

## RESUMEN DE PRENSA DEL 15 DE ABRIL DE 2019

### MERCADO HIPOTECARIO

#### LA BANCA CAMBIA EL PASO: TIRA EL PRECIO DE LAS HIPOTECAS TRAS CAER LA DEMANDA

La banca ha dado un giro a su estrategia comercial para no perder el pulso y hacer frente al parón de la demanda de créditos. Las entidades en las últimas semanas están reabriendo la guerra hipotecaria con rebajas de precios para atraer a los clientes y reactivar las peticiones, en contra de los movimientos de subidas que habían realizado desde octubre, cuando estalló la polémica del impuesto de actos jurídicos documentados.

El sector está aprovechando la adaptación a la nueva normativa, que entrará en vigor antes de verano, para llevar a cabo los recortes en los tipos de interés en sus productos, eliminando comisiones o asumiendo los costes de formalización. En enero y febrero, distintos bancos -entre ellos, BBVA, ING o Bankinter- decidieron elevar las tasas a cambio de afrontar todos los gastos que conllevan la firma de una hipoteca, como son los de gestoría y registro, y en algunos casos el de tasación, para anticiparse a la reforma de la ley. Una factura que se sumaba al impuesto de actos jurídicos que tiene que abonar desde principios de noviembre. De hecho, las alzas se habían traducido en unos tipos medios más elevados, hasta un 2,38%, lo que supone una subida del 8% con respecto a las tasas de octubre. Además, las nuevas operaciones crecieron menos del 5% en febrero, frente al ritmo de más del 12% al que lo hicieron en el conjunto de 2018

En marzo y abril la situación ha cambiado radicalmente y sobre todo las entidades de mediano tamaño han decidido ajustar a la baja sus precios. Así, el Sabadell ha situado en el 0,9% más euríbor su hipoteca variable y ha rebajado hasta el 1,9% el de su crédito a tipos fijos. El banco retiró en octubre sus ofertas de cartelera y negociaba con cada cliente el coste. Por su parte, Ibercaja, que fue una de las primeras en subir las tasas tras el lío del impuesto de actos jurídicos, ha reducido el diferencial al 0,95%. Bankia mantenido el 0,99% sobre el euríbor, pero ha empezado a asumir los costes que establecerá la nueva normativa. Unicaja, por su parte, ha entrado en la guerra con una propuesta desde 0,9% y Kutxabank ha disminuido hasta el 0,89% sus hipotecas, aunque en su caso, como en el de Liberbank, aún no sufraga los gastos de formalización. En todos los casos los precios más baratos son para los clientes más solventes, ya que están destinados únicamente para nóminas superiores a los 2.500 euros. La estrategia que ha adoptado la banca de mediano tamaño con estos movimientos es intentar otorgar más créditos y elevar así los ingresos en el corto plazo, aunque a un menor precio y con poco margen para el futuro, según apuntan distintas fuentes financieras.

De momento, el resto de los bancos mantiene sus propuestas tras los cambios realizados entre octubre y febrero, que supusieron encarecimientos. Santander, por ejemplo, negocia con cada cliente, aunque a través de su filial Openbank tiene la oferta más baja (desde euríbor más 0,79%) o CaixaBank, que apuesta por los créditos a tipos fijos tras haberlos subido hace cinco meses.

(El Economista. Primera página. Página 7. Editorial en página 3)

## LA BANCA ONLINE TOMA LA DELANTERA EN LA NUEVA BATALLA HIPOTECARIA

El mercado hipotecario español circula a dos velocidades cada vez más diferenciadas. Por un lado, las entidades tradicionales que venden el grueso de su producto en las oficinas están encareciendo el coste de los préstamos para comprar casa. La subida del tipo medio de las nuevas hipotecas al 2,38% en febrero lo demuestra.

El salto hasta el nivel más alto desde 2015 es la respuesta del sector a las condiciones que impone la nueva Ley Hipotecaria. Ahora los bancos deben asumir todos los gastos, con la excepción de los de tasación. Unas nuevas reglas del juego que se trasladan a la TAE (tasa anual equivalente, que recoge todos los gastos) en forma de subida de diferenciales, de tipos fijos iniciales, de nuevas vinculaciones y de comisiones.

Pero, en paralelo, los brazos online de la banca española están configurando la oferta de hipotecas más atractiva de la historia. Apoyados en unas estructuras de costes pequeñas y en modelos muy sencillos y competitivos, los neobancos o fintech cuentan con una oferta mucho más competitiva que la de las entidades tradicionales. Openbank (Banco Santander), Coinc (Bankinter), MyInvestor (Andbank) o Pibank (Banco Pichincha) son buenos ejemplos de hasta qué punto es más ventajoso contratar en Internet. El último movimiento lo ha protagonizado MyInvestor, que acaba de reducir el precio de sus hipotecas a tipo fijo hasta el 2,19% y el 2,40% TAE en los plazos de 20 y 25 años respectivamente.

