

RESUMEN DE PRENSA DEL 12 y 13 DE JULIO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

EL BCE ADVIERTE DEL RIESGO POR CLIMA EN ALGUNOS PRÉSTAMOS

El Banco Central Europeo (BCE) advierte de que los bancos no consideran siempre plenamente el préstamo hipotecario, que es una parte reseñable de su negocio, en su gestión de los riesgos relacionados con el clima.

(Expansión. Página 17. Breve)

MERCADO INMOBILIARIO

VIVIENDA SOLO EJECUTÓ EL 32% DE SU PRESUPUESTO EL AÑO PASADO, EL QUE MENOS ENTRE TODOS LOS MINISTERIOS

El compromiso del Gobierno con la vivienda como eje central de su política social no está logrando trasladarse, al menos por ahora, a la ejecución real del Presupuesto del Estado. Aunque el Ejecutivo ha anunciado planes ambiciosos –como la construcción de 40.000 viviendas públicas a través de una nueva empresa estatal o la movilización de suelo público para aumentar la oferta de alquiler asequible–, el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana es el departamento con menor grado de ejecución presupuestaria de los 22 departamentos que forman el Gobierno. Según los datos de la Intervención General de la Administración del Estado, a cierre de 2024 solo se habían reconocido el 32,7% de las obligaciones sobre el crédito disponible. Desde Vivienda destacan el dato resultante de contrastar los gastos comprometidos sobre el presupuesto, que en 2024 asciende al 95,4%. Aseguran que al ser “pagadores de subvenciones y de ayudas a otras Administraciones” –principalmente comunidades autónomas, gobiernos locales, y otras entidades–, su ejecución depende de la justificación y presentación de documentos que permitan pagar los importes. Lo que diferencia a este porcentaje de realización respecto al que tiene en cuenta las obligaciones reconocidas, más habitual para comparar la ejecución. El ministerio defiende que su cálculo arroja una ejecución mayor porque, aunque los recursos están asignados, el desembolso continúa pendiente. “Ese monto ya está en la caja esperando para ellos, da igual pagarlo este año o el siguiente, pero no se les puede dar dinero si ellos no acreditan que han construido, es contra justificación”, afirman.

El economista y consultor inmobiliario, Alejandro Inurrieta, describe a Vivienda como un órgano “vacío desde el punto de vista presupuestario”, dado que es “más financiador y casi no tiene capacidad ejecutora”. Explica que Vivienda “no construye viviendas como tal, sino que da préstamos a otras Administraciones o a entidades financieras; no tienen un programa como puede ser Transportes con el de obra pública”. Añade que la capacidad de ejecución presupuestaria se limitaría en el caso de algunos.

Artículo publicado el sábado también en *El País*.

(Cinco Días. Página 22)

EL TRASPASO DE PISOS DE SAREB A SEPES SUPONE UN GOLPE A SU FACTURACIÓN DE 5.900 MILLONES

El traspaso de las viviendas y suelo de Sareb a Sepes supondrá un impacto en la facturación del conocido como *banco malo* de, al menos, 5.900 millones de euros. Concretamente, la compañía va a transmitir a la nueva empresa estatal de suelo y vivienda 40.000 unidades residenciales asequibles que se retiran del mercado de la venta y 2.400 suelos con capacidad para construir unas 55.000 viviendas. El traspaso se realizará de forma progresiva.

Del monto total, la mayor partida, unos 4.000 millones de euros de ingresos, procederían de la venta de las viviendas, que ahora pasarán a formar parte del parque público residencial y se inyectarán en el mercado del alquiler asequible. Si bien estos pisos desaparecen de la bolsa libre de compraventa. Esto implica que de golpe han salido del mercado 40.000 unidades de venta asequible, ya que el precio medio al que se comercializaban los pisos de Sareb es de unos 100.000 euros por vivienda, lo que las convierte en las más accesibles para el comprador.

En el primer semestre de 2024 (últimos datos disponibles) Sareb cerró la venta de 4.353 unidades, lo que supuso unos ingresos de 443 millones, por lo que el precio medio de este segmento de viviendas se situó en torno a 102.000 euros. Adicionalmente, la compañía ha vendido 877 viviendas a través de ventas de colaterales, con un precio medio de 71.500 euros. Estas viviendas se encuentran además en mercados con alto nivel de actividad y precios en constante crecimiento, como Comunidad Valenciana, donde corresponden el 28,1% de las compraventas, Cataluña (18,9% de las ventas), Castilla y León (9%) y Andalucía (8%).

