ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA
AHE

RESUMEN DE PRENSA DEL 12 DE MAYO DE 2025

MERCADO IPOTECARIO

EL GOBIERNO VASCO ESPERA MOVILIZAR HASTA 3.000 VIVIENDAS MEDIANTE SUS AVALES

Ante los problemas de acceso a la vivienda, el Gobierno vasco quiere ayudar a los jóvenes en la compra de su primer piso. En vista de las dificultades para reunir ese 20% sobre el precio total que exigen las entidades bancarias como requisito indispensable para conceder una hipoteca, el Ejecutivo vasco pretende facilitar este proceso actuando como avalista. Los detalles del decreto, cuyo borrador se encuentra en fase de exposición pública, se analizan en este artículo.

Una de las condiciones planteadas en el texto, aún embrionario, es que el precio del piso o casa objeto de la compra, que puede ser de segunda mano o de nueva construcción, no supere los 340.000 euros, excluyendo los gastos e impuestos de adquisición. El inmueble debe situarse en Euskadi, ser primera vivienda y destinare para uso de vivienda habitual.

Para optar a estos avales, el comprador debe ser menor de 40 años, ya que la ayuda está destinada a favorecer la emancipación de los jóvenes. Quienes soliciten estos avales deberán haber vivido en alguna localidad del País Vasco durante al menos dos de los últimos cinco años. También deberán demostrar que sus ingresos anuales no superan los 50.400 euros, un límite que se eleva a los 86.400 euros en caso de que sean dos los compradores.

La solvencia de los candidatos “la determinarán las entidades bancarias, que son quienes darán los créditos”, por lo que “serán ellas quienes decidirá sobre la concesión o denegación de la financiación, de acuerdo con sus procedimientos internos y usos bancarios, pero respetando, en todo caso, la finalidad y la totalidad de las condiciones establecidas en el decreto”, explica el director de Juventud del Gobierno vasco, Adrián López. Una vez concedido el préstamo hipotecario, el Instituto Vasco de Finanzas (IVF) avalará “a quien cumpla con los requisitos establecidos en el decreto”, añade. Y, por su parte, el aval del IVF, que cubrirá hasta el 20% de la tasación o el precio de compraventa, no tendrá ningún coste para la persona beneficiaria pero tampoco podrá ser penalizada por la entidad bancaria con un empeoramiento de las condiciones de financiación, “a excepción de detectarse un incumplimiento de los requisitos”, advierte López.

En el caso de que el titular de esa hipoteca no pague las cuotas mensuales correspondientes, “para el conjunto principal de la operación se seguirá el mismo régimen jurídico de recuperación y cobranza que corresponda a la parte del principal del crédito no garantizada por el IVF, de acuerdo con las normativas y prácticas de la entidad financiera”, aclara. Por tanto, adelantándose a problemas que pudieran surgir, el Departamento de Bienestar, Juventud y Reto Demográfico, con cargo al presupuesto que se consigne cada año en la Ley de Presupuestos Generales de Euskadi, reservará una dotación para cubrir los posibles impagos que se produzcan, así como para abonar al IVF las comisiones de gestión y administración de los avales concedidos durante el año.

(El Economista. Página 28. 4 columnas)

FINANZAS

SABADELL EXPLORA UNA FUSIÓN CON ABANCA COMO ALTERNATIVA A LA OPA DE BBVA

Sabadell negocia con Abanca una posible fusión como alternativa a la opa hostil lanzada por BBVA. El banco mantiene conversaciones preliminares con los accionistas del banco gallego, controlado en su mayoría por Juan Carlos Escotet, según fuentes del mercado.

Sabadell está tratando de encontrar una operación alternativa con otro banco local como forma de contrarrestar la opa no solicitada de BBVA, una operación que contaría con el beneplácito del Gobierno, que estaría a favor de un movimiento en el capital alternativo que diera lugar a un núcleo duro que blindase al banco presidido por Josep Oliu contra la operación hostil lanzada por Carlos Torres.

Abanca sería favorable a esta operación, que le permitiría dar un gran salto en tamaño dentro del sector financiero español. A cierre de 2024, Abanca contaba con 97.000 millones de euros en activos. La entidad resultante controlaría alrededor de 281.000 millones de euros en activos, solamente superada por CaixaBank, Santander y BBVA.

La posible operación entre Sabadell y Abanca contaría con el visto bueno del Banco Central Europeo (BCE), ya que la entidad resultante se convertiría en un nuevo banco cotizado, sometido a los requisitos habituales.

