

RESUMEN DE PRENSA DEL 1 DE SEPTIEMBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

LAS HIPOTECAS VARIABLES BAJARÁN PESE AL REPUNTE DEL EURÍBOR EN AGOSTO

El euríbor a un año, principal índice de referencia para calcular el interés de las hipotecas a tipo variable, ha cerrado el mes de agosto con un valor medio del 2,114%, ligeramente por encima del de julio (2,079%). Se trata de su primer aumento desde enero de 2025, pero no representará una fuente de preocupación para quienes tienen sus hipotecas a tipo variable, que seguirán abaratándose, ya que el nivel de hace un año era mucho más alto (3,166%).

El especialista hipotecario del comparador financiero HelpMyCash.com Miquel Riera recuerda que el interés de estos productos se actualiza cada seis o doce meses, en función de lo que indique el contrato. “Para saber si las cuotas subirán o bajarán hay que fijarse en el valor que el euríbor tenía el semestre o el año anterior a la fecha de revisión”, explica.

El valor del euríbor se ha estancado en verano. Tras bajar del 2,525% al 2,081% entre enero y mayo, este índice repitió valor en junio, bajó muy ligeramente en julio (2,079%) y ha repuntado algo en agosto, con un registro que es el más elevado desde abril (2,143%). “El euríbor suele estancarse cuando hay factores que apuntan a una estabilización de los tipos de interés del Banco Central Europeo; especialmente si las previsiones anteriores eran demasiado optimistas y hay que ajustarlas a la nueva realidad”, comenta Riera. Tras bajar los tipos de un 3% a un 2% entre enero y junio, Fráncfort optó por una pausa en julio y el mercado ahora descuenta solo un recorte más antes de que termine el año. En los próximos meses, no se esperan grandes movimientos por parte del euríbor. Según Riera, “lo más probable es que se mantenga relativamente estancado o tienda muy ligeramente a la baja, por lo que terminará el año en torno al 2%”.

De todas formas, el interés de las hipotecas variables se calculará con un euríbor inferior al registrado entre finales de 2022 y mediados de 2024. Durante esa época, este índice llegó a superar el 3% y hasta el 4% debido a la subida de tipos aplicada para frenar la inflación.

(El Economista. Página 8. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

ESPAÑA ES EL TERCER PAÍS DE LA OCDE QUE MÁS GRAVA LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA

Escasez de oferta y regulación excesiva han convertido la vivienda en un bien muy demandado y caro. Uno de los factores que más influyen es la fiscalidad que en España pesa sobre la vivienda. En la actualidad, el país aplica el tercer tipo máximo más elevado del impuesto sobre transacciones con un 11%, solo por detrás de Bélgica (12,5%) y el Reino Unido (12%), según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) que recoge el estudio *Mercado inmobiliario en España* de Carlos Balado, profesor de OBS Business School.

El país destaca por contar con dos impuestos a las transacciones inmobiliarias: el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), que se calcula y aplica cuando se transfiere el título legal de propiedad de un inmueble a un tercero; y el Actos Jurídicos Documentados (AJD), cuando se firma la escritura de compraventa. Hay que considerar también el IVA que grava las transacciones de vivienda nueva.

La vivienda española está gravada con múltiples tributos. De acuerdo con el estudio, desde la compra del suelo para la construcción por parte del promotor hasta su adquisición por el comprador “se pueden pagar hasta 16 figuras tributarias”.

El vendedor del terreno paga su correspondiente Impuesto sobre la Renta (IRPF) y el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos, conocido como plusvalía. Sin embargo, el promotor ha de hacer frente al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, al de Actos Jurídicos Documentados (AJD), al Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), a la tasa por licencia de obra y al Impuesto de Construcciones e Instalaciones. En total, tres locales y dos autonómicos. “El coste adicional para el promotor es de un 8,7%”, asegura el estudio. Coste que, lógicamente, repercute en el precio de la vivienda. Además, hay que afrontar tasas por tramitación de consultas previas, informes urbanísticos, expedición de certificados, más licencias, expedición de cédulas urbanísticas y por los escombros que se dejan en la calle.