La retirada del grueso de las viviendas de Sareb para su traspaso a Sepes menguará de forma importante el volumen de ingresos futuros para la sociedad, ya que suponen la principal vía de facturación. Concretamente, en el primer semestre, las ventas residenciales representaron el 58% sobre el total de ingresos de la cartera para desinversión. Esto supone que Sareb tendrá menor capacidad para repagar la deuda que está avalada por el Tesoro y que pasará a manos del Estado una vez la empresa inicie su proceso de liquidación, a partir de 2027.

El traspaso de pisos a la nueva empresa pública, que arrancará con 13.000 unidades, no es el primer contacto que tiene la Sareb con entes públicos, ya que desde 2013 la compañía cuenta con el programa de cesión temporal de viviendas dirigido a administraciones públicas, tanto autonómicas como locales, para apoyar a personas en situación de vulnerabilidad. Hasta la fecha Sareb ha suscrito 63 acuerdos de convenio, comprometiendo 3.617 viviendas para fines sociales. Unas 1.700 siguen activas bajo estos acuerdos.

(El Economista. Primera página. Página 10. Editorial en página 3)

EL PRECIO DE LA VIVIENDA NUEVA SUBE UN 7,5% Y MARCA MÁXIMOS: ASÍ ESTÁ POR CAPITALES

El mercado inmobiliario español sigue en plena escalada, una tendencia que se intensifica en el segmento de nueva construcción. El precio medio de la vivienda nueva ha alcanzado los 3.151 euros/m² en el segundo trimestre, registrando así un nuevo máximo histórico. Además, el

ritmo de encarecimiento se ha acelerado hasta el 7,5% interanual en este periodo, según el último informe de Sociedad de Tasación. Como referencia, el precio de este tipo de vivienda registraba un crecimiento interanual del 4,3% en junio de 2024. Con estas cifras, una vivienda tipo de obra nueva, con una superficie de 100 metros cuadrados, alcanzaría de media en España los 315.100 euros, un nivel récord y 22.100 euros más caro que hace doce meses.

“El mercado residencial español ha consolidado en esta primera mitad de 2025 una fase expansiva, caracterizada por un intenso dinamismo en la actividad inmobiliaria e hipotecaria, acompañado de un incremento sostenido en los precios de la vivienda”, explica Consuelo Villanueva, directora de Instituciones y senior advisor en Sociedad de Tasación. “Este impulso, aunque generalizado, se manifiesta con especial intensidad en capitales de provincia, zonas costeras y territorios insulares, donde los precios han llegado a superar, en algunos casos, los máximos históricos registrados en 2007”, añade.

La presión de la demanda es elevada. Las compraventas de vivienda nueva se han disparado un 29,4% en los cuatro primeros meses del año, más del doble que las de la usada (12,4%), de acuerdo con las cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE). Si bien la mayoría de las operaciones que se firman siguen siendo de segunda mano (un 77,2%).

Por su parte, la oferta de vivienda nueva, aunque muestra leves signos de reactivación, continúa siendo insuficiente. En los cuatro primeros meses del año se han concedido 45.280 visados de dirección de obra de vivienda nueva, lo que supone un incremento interanual del 8,6%, según los datos del Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible. Si este crecimiento se sostiene a lo largo del ejercicio se superarán previsiblemente los 127.721 visados de 2024, el mejor ejercicio desde 2008. A pesar de estos avances, los expertos coinciden en que es una cifra insuficiente. En los próximos cuatro años, se van a crear una media de 330.000 hogares al año, según el INE, por lo que la producción de vivienda que apuntan los visados va a ser muy escasa. A este contexto se suman las ya conocidas limitaciones estructurales que arrastra el mercado de obra nueva: la falta de inicio de nuevos desarrollos de suelo, la escasa producción de vivienda protegida, la insuficiencia de mano de obra especializada, la alta fiscalidad que soporta (un 30% del precio son impuestos) y las tensiones persistentes en el mercado del alquiler que expulsan inquilinos al segmento de compra. “Estas tensiones estructurales continúan ejerciendo una presión significativa sobre los precios, especialmente en la obra nueva, donde el stock disponible es considerablemente más reducido”, asegura Villanueva.

Barcelona con 5.695 euros/m² ostenta el precio medio más elevado a nivel nacional, seguida de Madrid (4.893 euros/m²) y San Sebastián (4.673 euros/m²). Son las únicas capitales que superan la barrera de los 4.000 euros/m². Hay que señalar que en el caso de la Ciudad Condal el desarrollo de viviendas nuevas es muy limitado desde que en 2018 se estableciera la obligación a los promotores de destinar el 30% de los pisos de cada edificio a vivienda pública. Esto hace que la presión sobre los precios esté siendo mucho más intensa que en otras capitales. El metro cuadrado de la obra nueva también está por encima de la media del país en Bilbao, donde el precio alcanza los 3.373 euros. Palma de Mallorca también se acerca a ese nivel, aunque está ligeramente por debajo, con 2.936 euros/m².

