

RESUMEN DE PRENSA DEL 23 DE FEBRERO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

EL SUPREMO AVALA QUE EL FISCO HAGA TRIBUTAR LA COMPRA DE VIVIENDA POR EL VALOR DE LA TASACIÓN HIPOTECARIA

El Tribunal Supremo da vía libre a la Agencia Tributaria para obligar a los contribuyentes que compran una vivienda a pagar el impuesto de Transmisiones Patrimoniales conforme al valor del inmueble que recoge la tasación inmobiliaria, si es mayor que el precio de venta. En la mayoría de los casos, el valor de la tasación suele ser superior, ya que estos documentos están destinados a facilitar al ciudadano la obtención de la hipoteca por parte del banco.

El alto tribunal ha fijado en una sentencia del 9 de febrero y dos del día 10 que Hacienda puede entrar a comprobar el valor real del inmueble adquirido si la diferencia del precio que declara el contribuyente y del que fija la tasación hipotecaria “es relevante”. Los fallos señalan que esa disparidad de valores ya justifica de por sí que el fisco inicie una comprobación sin necesidad de mayor explicación. El Supremo fortalece con estas tres sentencias su jurisprudencia, que ya adelantó en otros tres fallos de diciembre de 2024. “La Administración, advertida la falta de concordancia entre el valor declarado por el obligado tributario y el fijado en la tasación hipotecaria, acreditado mediante certificación emitida conforme a la legislación hipotecaria, puede [...] comprobar el valor real del bien transmitido, sin que le sea exigible ninguna carga adicional”, concluye el tribunal.

(El Economista. Página 29. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

EL ENCARECIMIENTO DE LA VIVIENDA BARRE LA MEJORA DEL PODER ADQUISITIVO

De los resultados del índice de precios al consumo (IPC) que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE) dependen decisiones como la fijación de los tipos de interés, las negociaciones salariales o la subida de las pensiones. Sin embargo, ni los datos del INE ni de los servicios estadísticos europeos recogen la magnitud de uno de los gastos que más ahogan a los ciudadanos: la vivienda.

La Generalitat catalana ha elaborado una propuesta de indicador para complementar la inflación cuyos resultados son rotundos: el encarecimiento de la vivienda en la última década barre la mejora del poder adquisitivo. Hay un profundo malestar en todas las sociedades occidentales por la pérdida de poder adquisitivo en los años posteriores a la Gran Recesión. En España, la estadística oficial desmentía en parte esa sensación, se veían modestos avances. Pero con ese cambio metodológico la mejora de la renta disponible desaparecería por el alza de precios de la vivienda: los números, se explica, respaldan ese malestar.

La posibilidad de incluir o no el coste de la compraventa de vivienda en la cesta de la compra ha sido en los últimos tiempos ampliamente debatida. Esa discusión va más allá del ámbito teórico y ha llegado a ser un asunto de primer orden sobre la mesa del Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo (BCE). Después del estallido de la guerra en Ucrania (2022), y durante la escalada de los precios de la energía, los *halcones* (los más ortodoxos en asuntos de política monetaria) exigieron que se tuviese en cuenta el coste de las casas en propiedad ante la certeza de que ese dato elevaría todavía más la inflación. Los miembros del BCE aceptaron estudiarlo pese a las reticencias de países como España, Francia o Irlanda. “Creíamos que sería deseable una reforma del IPC para incluir las viviendas en propiedad. Seguimos manteniendo esa opinión. Pero, en última instancia, corresponde al Sistema Estadístico Europeo avanzar en ello”, afirmó el año pasado el economista jefe del BCE, Philip Lane.

Los estadísticos se resistían por las dificultades técnicas. Pero hay formas y trucos para salvar esas dificultades. Un estudio firmado por Anna Monreal, de la dirección general de Análisis y Prospectiva Económica de la Generalitat de Cataluña, trata de construir un indicador que, advierte, debe leerse como “complemento” del IPC, “no como sustituto”. Ese ejercicio nace del supuesto de que el cálculo oficial de la inflación está dejando de lado e infraponiendo la vivienda, uno de los principales gastos de los españoles. El IPC solo recoge el precio del alquiler —no de la adquisición—, que tiene un peso dentro de la cesta de la compra que oscila en el 5%. El resto de los componentes del apartado de vivienda corresponden a los gastos en suministros y mantenimiento.