Los expertos están de acuerdo en que los bancos españoles tienen margen para reducir a lo largo de este año los precios de las hipotecas a tipo fijo. El cambio de sesgo de la política monetaria del BCE, que no subirá tipos al menos hasta finales de 2019, y el anuncio de un nuevo programa de liquidez para la banca (TLTRO III) abren la puerta a un nuevo episodio de competencia entre bancos en un segmento de negocio por el que han apostado muy fuerte en los últimos trimestres. En enero se batieron todos los récords de firmas de hipotecas fijas, que supusieron el 37% de la nueva producción. Además, el precio de los tipos de interés fijos sube más que el de los variables en los últimos meses y en enero superaba el nivel medio del 3%, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

La rebaja de tipos realizada por MyInvestor este mes puede ser seguida pronto por otros bancos que quieren atraer y vincular a nuevos clientes. La entidad destaca en el podio de ofertas hipotecarias a tipo variable y presenta las mejores ofertas del mercado en préstamos a tipo fijo. En este reportaje se detalla su oferta, así como la de Openbank, Coinc y Pibank

(Expansión. Página 16. 5 columnas)

## ESQUIZOFRENIA BANCARIA EN MATERIA DE CRÉDITOS

“El stock de crédito al sector privado sigue descendiendo a pesar de que los bancos confían, un año más, en que ahora sí será el momento de que acabe aumentando en comparación con el ejercicio anterior”, expone en este análisis el periodista Salvador Arancibia, quien escribe: “Las entidades sufren una cierta esquizofrenia en este terreno: endurecen los requisitos de concesión de créditos, pero aligeran las condiciones de los préstamos. Mientras tanto, la demanda de

crédito de empresas y familias desciende, salvo para adquisición de viviendas. La situación económica no ayuda a que el volumen de crédito del sistema recupere un ritmo razonable. El nuevo crédito no es capaz de compensar los vencimientos de los anteriores y, lo que puede ser más relevante, la demanda de nuevas operaciones crece en los primeros meses del año a un ritmo menor de lo que lo venía haciendo hasta ahora. Quizá la desaceleración de la economía tenga algo que ver con ello”

Recuerda los datos del Banco de España correspondientes al primer trimestre de 2019, a partir de la encuesta sobre préstamos bancarios que la institución hace regularmente cada trimestre, que indican, dice, que “los bancos se mueven en una cierta esquizofrenia, ya que por un lado han endurecido ligeramente los requisitos de concesión de préstamos a empresas y familias, pero al tiempo, y dada la elevada competencia existente en el sistema por hacerse con la escasa demanda de crédito, las condiciones de financiación se han relajado en la práctica totalidad de créditos, salvo en los hipotecarios para vivienda, que se habrían endurecido muy ligeramente”.

(Expansión. Página 17. Media página)

## **MERCADO INMOBILIARIO**

### **BBVA PREVÉ QUE EL DECRETO DE ALQUILER RETRAIGA LA INVERSIÓN EN VIVIENDA**

BBVA Research prevé un menor crecimiento de la inversión en vivienda por los cambios regulatorios, con un avance del 4,6% este año y un 4,3% en 2020, tras cerrar el año pasado con un crecimiento del 6,9%, al tiempo en construcción estima un avance del 4,8% y del 4,7%, respectivamente. Así figura en el informe *Situación España* elaborado por el servicio de estudios de la entidad, que señala que la contribución de la inversión en vivienda podría no ser tan elevada como esperaba en el anterior informe. Y avisa de que esto se debe a los cambios regulatorios que “afectan al sector y aumentan la incertidumbre jurídica para el arrendador, reducen los incentivos para la entrada de grandes inversores y que vuelven menos atractiva la compra en regiones con exposición al sector turístico”. El informe explica que el cierre de 2018 estuvo marcado por una “creciente inseguridad” jurídica motivada por cambios regulatorios en torno a la liquidación del impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD), lo que se plasmó en una desaceleración de la venta residencial, “probablemente transitoria”, de la que “el sector parece no haberse repuesto totalmente en los primeros compases del año”.

Considera que los cambios legislativos en torno al mercado del alquiler residencial podrían tener un carácter más permanente, ya que el aumento de la inseguridad jurídica de los arrendadores de viviendas “puede desalentar los incentivos de inversores, tanto particulares como institucionales, e impactar en la oferta de alquileres”. Una circunstancia que podría acusarse más en las regiones con mayor exposición al turismo, también aquejadas por el agotamiento de los flujos de visitantes no residentes, añade BBVA Research. De esta forma, prevé una revisión a la baja de la inversión en vivienda en el presente bienio, que será algo más intensa en 2019 dado el mayor impacto de los cambios regulatorios, por lo que espera un crecimiento de la inversión del 4,6% en el año en curso, 1,6 puntos porcentuales menos que en el escenario anterior, y del 4,3% en 2020 (1,9 puntos porcentuales menos).