(Expansión. Páginas 20 y 21)

EL RACISMO INMOBILIARIO EXISTE, ES ILEGAL Y YA HAY UNA GUÍA EN MADRID PARA COMBATIRLO

Si el Barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) de junio mantiene el acceso a la vivienda como la mayor preocupación de quienes viven en España, liderando el ranking patrio de desvelos por séptimo mes consecutivo, las personas racializadas tienen aún más motivos que el resto para estar preocupadas por ese tema. La última actualización del informe sobre racismo inmobiliario realizado por la asociación Provivienda para el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, así lo indicaba el pasado marzo (“el 99% de las inmobiliarias acepta cláusulas discriminatorias”) y ahora, en Madrid, pone el asunto sobre la mesa el Sindicato de Inquilinas e Inquilinos de la capital con la elaboración de una guía centrada en el alquiler y contraria a este tipo de racismo, lista para ser utilizada como “herramienta política de defensa colectiva”.

La Guía contra el racismo inmobiliario del Sindicato de Inquilinas es un escueto compendio de recomendaciones sobre lo que hacer ante diferentes tipos de conflictos motivados por discriminación por raza en asunto de vivienda y surge de la recogida de testimonios directos de personas afectadas por esta práctica. En ella también se recuerda que, explícitamente, desde 2022, la Ley Integral para la Igualdad de Trato y la No Discriminación no permite el racismo inmobiliario, que será perseguido y castigado.

Información también publicada el sábado en *El País*.

(Cinco Días. Página 23. Media página)

PONERLE UN PISO AL TRABAJADOR

La falta de mano de obra se ha convertido en un problema recurrente para los empresarios del sector turístico desde que reabriese sus puertas después de la covid. Tras el cerrojazo de 2020, muchas empresas de hostelería tuvieron que acostumbrarse a que gran parte de sus efectivos cambiasen de actividad y no quisieran retomar el servicio en hoteles y restaurantes. Una situación que se ha mantenido en el tiempo y que se ha visto agravada por la buena marcha del empleo y por el enorme encarecimiento que ha sufrido el precio de la vivienda, que han transformado la búsqueda de empleados de temporada en una carrera de obstáculos.

Muchos empresarios empezaron a acomodar a sus trabajadores en las dependencias de los hoteles o a facilitarles alojamiento en hostales o apartamentos en el caso de restaurantes y bares. Una situación especialmente acuciante en Baleares y Canarias, donde la oferta residencial se ha estrechado drásticamente con el empuje de la vivienda turística. Varias cadenas hoteleras continúan alojando a muchos trabajadores en sus propios establecimientos. Y, además, alquilan pisos, como hacen empresas de restauración. El alquiler unas veces lo sufraga íntegramente, otras junto con el empleado y otras lo paga el trabajador. Las compañías se han visto obligadas también a buscar nuevas soluciones: Ya hay cadenas hoteleras que están construyendo edificios residenciales para sus plantillas.

(El País. Suplemento Negocios. Página 5. Domingo 13)

EL MOMENTO DULCE DEL MERCADO INMOBILIARIO ANDORRANO

El mercado inmobiliario en Andorra goza de un gran atractivo. El Principado es considerado un destino de interés para no residentes interesados en disponer de una segunda residencia, así como para los propietarios más pujantes que buscan vivienda de lujo. Todo ello ha impulsado la demanda de inmuebles durante los últimos años, lo que sumado a la escasez de oferta (el territorio es limitado), ha impulsado los precios al alza. El problema, por tanto, es similar al de España. El Gobierno andorrano ya ha aprobado medidas para abordar esta crisis.

En 2024, los precios de la compraventa de vivienda en Andorra subieron de forma general. Destaca especialmente el caso de la parroquia de La Massana, con un incremento del 23%, según destaca la promotora Engel & Völkers, especializada en comercializar vivienda para un público selecto. Le siguen Encamp y Escaldes-Engordany, con alzas cercanas al 10% de los precios. Y, a continuación, Canillo, Ordino y la capital, Andorra la Vella. Andorra es, en general, un territorio con alta demanda inmobiliaria. Los precios no son aptos para todos los bolsillos. Idealista apunta que en 2024 el metro cuadrado superó los 4.500 euros de media, un 14% más que en 2023. La subida es de un 50% desde antes de la pandemia. Engel & Völkers indica, por su parte, que hay zonas que superan con creces los 6.000 euros de media por metro cuadrado. Y este año siguen en ascenso. La zona más cara del enclave pirenaico es Les Escaldes, donde se sitúan viviendas que pueden alcanzar los 11.000 euros por metro cuadrado.