Como en todas las fusiones el reparto del poder siempre es fuente de conflicto. Pero de fructificar esta operación, que aún se encuentra en una fase muy temprana, parece lógico pensar que el principal puesto de responsabilidad recayera en algún ejecutivo de Abanca, dado el peso en el accionariado, pese a que Oliu se ha mostrado siempre reacio a renunciar a poderes ejecutivos en la historia de Sabadell.

En una ecuación de canje favorable, Abanca tendría en torno a una cuarta parte del capital de la entidad resultante. A mucha distancia de los siguientes accionistas de la nueva entidad, que serían los grandes inversores de Sabadell: BlackRock tiene un 6,62% de Sabadell, seguido de Zurich, con un 4,1%, y el el mexicano David Martínez, con un 3,49%.

De llegar a un acuerdo con Abanca, Banco Sabadell tendría que convocar una junta de accionistas sobre la nueva operación que eliminara el deber de pasividad. La ley española impide a los ejecutivos de una empresa sobre la que se ha lanzado una opa tomar medidas para dificultar la operación sin el visto bueno de los accionistas. En caso de que la junta de accionistas de Sabadell diera el visto bueno a negociar una operación alternativa con Abanca, eso no implicaría que la opa hostil de BBVA sobre Sabadell se paralizara. El banco presidido por Torres podría decidir modificar su oferta dada las nuevas circunstancias o incluso echarse atrás.

Por otro lado, el diario *ABC* publica dos artículos de opinión sobre la consulta popular planteada por el Gobierno sobre la opa BBVA-Sabadell. Cecilio Madero Villarejo, que fue director general adjunto de Competencia de la Comisión Europea, firma el artículo “BBVA-

Banco Sabadell, opa y populismo", en el que considera que la consulta, "sin precedentes", es "oscura por naturaleza y etérea en sus fines" (sección Opinión, página 6). En la sección de Economía se publica el texto "Consulta injustificada", firmado por el economista José Ramón Iturriaga

(Expansión. Primera página. Páginas 17 y 18)

SABADELL MEJORA SU RENTABILIDAD AL CRECER EN ÁREAS CON MENOS RIESGO

Sabadell finalizó marzo con una rentabilidad sobre el capital tangible (Rote) del 15%, casi tres puntos porcentuales por encima de lo alcanzado un año atrás, cuando registró un 12,2%. Los responsables de la entidad consideran que este incremento se explica, en parte, por una estrategia disciplinada de concesión de préstamos implantada tras la llegada del consejero delegado, César González-Bueno. "Para conceder hipotecas, por ejemplo, seguimos una metodología muy clara. En cada operación, nos centramos en calcular la rentabilidad de todos los préstamos ajustada al riesgo según unos parámetros que tenemos establecidos", explicó González-Bueno durante la presentación de resultados. El banco no concede créditos que no cumplan con los estándares mínimos. Esta metodología estricta Sabadell la ha aplicado no solo con el fin de crecer en rentabilidad, sino también con el objetivo de mejorar la calidad de los activos de su balance. ¿Cómo? Ganando cuota especialmente en aquellos segmentos con menor riesgo.

La política de concesión de préstamos menos arriesgados tiene varios efectos en su balance. En un primer momento, la entidad obtiene un menor rendimiento medio de los créditos que concede, pero afronta un menor coste en provisiones, de manera que hasta ese instante el impacto es neutro. Sin embargo, logra con este cambio una mejora si se mide como "retorno de capital ajustado al riesgo".

Según explicó el consejero delegado, la aplicación de parámetros y metodologías más avanzadas que las empleadas en el pasado ha permitido al banco mejorar de manera continuada su Rote y conseguir "una generación de capital sana", destaca la entidad en su presentación de resultados.

El crecimiento con menor riesgo también se traduce en mejoras en la calidad de los activos y en una menor morosidad. Desde 2023, la probabilidad de impago de la cartera hipotecaria de Sabadell se ha reducido más de un 10%, hasta un 40% en la de préstamos al consumo y un 35% en la de créditos a pymes y grandes empresas. Las provisiones, en este contexto, han registrado un fuerte descenso en Sabadell, cayendo un 53,6% en el primer trimestre en tasa interanual. En este mismo periodo, la morosidad descendió hasta el 2,67%, cuando un año atrás se situaba en el 3,46%.