Además, el informe refleja que el stock de crédito al sector privado moderó su caída, con un retroceso del 3,1% en enero, mientras que las nuevas operaciones concedidas también se situaron en terreno negativo y cayeron un 9,4% en enero y febrero. Por tipo de operaciones, las de financiación a empresas han mostrado un comportamiento negativo durante los dos primeros meses del año. En las operaciones a familias, se aprecia “cierta fatiga” al comenzar el año, pero aún mantienen un crecimiento del 3,2% hasta febrero.

El precio del nuevo crédito se mantiene en mínimos. Aunque los tipos para adquisición vivienda (2,38% TAE promedio en febrero, 17 puntos básicos más que hace un año) muestran una “resistencia” a seguir bajando. La entidad matiza que todavía no hay evidencia clara sobre la repercusión a los tipos hipotecarios de la asunción del AJD por la banca.

(Expansión. Página 28. Media página)

#### EL FRENO DEL PIB PASA YA FACTURA EN BOLSA A LAS PROMOTORAS

Las principales promotoras no logran remontar en Bolsa sus cotizaciones lastradas por una confabulación de razones que van desde el retraso en la concesión de licencias, los planes de acción demasiado ambiciosos y el castigo de los inversores ante las primeras señales de agotamiento a las que ya apuntan algunos analistas. Los fantasmas volvieron a agitarse la semana pasada a raíz del profit warning lanzado por Neinor Homes, la promotora liderada hasta hace unos días por Juan Velayos. La noticia supuso un batacazo para las acciones de la compañía superior al 16% ese día y arrastró al resto de promotoras presentes en el Mercado Continuo: Aedas, Metrovacesa y Quabit.

El golpe ahondó en las pérdidas que todas, salvo Aedas, vienen acumulando desde principios de año. Neinor se deja ya más de un 25%, frente al 11,6% de Metrovacesa y el 8,77% de Quabit. En el caso de Aedas, era la única que había logrado salvar el verde hasta esa fatídica jornada, cuando entró también en terreno negativo y acumula una bajada del 2,5% desde enero. Estas cifras contrastan con el buen momento que vive el sector inmobiliario español y, en concreto, el segmento residencial. Para Ignacio Méndez, director de Análisis de Mirabaud Securities en España, hay varios motivos para este recelo de los inversores; entre ellos, el miedo a la historia reciente. “Nadie puede olvidar la debacle del sector promotor en la última burbuja y, aunque no hay razones para pensar que vaya a haber un cambio en un año o dos años vista, las consecuencias tuvieron demasiado impacto como para ignorarlas ahora”. A esos temores se suman las alertas sobre la fortaleza de la economía. “Hay señales de que está llegando a su fin, como la ralentización del crecimiento en Europa que, de seguir así, acabará afectando a España”. En esta línea apunta también Ignacio Serrats, analista de XTB. “La disminución de la perspectiva de crecimiento afecta al sector inmobiliario y, a la larga, también afectará al negocio de las promotoras porque implica una menor capacidad adquisitiva de los compradores”. Ambos coinciden, además, en el exceso de ambición de algunas promotoras al definir sus objetivos.

(El Mundo. Página 23, Media página)

## PROMOCIÓN INMOBILIARIA

El economista José Ramón Iturriaga comenta en esta tribuna que la pasada semana Neitor Homes recortó sus estimaciones “y causó mucho revuelo en el mercado. Defraudar al mercado nunca es buena noticia, pero ahora toca analizar las causas de este incumplimiento. Y en un primer análisis podemos llegar a la conclusión que el problema no es sectorial. De hecho, todo lo contrario: el ciclo de la promoción residencial en España está en los primeros compases de la recuperación y con el viento de cola. Tras una década sin construir una sola casa, hace dos años se reinició”. Expone que “en cualquier caso, el desajuste entre la oferta y la demanda sigue siendo muy elevado. Por un lado, por la demanda embalsada de los últimos años y, por otro, porque el ritmo de construcción es todavía muy bajo. En 2018 se construyeron algo más de 50.000 viviendas nuevas, cuando los expertos consideran que ritmo normal de compra venta de vivienda nueva se estabilizará en las 150.000 unidades una vez se absorba la demanda embalsada. Hay que recordar que son números conservadores si recordamos que en España durante los coletazos de la burbuja inmobiliaria se llegaron a construir por año casi 400.000”.