La demanda residencial en Andorra se centra, principalmente, en pisos. El país dispone de un sector financiero potente en el que trabajan expatriados de otros países, que, junto al ciudadano medio local, son los principales demandantes. Pero el Principado también concentra un alto interés de compradores de viviendas enteras: el enclave acoge a deportistas de alto nivel, entre otros colectivos, que cuentan con un elevado patrimonio e ingresos.

La escasez de vivienda y el atractivo del Principado también han provocado un aumento de los precios del alquiler. Las rentas son más altas que en cualquier ciudad de España y se explican por el elevado coste de vida. Un estudio en Pas de la Casa, localidad icónica para los amantes del esquí, ronda los 750 euros. Los arrendamientos más caros superan los 5.000 euros.

En el mercado inmobiliario de Andorra la inversión extranjera es clave y eso complica aún más el acceso a la vivienda a los ciudadanos locales o quienes acuden a trabajar todo el año o durante la temporada invernal. Para intentar desincentivar compras por parte de ciudadanos foráneos, el Gobierno andorrano ha aprobado un impuesto progresivo sobre la inversión inmobiliaria extranjera que varía entre el 3% y el 10% (el Ejecutivo español ha planteado un nuevo tributo por el 100% del valor de la vivienda).

En otro artículo se aborda cómo Andorra afronta uno de sus retos sociales más urgentes: garantizar el acceso a una vivienda digna para las familias en situación de vulnerabilidad. Ante esta realidad, la familia Cierco, con larga trayectoria empresarial vinculada al país, ha creado la Fundación Privada Familia Cierco, entidad sin ánimo de lucro que apuesta por ayudas directas y una plataforma de reflexión para afrontar la crisis de la vivienda entre las familias vulnerables.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Páginas 4 y 11. Domingo 13)

FINANCIAR CASAS DESDE 100 EUROS: EL 'CROWDLENDING' CRECE EN ESPAÑA.

El *crowdfunding* inmobiliario permite a pequeños ahorradores, *family offices* y grandes inversores participar en préstamos colectivos destinados a financiar proyectos inmobiliarios. En este reportaje se explica que cualquiera que tenga unos pocos ahorros —desde 100 euros— puede invertir en ladrillo sin necesidad de comprar una vivienda. Aunque esa cantidad mínima depende de la plataforma. Por ejemplo, en Hausera son 100 euros, pero en Civislend hay que invertir a partir de 250 euros y en Segor Real Estate, vertical de la plataforma de inversión minorista Segofinance, se requieren 500 euros para participar. La cantidad media por inversor se suele mover entre los 3.000 y los 7.000 euros.

La forma de participar en este mercado es sencilla. El usuario se registra en las plataformas y elige el proyecto (residencial, hotelero, lujo...) en el que quiere invertir en función de factores como la rentabilidad estimada, el plazo y la ubicación. Una vez finalizado el proyecto, que suele tener una duración de entre 12 y 24 meses, el inversor recibe el capital invertido más los intereses obtenidos en la operación. En Civislend aseguran que la rentabilidad media es del 14,52% en un plazo medio de 15 meses, lo que equivale a una rentabilidad media anual del 11,62%. En Hausera dicen que la rentabilidad media anual de los proyectos ya finalizados hasta la fecha se sitúa en el 17%. Y en Segor Real Estate se mueve entre el 8% y el 15% anual. Los pagos pueden ser mensuales, trimestrales o al vencimiento, dependiendo del modelo del préstamo. En ClubFunding las inversiones pueden ser en deuda o en *equity* (capital). En la mayoría de los casos, la plataforma abona los intereses mensualmente, con rentabilidades anuales que oscilan entre el 8% y el 15%.

Como cualquier otra inversión, no está exenta de riesgos. Uno es el puramente inmobiliario. Es decir, “que el activo rehabilitado no se consiga vender por el importe mínimo requerido para que los inversores obtengan la rentabilidad proyectada o que dicha venta no se produzca dentro del plazo marcado”, explican Hausera. Otro es el impago o retraso en la devolución por parte del promotor.

La financiación colectiva ha pasado en unos pocos años de ser una solución alternativa a una vía habitual para sacar adelante promociones inmobiliarias que, de otro modo, quedarían bloqueadas.

Actualidad Económica, suplemento de *El Mundo*, publica en su último número un reportaje sobre esta fórmula de inversión a partir de la entrevista con los responsables de Hausera: “Invertir en vivienda desde 100 euros: Hausera, el modelo que democratiza el ladrillo”.