Cuando el promotor o empresa ha obtenido ya la propiedad, debe abonar el 25% del Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre Actividades Económicas. Por su parte, al comprador le toca pagar el IVA al adquirir el inmueble y el AJD más el ITP si es de segunda mano. Lo que significa que, en el caso de la vivienda nueva, se encuentra con una carga del 10% adicional al precio de la vivienda y eso sin ITP. Los costes fiscales del promotor y que repercute al comprador aumentan un 20% el precio final.

El 50,4% de toda esta carga va a parar a manos del Estado (por el IVA y por IRPF fundamentalmente). Las administraciones autonómicas se quedan con el 22,9% y los ayuntamientos se hacen con el 26,6%.

Ante el encarecimiento que todo esto supone, la propia OCDE recomienda a los países, entre ellos España, rediseñar los impuestos sobre la vivienda. En concreto propone limitar los tributos que afectan a la transacción de los inmuebles. “Siempre es preferible gravar las rentas y los servicios prestados por los bienes que su compra o venta. En ambos casos, la tributación desalienta la propiedad de activos, pero un impuesto a las transacciones también desalienta las transacciones que asignarían el activo de manera más eficiente”, añade la institución. La alternativa puede ser “imponer tasas progresivas de impuestos a las transacciones que aumenten con el valor de la propiedad”, apuntan sus economistas.

(El Economista. Primera página. Página 18. Editorial en página 3)

URGE REFORMAR LAS PENSIONES, BAJAR LA DEUDA Y REVOLUCIONAR LA VIVIENDA

Trabajo en el que ocho economistas identifican ante el inicio de curso los grandes retos pendientes de la economía española desde hace años y que deben abordarse a corto plazo y al margen del debate político.

Uno de esos retos es la vivienda. La dificultad para acceder, tanto en propiedad como en alquiler, por sus precios desmedidos, es según José Ignacio Conde-Ruiz, subdirector de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea) y catedrático de la Universidad Complutense de Madrid, la dimensión en la que más se explica que los jóvenes están peor que en generaciones anteriores. La situación se podría catalogar como una “crisis”, según Francisco Rodríguez, aunque en esta ocasión, a diferencia que en 2008, no es porque los promotores estén construyendo como locos, ni los bancos dando crédito sin control, sino que el problema es de exceso de demanda y falta de oferta y de “estrangulamiento regulatorio”. Para aliviarlo, reivindica la coordinación entre administraciones, evitar leyes como la Ley de Vivienda y aprobar otras pendientes como la Ley del Suelo, mientras Rafael Doménech, responsable de Análisis Económico de BBVA Research y catedrático de la Universidad de Valencia, apunta a la construcción de viviendas.

“La Ley de Vivienda es totalmente contraria a cualquier medida lógica y razonable que debería de implementarse en ese ámbito”, lamenta María Jesús Fernández, economista sénior de Funcas y profesora de Economía y Finanzas en la UNED, quien ve el problema de la vivienda “irresoluble, en cierta medida”, por la falta de espacio en las grandes ciudades y porque “crear nuevas áreas residenciales en España requiere décadas por los permisos, la burocracia, las infraestructuras, etc.”

(El Mundo. Páginas 26 y 27)

FINANZAS

LOS CRITERIOS QUE DECANTARÁN LA DECISIÓN DE LOS FONDOS EN LA OPA A SABADELL

Empieza septiembre y la opa de BBVA sobre Banco Sabadell encara su recta final. Es el momento de los accionistas del banco presidido por Josep Ollé y, en especial, de los grandes fondos de inversión principales accionistas.