“Hay que sumar que las perspectivas macro siguen siendo muy halagüeñas en lo que a empleo y salarios se refiere, principales motores para la compra de casas. Además, la ratio de los ingresos familiares destinados a la compra de la vivienda representa la mitad (30%) que hace diez años (70%). Las mayores dificultades de acceso a la financiación (gracias a la expulsión de los conductores borrachos del sistema financiero) hacen que las perspectivas de recuperación sean mucho más ordenadas. Por lo tanto, si las compañías se quedan por debajo de sus objetivos no será por algo achacable al mercado, que sería lo preocupante. El desafío son las mayores dificultades de las esperadas en la puesta en marcha de las fábricas. Lo idóneo sería entender cuánto de todo esto es estructural y cuánto coyuntural o provocado, porque han sido muchos los que han salido a promover tras diez años sin poner un ladrillo encima de otro. El tiempo dirá”.

(ABC. Página 37. 2 medias columnas)

## ‘EL CALIFICADOR INMOBILIARIO’, NUEVA AYUDA DE HACIENDA

La Agencia Tributaria ha reunido en un nuevo banner, en su portal de Internet, las herramientas de asistencia virtual existentes en el portal de IVA y en el banner del SII junto a dos nuevos servicios de ayuda: Calificador inmobiliario y Ayuda confección modelo 303 para arrendadores.

El Calificador inmobiliario indica si una operación de compraventa o arrendamiento tributa por el Transmisiones Patrimoniales o por IVA, aclarando en este último caso el tipo aplicable, quién debe ingresar el impuesto y si la factura de la operación lleva o no IVA. La ayuda para la confección del modelo 303 es un servicio para arrendadores de locales y viviendas urbanas que no lleven a cabo otra actividad.

(El Economista. Página 29. 2 medias columnas)

## FINANZAS

### UNICAJA Y LIBERBANK, EN LA RECTA FINAL PARA SU FUSIÓN

Unicaja Banco y Liberbank entran en la recta final de las negociaciones para su fusión, que anunciarán en los próximos días, a falta de concretar la participación futura de ambas entidades en el grupo y después de más de cuatro meses de conversaciones. Los contactos entre los dos grupos para crear el sexto mayor banco de España, con un volumen de activos próximo a 96.000 millones, se iniciaron en diciembre con la idea de que la operación pudiera cerrarse en la primera mitad de 2019.

Desde un primer momento, a tenor del volumen de activos, se dio por hecho que Unicaja obtendría una participación del 60% y Liberbank el 40% restante, pero fuentes próximas a la operación matizaron que el grupo andaluz probablemente se quedará entre el 55 y el 57%, con lo que Liberbank aumentaría hasta el 43 o 45%. La idea inicial era que la fusión se lleve a cabo sin necesidad de recurrir a una ampliación de capital, ya que el grupo resultante podría aprovechar las sinergias que genere y la liberación de capital para hacer frente a los gastos de reestructuración. Estos gastos provendrían principalmente por la integración informática y los ajustes de plantilla en los servicios centrales.

*El Mundo* informa también que la fusión de Unicaja y Liberbank es inminente.

(Cinco Días, Página 4. 3 medias columnas)

### EXDIRECTIVOS DEL BBVA PIDEN CESAR AL PRINCIPAL CONSEJERO POR EL 'CASO VILLAREJO'

La asociación Uniter, integrada por un millar de ex altos directivos del BBVA, ha enviado una dura carta al presidente del banco, Carlos Torres, para pedir el cese de José Miguel Andrés Torrecillas, principal consejero de la entidad, por no intervenir antes para aclarar los hechos que provocaron la crisis por el 'caso Villarejo'. En la misiva, a la que ha tenido acceso *El País*, consideran que el consejero, que cuenta con amplias atribuciones como presidente de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, ha incurrido en dejación de funciones por no tomar la iniciativa cuando supo, en mayo de 2018, que el banco había pagado supuestamente escuchas a políticos, empresarios y periodistas. Torrecillas no informó entonces al consejo y se limitó, ya en enero de este año, a convocar una reunión informativa, pese a que, como auténtico contrapoder dentro del banco, tenía potestad incluso para convocar al consejo sin autorización del presidente.

Los exdirectivos, entre los que se encuentran pesos pesados como el expresidente Emilio Ybarra, el exconsejero delegado Pedro Luis Uriarte, apuntan que "este tema es muy grave y existe la posibilidad de que pueda intervenir la CMNV, si considera que estas actuaciones vulneran las normas del buen Gobierno Corporativo". El caso Villarejo, por el que el BBVA supuestamente pagó escuchas a políticos, empresarios y periodistas -destapado en mayo de 2018 y ahora bajo investigación de la Audiencia Nacional-, sigue abierto y causando problemas a la entidad.

(El País. Primera página. Página 40)