(El País. Suplemento Negocios. Página 13. Domingo 13)

FINANZAS

EL ESTADO ELEVA A 9.000 MILLONES EL DINERO RECUPERABLE DEL RESCATE DE BANKIA

El Estado considera que podrá recuperar casi 9.000 millones de euros (exactamente 8.961 millones) de los 22.000 millones que dedicó en 2012 a reflotar a Bankia, de acuerdo con las cuentas anuales del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), el instrumento público con el que el erario reflotó a la antigua Caja Madrid. Trece años después, el Estado da por perdido algo más de la mitad del dinero invertido de una línea de crédito puesta a disposición por las instituciones europeas. Todo a expensas de que se decida a desinvertir el 18% que aún ostenta en CaixaBank tras la fusión con Bankia.

Pese a que la cifra es muy inferior al total del rescate, el FROB explica en sus cuentas de 2024 que es sustancialmente superior a la registrada un año antes, al cierre del ejercicio de 2023, de 6.750 millones de euros. La razón está en la evolución de la acción de CaixaBank, que en 2024 se revalorizó un 40,5% y acumula un 42% en lo que va de este. Esto le ha permitido al FROB aminorar el deterioro de su participación en BFA (la sociedad instrumental con la que rescató Bankia y que aún ostenta la participación en CaixaBank) en 2.213 millones. Por tanto, la entidad pública considera que el patrimonio neto de BFA es de 5.500 millones más 3.400 millones en plusvalías tácitas de la participación.

Además, el FROB ha comenzado a cobrar los primeros dividendos de BFA. En 2024 se embolsó 500 millones de euros de dividendos por su participación en BFA, 334 millones por los beneficios de esta sociedad de 2023 y 155 millones por el dividendo a cuenta con cargo a los resultados de 2024. Suma cerca de 1.000 millones en ingresos por ello. Esta institución ha dedicado el dinero recabado a devolver el dinero prestado por Europa en el rescate. De acuerdo con las cuentas del FROB, aún adeudaba al mecanismo europeo de rescate (MEDE) 932 millones que vencían el pasado 11 de diciembre de 2024. No obstante, el dinero que el Estado ha cobrado en total de Bankia, primero, y CaixaBank, después, es superior. Entre ventas de participaciones y dividendos, 4.500 millones, si bien solo los 1.000 millones repartidos en dividendos han llegado al FROB. El resto engrosa el patrimonio neto de BFA, con el objetivo de afrontar las demandas y reclamaciones procedentes de varios procesos legales.

Información también publicada el sábado en *El País*.

(Cinco Días. Página 5. 2 columnas)

EL RECURSO CONTRA LA CONSULTA DE LA OPA ENREDA LA VÍA JUDICIAL DE BBVA CONTRA EL GOBIERNO

La causa judicial que intenta tumbar la consulta pública que realizó el Gobierno para armarse de opiniones en contra de la opa de BBVA sobre Banco Sabadell puede ser un enredo en un futuro posible recurso contra la intervención del Ejecutivo en la operación. El banco vasco todavía se encuentra sopesando si lleva a los tribunales el veto impuesto por el Gobierno a la fusión durante al menos tres años, pero se ha encontrado por el camino un pronunciamiento de la Audiencia Nacional a favor de la capacidad del Ejecutivo para imponer restricciones a las operaciones de concentración.

Statera Legal fue el despacho que judicializó la citada consulta pública y solicitó medidas cautelarísimas para evitar que el Gobierno pudiera utilizar los resultados de esa encuesta para torpedear la opa. La Audiencia Nacional, en un auto que contó con un voto particular, rechazó esas cautelarísimas e incluyó una frase relevante sobre la intervención del Gobierno en la fase tres para enmendar la resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC): “Es el Consejo de Ministros el que en definitiva ha de resolver, pudiendo mantener, endurecer o suavizar los compromisos planteados por la CNMC a principios de mayo”, recoge el fallo.

La causa en sí es sobre la consulta pública, pero está íntimamente ligada a la intervención en la opa que preparaba el Ejecutivo y que se materializó pocas semanas después en Consejo de Ministros con la prohibición de la fusión. La Audiencia Nacional viene a indicar en este auto que el Gobierno sí tiene capacidad legal para endurecer las condiciones a BBVA, en contra de lo que interpreta el banco vasco. En todo caso, la Audiencia Nacional subrayaba acto seguido que un futuro recurso contra la intervención gubernamental en sí no sería de su competencia. Y es que si BBVA decidiera llevar la decisión del Consejo de Ministros ante la Justicia, sería el Tribunal Supremo el encargado de ver el asunto. De ahí que ese pronunciamiento añada una complicación al proceso.