(Expansión. Página 18. 2 columnas)

BBVA ENFRÍA LA MEJORA DE SUS OBJETIVOS EN MÉXICO POR LA CRISIS ARANCELARIA

El crecimiento de los préstamos cogió velocidad de crucero en el negocio mexicano de BBVA durante el primer trimestre, con un aumento interanual del 17,2%, impulsado por el crédito a las pymes y al segmento de consumo. Este empujón no fue suficiente para que el banco vasco elevara sus metas financieras de un crecimiento a dígito alto para este año. Ante los temores desatados por la política arancelaria del presidente de Estados Unidos, BBVA apuesta por no bajar la guardia.

Preguntado sobre el por qué el banco no ha mejorado sus objetivos tras las buenas cifras en crédito registradas entre enero y marzo, el consejero delegado de la entidad, Onur Genç aclaró en la conferencia con analistas que el crecimiento del 17% corresponde principalmente a préstamos de corto plazo. En cambio, la entidad observó un cierto descenso en los créditos a largo plazo. “En un entorno normal, si hubiéramos visto este crecimiento frente a nuestra previsión de un dígito alto para el crecimiento de los préstamos para el año en México, habríamos mejorado nuestras previsiones. Pero tenemos que ser cautos y ver cómo se desarrollan las cosas en las próximas semanas y meses antes de que podamos decir con certeza que será una cifra superior”, aseveró, además de destacar que el mes de abril también vio una dinámica positiva.

En el primer trimestre, BBVA elevó su beneficio un 22,7% desde el mismo período de 2024, hasta 2.698 millones, por el impulso de la actividad especialmente en la concesión de financiación y gestión de activos de clientes. No obstante, la evolución del negocio no fue homogénea en los países donde opera. En España, el resultado neto se elevó en un 44%, mientras que en México descendió un 7,6% por el efecto divisa. Aun así, el resultado cosechado en el país norteamericano supone casi la mitad del total.

Entre los objetivos para 2025 en México anunciados el pasado enero, el banco prevé mantener la ratio de eficiencia en niveles actuales –ligeramente por encima de un 30%– y un coste del riesgo alrededor de 350 puntos básicos, por encima de los 305 registrados en los primeros tres meses. Con respecto a esta métrica, Genç indicó a los analistas que los fundamentos son bastante sólidos, pero optaron por no mejorar las previsiones debido a la incertidumbre arancelaria.

(El Economista. Página 7. 4 columnas)

SANTANDER GANA PESO EN LA BANCA DE ESTADOS UNIDOS

Santander está consiguiendo ganar posiciones en el mercado bancario de Estados Unidos. En un país donde hay 2.148 bancos con más de 300 millones de dólares en activos (unos 264 millones de euros), la entidad ha ganado un puesto en el ranking de los más grandes en el negocio comercial y se consolida en el top 30, según los datos de la Reserva Federal. A cierre de 2024 el avance hasta la plaza 28 supone la mejor posición de Santander desde 2015 y consolida el impulso del año anterior, cuando la crisis de los bancos regionales estadounidenses provocó la desaparición de Silicon Valley Bank, First Republic y Signature. Eso

le permitió escalar tres puestos y volver a figurar entre los 30 más grandes por primera vez en ocho años.

Ahora otra crisis se ha sumado al crecimiento de la entidad para propiciar un nuevo ascenso en el ranking. Santander ha aumentado sus activos del negocio minorista y comercial en el país hasta cerrar el año con 102.701 millones de dólares. Son 2.253 millones más de los que tenía en 2023. Pero también han jugado a su favor los problemas de New York Community Bancorp (NYCB), rebautizado como Flagstar Bank a finales del año pasado para eliminar un nombre asociado a pérdidas millonarias por la excesiva exposición al crédito a inmuebles comerciales en Estados Unidos. Flagstar Bank ha despedido a centenares de empleados y ha vendido parte de su cartera de préstamos para recuperar el paso. Eso ha reducido su balance y ha permitido a Santander cerrar 2024 justo por encima.

El lanzamiento de Openbank en octubre ha sido otra ayuda. El banco online salió al mercado con una oferta de depósitos, pero eso ha revitalizado la marca de Santander y ha contribuido a impulsar sus cifras. Lo ha hecho a pesar de que el banco está reduciendo su catálogo de productos en el país, ha dejado de dar hipotecas y ha reducido la plantilla. Santander quiere simplificar su negocio en todo el mundo y hacer más sencilla la oferta comercial.

Santander es el segundo banco europeo con más activos en el negocio minorista y comercial de Estados Unidos, solo por detrás del británico HSBC.