BlackRock es el primer inversor de Sabadell, con el 6,68% del capital (también es el mayor accionista de BBVA). Le siguen otros grandes nombres como Dimensional Fund, DWS, Norges Bank o Vanguard, por citar algunos. Al menos el 52% del capital del banco está controlado por institucionales. Obtener su apoyo es fundamental para que la adquisición se realice. Los fondos con fuerte presencia en Sabadell, todos inversores puramente financieros, evaluarán si la venta a BBVA tiene sentido estratégico y financiero, antes de decidir su postura final.

Las gestoras aguardan a conocer los últimos detalles sobre la operación que BBVA incluirá en la versión final del folleto, con especial atención sobre la prima final de la opa. El mercado da por sentado que BBVA elevará su oferta para disipar las dudas de los accionistas más escépticos.

Sobre todo, teniendo en cuenta que vender las acciones hoy en el mercado es una operación un 10% más rentable que intercambiarlas por títulos de BBVA. Los grandes fondos accionistas de Sabadell tienen un deber fiduciario, una obligación legal, de actuar en el mejor interés de sus clientes y valorar si la operación crea valor a largo plazo para sus accionistas. Además del sentido financiero y de los retornos que la adquisición pueda ofrecer a sus clientes, valorarán otras cuestiones: si la propuesta de BBVA está respaldada por un análisis estratégico sólido, y no solo financiero; si ha sido negociada de forma transparente y sin conflictos de interés; y si los consejos de ambos bancos actúan en el mejor interés de los accionistas, entre otras cuestiones.

Por lo general, las grandes gestoras de fondos suelen decantarse por seguir la opinión de los consejos de las compañías en las que invierten cuando acuden a las juntas de accionistas. El comportamiento de los grandes fondos en votaciones corporativas suele mostrar un gran apoyo a propuestas de gestión y gobernanza, según las estadísticas recientes, incluyendo operaciones corporativas, como una opa hostil.

(Expansión. Primera página. Página 9)

BBVA, IBERDROLA Y TELEFÓNICA TIRAN DE LOS ACCIONISTAS PARA SUS GRANDES PLANES

Tres de las mayores corporaciones del Ibex tienen sobre la mesa grandes proyectos de crecimiento para los que necesitan la colaboración de sus accionistas. Son el BBVA, Iberdrola y Telefónica, que recurren a la fórmula de la ampliación de capital para afrontar grandes operaciones. Hay cerca de 20.000 millones de euros en juego y la opción de emitir nuevas acciones se presenta como una vía rápida y menos costosa que la de endeudarse. A los accionistas les puede tocar aportar recursos o diluirse, pero a cambio se les promete un futuro más rentable.

La mayor ampliación de capital es la que prepara el BBVA para hacerse con el Sabadell. Este mes la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) aprobará el folleto de la opa y comenzará el periodo de aceptación, que se prolongará por un plazo de entre 30 y 70 días. El esquema para financiar la compra ya se conoce: el BBVA ampliará capital en un máximo de 1.126 millones de nuevas acciones equivalentes al 16% de la entidad. Son cerca de 15.000 millones de euros con los que ejecutar el canje de acciones con el Sabadell. Pese al esfuerzo que supone, el 96% del capital del BBVA ya apoyó el plan en la junta de accionistas celebrada hace más de un año.

La ampliación del BBVA es la mayor de los últimos años con fines transformadores. Cellnex captó 7.000 millones entre sus accionistas en el 2021 y el año pasado Merlin logró otros 1.000 millones para invertir en centros de datos. Hace ocho años, el Santander también amplió capital en unos 7.000 millones para absorber al Popular. Todas estas cifras se quedan cortas frente al proyecto del BBVA.