(ABC. Página 30. Sábado 12)

SANTANDER GANÓ A BARCLAYS EN LA PUJA POR TSB POR 58 MILLONES

Santander consiguió decantar la balanza para convencer a Banco Sabadell de que su oferta era mucho mejor que la de Barclays, su gran rival en la compra por TSB, a última hora del lunes 30 de junio, gracias a las elevadas sinergias de la operación.

La compraventa, la más importante en el sector bancario británico en diez años, quedó encarrilada en apenas 15 días, algo que contrasta con lo habitual en este tipo de procesos, que se suelen alargar tranquilamente durante un año. Uno de los requisitos de Sabadell era obtener al menos los 1.700 millones de libras (1.970 millones de euros) que pagó en 2015 cuando compró TSB a Lloyds; o sea, no incurrir en minusvalías, sin tener en cuenta los costes de la problemática integración informática en 2018 (valorados en unos 400 millones de euros) y la posterior multa de 48,65 millones de libras (56,36 millones de euros) en 2022 por las incidencias producidas como consecuencia de la fallida migración tecnológica.

Aunque varios bancos fueron los que se acercaron para pedir información en la posible venta de TSB, pronto quedó claro que Barclays y Santander eran los verdaderos interesados formalmente. Según las fuentes consultadas, entre el 27 y el 30 de junio se produjo un proceso similar a una subasta para determinar el ganador, en el que se vio que las propuestas de los dos aspirantes citados estaban muy igualadas. En este tipo de procesos privados, el desempate llega solo cuando existe una diferencia significativa, que a veces alcanza el 5%. Dentro de la subasta, se fueron alternando mejores propuestas tanto del banco español como del británico, aunque con unas diferencias mínimas, que obligaron a continuar el proceso. Las primeras proposiciones ya estaban por encima de los 2.000 millones de libras. Tras cinco rondas –las fuentes discrepan sobre el número que realmente hubo–, Santander se distanció

de Barclays con una oferta unos 50 millones de libras (58 millones de euros) superior, equivalente un 2%.

(Expansión. Páginas 16. 4 columnas)

BANKINTER DESACTIVA EVO BANCO TRAS CULMINAR LA MIGRACIÓN DE SUS CLIENTES

Bankinter inició el viernes la migración tecnológica de todos sus clientes desde Evo Banco hacia la matriz y, tras ello, llegará el apagado definitivo de una marca que en los últimos años ha logrado posicionarse como uno de los grupos de referencia de la banca digital. Fue hace alrededor de un año cuando se anunció que desaparecería la filial Evo Banco para integrarse en Bankinter. Entonces, el grupo decidió la fusión por absorción sobre Evo “con el propósito de aprovechar al máximo las sinergias entre ambas entidades y potenciar así la transformación digital del grupo”.

(ABC. Página 33. Media columna. Sábado 12)

BANCO SANTANDER SIGUE LOS PASOS DE LA AEB Y CECA Y RECURRE EL NUEVO IMPUESTO A LA BANCA

Banco Santander lleva a los tribunales el nuevo impuesto a la banca establecido por el Gobierno. La entidad sigue así los pasos de las patronales AEB y CECA, que en junio interpusieron sendos recursos contenciosos-administrativos ante la Audiencia Nacional en su contra. Las patronales tuvieron que esperar a la Orden Ministerial que aprobaba el modelo de autoliquidación y pago para iniciar acciones legales, al no estar gravadas directamente.

Santander, que ya recurrió el tributo en la primera formulación, estimó en 50.000 millones la merma en disposición de financiación. El sector ha denunciado el perjuicio competitivo para la banca española, al ser la única gravada en Europa por un impuesto de estas características.

(El Economista. Página 14. 4 medias columnas)

LA BANCA APUNTA A SU MEJOR AÑO EN CRÉDITO AL CONSUMO DESDE 2008

La banca española ha puesto a máxima velocidad la máquina de conceder préstamos al consumo. Según los últimos datos oficiales del Banco de España correspondientes al mes de mayo, las entidades financieras concedieron 3.873 millones de euros, la cifra mensual más alta desde julio de 2008. Entonces, justo antes de la quiebra de Lehman Brothers y del estallido de la gran crisis financiera, el sector concedió 4.037 millones de euros.