(Expansión. Página 19. 3 columnas)

ING ANALIZA COMPRAS PARA CRECER EN TODOS SUS NEGOCIOS EN ESPAÑA

ING ha construido a pulmón en España, sin adquisiciones y durante 26 años, un banco de 4,4 millones de clientes, que gestiona 52.800 millones en cuentas y depósitos, otros 20.000 millones en productos de inversión y con una cartera viva hipotecaria de 23.800 millones. Es el sexto banco que más préstamos para compra de vivienda concede en el país tras Sabadell y Bankinter.

Esto está a punto de cambiar, porque el grupo neerlandeés tiene la firme intención de crecer con compras en España, Alemania e Italia. Con esa misión arranca el mandato como consejero delegado en España y Portugal de Alfonso Tolcheff, el hombre que designó en marzo el grupo para sustituir a Ignacio Juliá tras su fichaje por Santander para dirigir la filial española.

“Estamos en un momento dulce, el de mayor crecimiento y ambición desde que llegamos a España”, asegura Tolcheff en la primera desde que llegó al cargo. ING quiere ser un banco universal y lleva meses trabajando en el aterrizaje en dos nichos nuevos, que constituyen su prioridad: banca privada y banca de pymes. “Tenemos una oportunidad descomunal en segmentos en los que no estamos presentes y que suponen el 50% del negocio bancario en España”, explica el consejero delegado. “Con una propuesta muy básica en fondos de inversión y planes de pensiones, sin producto propio, hemos llegado a 20.000 millones de euros en activos bajo gestión y custodia. Los clientes nos piden más cosas y queremos ser mucho más

ambiciosos y poder atender bien tanto al cliente de 10.000 euros, como al que tiene 100.000 o un millón", explica.

Cuando ING llegó a España en 1999, revolucionó el mercado porque hasta entonces no existía ningún banco puro telefónico y digital. Su Cuenta Naranja, que sigue en catálogo, remunerada y sin comisiones, también descolocó a la competencia. La diferenciación se ha desdibujado porque los gigantes de la banca comercial han invertido ingentes cantidades de dinero en digitalización y tecnología. Tolcheff asegura que ING sigue siendo diferente al resto. "Los bancos tradicionales están avanzando en su transformación, pero no es sencillo y la realidad es que nosotros llevamos 18 años siendo el banco más recomendado en España. Además, somos el primero que ha migrado todo el negocio a la nube. Eso nos permitirá ser más rápidos a la hora de sacar productos innovadores, entre otras muchas cosas", señala.

(Expansión. Página 20)

LA TASA A LA BANCA SE LIQUIDARÁ EL MES PRÓXIMO, SEGÚN HACIENDA

El Ministerio de Hacienda está preparando la orden ministerial para que la banca pague lo que corresponde del gravamen temporal al sector por el ejercicio de 2024, según han informado fuentes del departamento. Aseguran que "no hay un vacío legal" y que las entidades deberán abonar el gravamen en junio y septiembre, como han venido haciendo en los dos años desde la entrada en vigor del impuesto.

Esta situación se deriva del rediseño del gravamen que se aprobó por el Parlamento a finales de 2024 que convirtió esta tasa en impuesto propiamente dicho y que, según el texto original, se devengaba de forma distinta. En concreto, mientras que el gravamen temporal tenía un devengo a 31 de diciembre, el texto publicado el 21 de diciembre de 2024 del impuesto a la banca incluía que el devengo se realizaría al día siguiente al de finalización del periodo impositivo, es decir, el 1 de enero. Esto hacía que en 2025 - año de transición entre las dos figuras- los bancos tuvieran que contabilizar las dos figuras.

Advertido por el Banco Central Europeo (BCE), el Gobierno quiso evitar que los bancos tuviesen un impacto "sustancial" en sus cuentas anuales por las dos figuras, trató de modificar el texto original del impuesto con el decreto ómnibus, de 23 de diciembre, estableciendo que el devengo tuviera una configuración "más próxima" a la estructural del gravamen temporal, lo que llevaba a que fuese el 31 de diciembre. Sin embargo, el rechazo de este decreto el pasado 22 de enero hizo que la norma decayera y que esta medida de transición se quedara sin aprobar. De esta forma, los bancos han contabilizado, el devengo del primer trimestre del impuesto, pero no el del gravamen. Esto ha provocado que las entidades hayan contabilizado ya el impacto del nuevo impuesto en sus resultados de 2025, y que deberán pagar en 2026, pero no el pago que les puede suponer el de 2024, y se encuentran a la espera de contabilizarlo de las decisiones que tomen Hacienda y el Gobierno.
Información también en *La Razón*.

(El Economista. Página 24. Media página)