(La Vanguardia. Página 45)

LAS CLAVES DEL ÉXITO DE UNA FUSIÓN BANCARIA EN EUROPA

Europa ha vivido más de 20 fusiones y ofertas públicas de adquisición (opas) bancarias significativas durante la última década. Algunas consolidaron grupos financieros y mejoraron su rentabilidad —como CaixaBank con Bankia (2021) o Intesa Sanpaolo con UBI Banca (2020), mientras que otras fracasaron antes de concretarse, como Deutsche Bank con Commerzbank (2019) o Crédit Mutuel Arkéa (2022), frenada por tensiones internas. En un contexto en el que BBVA mantiene su oferta sobre Sabadell en España, la historia particular de estos casos permite anticipar qué factores pueden marcar el desenlace y qué señales decidir la operación.

Las opas bancarias que han prosperado en Europa comparten tres elementos determinantes: una estrategia clara, una gobernanza bien definida y una capacidad real de generar sinergias, según los expertos consultados. Santiago Carbó, catedrático de Economía de la Universidad de Valencia e investigador de Funcas, lo resume así: “Una fusión no se gana solo en los números, sino en los territorios, los equipos y la confianza del cliente”. En transacciones como las de CaixaBank–Bankia o Intesa Sanpaolo–UBI Banca, la mejora de rentabilidad fue posible gracias a una ejecución estratégica en un entorno de tipos bajos. Marta Alberni, de la consultora Afi, destaca: “Las operaciones domésticas capturan sinergias más fácilmente, mientras que las transfronterizas enfrentan más barreras”.

También influye mucho cumplir con las normas que exigen los supervisores, sobre todo en dos aspectos: que el banco tenga suficiente capital (solvencia) y que su estructura de mando sea clara. Además, es fundamental tener una estrategia comercial coherente y explicar bien a los inversores qué se quiere lograr con la transacción.

El apoyo político también puede marcar el rumbo. Cuando la operación afecta a territorios sensibles, es fundamental que las instituciones estén alineadas. Carbó lo considera esencial en el caso de BBVA y Sabadell, donde el seguimiento por las autoridades ha sido constante. El economista subraya que la gobernanza posterior a la integración es igual de estratégica: “No integrar la cultura de la entidad absorbida es un error”, advierte.

Las opas bancarias también tropiezan con obstáculos estructurales que pueden frustrarlas. “La cuantificación de los beneficios es siempre incierta”, enfatiza Joaquín Maudos, director adjunto del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE). Javier Cabrera, analista de mercados, añade que las sinergias reales suelen ser menores de lo previsto. Además, las fusiones implican costes humanos y operativos: cierres, despidos, reestructuraciones internas. Precisamente, sobre este último punto centró toda su justificación el Gobierno cuando decidió añadir una serie de condiciones sobre la posible fusión entre BBVA y Sabadell. Las diferencias en cultura operativa también generan conflictos. “La opa es un ejemplo de procesos donde hay visiones y cuantificaciones distintas de esos supuestos beneficios”, insiste Maudos. La gobernanza interna y la integración cultural son, asimismo, esenciales tras una opa. “Es muy importante cómo se conforma el nuevo consejo y equipo de dirección”, subraya Carbó.

(El País. Página 25)

BBVA Y SANTANDER PIERDEN EN CONJUNTO 1.450 MILLONES POR EL CAMBIO DE DIVISA HASTA JUNIO

La amplia presencia internacional de BBVA y Santander los expone a la volatilidad del mercado internacional de divisas. En el primer semestre, las oscilaciones del tipo de cambio han pasado una factura conjunta de 1.450 millones de euros a los resultados de los dos bancos, debido en mayor medida a la depreciación del peso mexicano, del real brasileño y de la lira turca frente al euro.

Por esa pérdida de valor, el BBVA, que cosecha casi un 63% de su beneficio entre México, Turquía y América del Sur, se dejó 1.115 millones hasta junio. El Santander, que obtiene más de un tercio del resultado en América Latina, perdió 335 millones. En otras palabras, el tipo de cambio redujo el beneficio total de BBVA en un 20,5% (de 6.562 a 5.447 millones) y el del Santander en un 4,9% (de 7.168 a 6.833 millones).

(El Economista. Primera página. Página 7)