En 2025, la banca aspira a superar las cifras de 2008 cuyos registros de concesión no se han vuelto a superar. Hace 17 años, el volumen de préstamos al consumo alcanzó los 41.960 millones de euros. Lo que vino después fue un gran desplome. Con el grifo de la banca muy cerrado aún por el impacto de la crisis, la concesión llegó a caer por debajo de los 20.000 millones al año hasta 2015, y en la actual década marcó mínimos de 26.600 millones en 2020. Desde entonces, las cifras no han dejado de crecer. El año pasado, la concesión saltó desde los

32.311 millones hasta máximos de la década de 38.642 millones, y este año todo apunta a que se volverá a superar el umbral de los 40.000 millones. De momento, en los primeros cinco meses del año la banca ha concedido 17.961 millones de euros.

(Expansión. Página 17. 3 columnas)

SANTANDER, BBVA, CAIXABANK Y SABADELL PAGAN MÁS POR LOS DEPÓSITOS QUE EN 2023

Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell dieron un zarpazo importante a la remuneración de sus depósitos en España en el primer trimestre del año. El recorte de los tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE) ha pasado una factura acelerada. Pero los grandes bancos pagan mucho más que cuando las tasas eran superiores en 2023.

Las entidades son conscientes de que los depósitos se retribuyen en España peor que en otros países de Europa. Su defensa es que también es más barato contratar una hipoteca o un crédito de cualquier tipo y que los clientes prefieren pocas comisiones que una buena imposición a plazo fijo. Eso los llevó a arrastrar los pies cuando el BCE comenzó a endurecer su política monetaria en 2022 por la crisis de la inflación. Ahora, después de tres años de pugna por la escasa retribución del dinero de los clientes y cuando el banco central está bajando los tipos a toda velocidad, Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell están suavizando su postura y están demorando las rebajas de los intereses de los depósitos.

Los cuatro bancos aguantaron el año pasado las cuatro bajadas de tipos del BCE sin reducir apenas los intereses de sus depósitos y han cargado la mayor parte de la actualización en el primer trimestre de 2025. Pese a eso, han dejado los pagos muy por encima del nivel que tenían cuando las tasas eran las mismas en 2023.

La menor velocidad de bajada de los bancos españoles ha reducido algo la brecha con la media europea. Los intereses de los depósitos a plazo en la eurozona están en el 1,87% para los hogares y el 2,06% para las empresas, según los datos del BCE de mayo. Ese mismo mes, la media de la banca española era del 1,8% para los particulares y del 1,91% para las empresas. La diferencia sigue existiendo, pero era más grande hace 15 meses, porque la media de retribución en diciembre de 2023 en la zona euro era del 3,29% para los hogares (2,58% en España) y del 3,72% para las empresas (3,52% de media española).

(Expansión. Página 15. 5 columnas)

LA BANCA BUSCA MÁS TAMAÑO CON COMPRAS Y NUEVOS MERCADOS

Cuando en el pasado los bancos buscaban operaciones corporativas lo hacían ante la mala situación económica, crisis en el sector y bajos tipos de interés. El gran proceso de concentración, casi obligado, llegó con la crisis financiera y luego en el Covid volvió a ganar peso. Ahora, en un momento radicalmente opuesto de buena salud en las entidades financieras y la economía, el sector español enfoca de nuevo las fusiones y adquisiciones, pero con objetivos distintos. Así, según se comenta en este amplio reportaje los movimientos son un hecho, y muy variados. BBVA lleva más de un año intentando hacerse con el Banco Sabadell en

una opa eterna que, ahora sí, parece que apunta ya a su final en los dos o tres próximos meses; el propio Sabadell se acercó en diferentes momentos a Abanca y Unicaja; el Santander ha adquirido recientemente la filial británica del Sabadell, TSB; CaixaBank intentó comprar Novo Banco en Portugal pero se le adelantó una entidad francesa, y ahora Bankinter, según señaló su consejera delegada a Bloomberg, piensa en operaciones para expandirse por Europa.

El objetivo de todos ellos no es afrontar una crisis sectorial sino ganar tamaño, eficiencia, rentabilidad. Marta Alberni, consultora de Afi, destaca que los movimientos que se están viendo o intentando están alineados “con un mensaje favorable desde Europa de la necesidad de crear entidades bancarias de gran tamaño. Entidades más fuertes, resilientes y con capacidad de competir con otras entidades a nivel global. Con mayor tamaño tienen una capacidad mayor de financiar grandes proyectos”. “Se buscan entidades de mayor tamaño, más competitivas. Y la vía más clara y rápida son las operaciones corporativas”, añade.

Fernando Rojas, profesor asociado de Banking & Finance de Cunef, hace hincapié en que, con la situación actual de tipos y la economía estabilizada, “parece que ya hay menos incertidumbre de cara a los próximos años, lo que ha permitido que la banca española se fije otros objetivos de crecimiento, como el inorgánico”. Y apunta a que la banca nacional está teniendo una fuerte generación de capital orgánico a través de los beneficios principalmente que les permite, por un lado, dar más remuneración a sus accionistas y, por otro, apostar por el crecimiento inorgánico. En este sentido, sostiene que las operaciones nacionales lo que buscan son sinergias de costes principalmente, pero que en tanto en cuanto “uno de los objetivos de la banca es la remuneración al accionista, la búsqueda de rentabilidad es el fin último”.

Arturo Derteano, socio del sector financiero en la consultora BIP Iberia, confirma que en la estrategia de los bancos siempre están tres palabras: “Crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad”. Se refiere a que las entidades lo que buscan es un crecimiento rentable y sostenible en el tiempo, pero “de forma orgánica cada vez es más difícil porque el sector cada vez es más competido, se ha concentrado mucho y el país está muy bancarizado. Es difícil encontrar núcleos de población que no estén explotados”. De ahí que buscar operaciones sea una opción para ganar tamaño y expandirse, ya sea dentro o fuera de España.

(ABC. Páginas 28 y 29. Domingo 13)

UN JUEZ ANULA CONDICIONES A LA COMPRA DE BPM POR UNICREDIT

Un tribunal italiano ha aceptado en parte una reclamación de Unicredit en la que solicita la anulación de las condiciones que el Gobierno impuso a la compra de BPM. Es una victoria al menos parcial en el intento del máximo directivo de banco, Andrea Orcel, de crear la mayor entidad financiera del país.

Un dictamen del Tribunal Administrativo del Lazio ha levantado dos de las condiciones impuestas por el Gobierno. Tienen que ver con la obligación tanto de reducir la relación entre préstamos y depósitos de los bancos durante cinco años como de mantener la cartera de financiación de proyectos. Las partes pueden recurrir.

La decisión judicial supone un revés al intento del Gobierno italiano de preservar entidades de tamaño medio que planten cara en el mercado a bancos como UniCredit o Intesa Sanpaolo.

(La Vanguardia. Página 79. 1 columna. Domingo 13)

LOS INVERSORES RECOGEN PARTE DE LA COSECHA

Las ventas se impusieron el viernes en las principales bolsas del mundo. En Europa, el Ibex recortó un 0,94%, hasta 14.009 puntos. Una caída que estuvo en línea con las del resto de índices más representativos de la zona euro. Estos registraron descensos de entre el 0,82% del Dax 40 de Fráncfort y el 1,11% del Ftse Mib de Milán.

El Ftse 100 de la Bolsa de Londres retrocedió, por su parte, un 0,38% desde su máximo histórico. Y los grandes indicadores de Wall Street también cerraron en rojo. El Dow Jones se dejó un 0,63%, hasta 44.371 puntos; el S&P 500 se depreció un 0,33%, hasta 6.259 puntos; y el Nasdaq Composite cedió un 0,22%, hasta 20.585 puntos.

El repliegue de los inversores a las puertas del fin de semana parece una decisión coherente en el contexto actual. “Las bolsas habían subido durante los días anteriores y lo normal es que, cuando esto sucede, al final de la semana se recojan beneficios. Pero es que además ahora mismo todo el mundo está pendiente de las noticias sobre los aranceles y aunque parece que está todo bastante tranquilo, no se puede descartar que alguno de los anuncios que lleguen acabe por asustar al mercado. Es lógico querer asegurarse las ganancias”, comenta Jorge Lage, analista de CM Capital Markets.

El Ibex se ha quedado algo rezagado en la semana, con una subida del 0,26%. Conserva, sin embargo, un amplio colchón de ganancias acumuladas en lo que va de año: del 20,82%.

La prima negativa de la opa de BBVA sobre Sabadell marcó el viernes un récord negativo: menos 12,89%. Es la primera vez que este diferencial roza al umbral de menos 13% desde que entró en terreno negativo a mediados del pasado enero. BBVA cayó el viernes en Bolsa el 3,11% y fue el peor valor de la banca cotizada del Ibex 35, y Sabadell se dejó el 2,63%. Esa diferencia ha llevado la prima a cotas hasta ahora desconocidas. BBVA ofrecía una prima del 30% respecto a la cotización de ambos bancos el 29 de abril del año pasado. El hundimiento de la prima no ha hecho más que elevar la presión sobre el banco comprador para que mejore la oferta con un componente en efectivo. La mayor parte del mercado está alineado en la idea de que BBVA debe elevar el atractivo de la opa para convencer a los accionistas escépticos. Los agentes de mercado piden una mejora de entre 2.000-2.500 millones.

(Expansión. Página 18)