En Estados Unidos supone más del 40% del índice. Las fuentes consultadas en Fráncfort indican que, con ese cambio, el IPC de la zona euro aumentaría entre una y dos décimas, aunque conceden que en los países con mayores alzas de la vivienda esa brecha puede ser mayor. “Conceptualmente, la compra no es consumo, sino inversión, a pesar de que sea verdad que resta poder adquisitivo porque tienes que atender a los intereses de la deuda y puedes comprar menos cosas”, señala el director de Coyuntura de Funcas, Raymond Torres. “Es una discusión bizantina entre estadísticos, pero el precio de la vivienda consta como inversión”, coincide el catedrático de la Universidad Pompeu Fabra, José García Montalvo.

El documento, que la Generalitat presentará hoy en Barcelona, incorpora al IPC la vivienda con un peso del 34,8% para reproducir la estructura del gasto de los hogares que ha estudiado el Instituto de Estadística de Cataluña (Idescat). Y dentro de ese grupo mete la vivienda en propiedad, para la que tiene en cuenta tanto los pisos nuevos como los de segunda mano. “[El indicador] se ajusta mejor a la idea de coste de la vida y calibra de manera más ilustrativa las ganancias y las pérdidas de poder adquisitivo de los ingresos de las familias. Así pues, si se tienen en cuenta los gastos inherentes a la propiedad, se puede comprobar que la inflación es más elevada cuando la energía no presenta grandes oscilaciones de precios”, señala el informe. La línea que fija el documento es clara. Y también lo es su corrección. El salario bruto anual medio en Cataluña entre 2014 y 2023 subió un 25,3%, mientras que el IPC lo hizo un 20%. Es decir, los ciudadanos de esa comunidad ganaron poder adquisitivo en esa década. Ahora bien, si se incluye el precio de la vivienda en el índice, resulta que el coste de la vida se incrementó en un 26,8%, lo cual fulmina esa ganancia.

(El País. Página 26)

LA VIVIENDA SE ENCARECERÁ ENTRE UN 6% Y UN 9% HASTA JUNIO

El precio de compraventa de la vivienda aumentará entre un 6% y un 9% durante el primer semestre de 2026 en España, según las previsiones de Solvia publicadas el viernes pasado. La firma de servicios inmobiliarios apunta asimismo a un incremento de las compraventas, precios de alquiler mantenidos o con repunte, una limitación en la obra nueva y, en general, un “desequilibrio” entre oferta y demanda que seguirá presente “durante gran parte del año”.

La compraventa de vivienda, que viene de un 2025 con un 11,5% de subidas, hasta las 714.237 operaciones -según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE)-, sufrirá ese encarecimiento influida por “factores crónicos del mercado” (como la escasez de oferta y el desequilibrio entre esta y la demanda) y elementos como los costes de construcción, la demanda persistente, el acceso al crédito y el crecimiento económico, estima Solvia. Así, las compraventas crecerían entre un 3% y un 5% interanual, pero la tensión del mercado seguirá frenando la capacidad de cerrar operaciones y moderando el crecimiento de las transacciones, “incluso con un interés comprador elevado”. “En 2026 veremos más competencia por el producto líquido: bien ubicado, buen estado o con precios bien ajustados”, anticipa. En paralelo, espera que la obra nueva continúe limitada, con un posible incremento de los visados de entre un 10% y un 12% a cierre de año, pero sin capacidad para absorber la demanda, lo que se mantendría durante “gran parte” del 2026.

En cuanto al alquiler, tras el ajuste estacional, “los precios tenderán a mantenerse o repuntar, apoyados en la escasez de oferta”, analiza Enrique Tellado, presidente de Solvia y CEO de Intrum, para quien “la presión será más intensa en grandes ciudades y zonas de costa”.

(El Economista. Página 25. 1 columnas)

EL TC ANALIZARÁ SI LA LEY DE VIVIENDA INVADE FACULTADES DE LAS CCAA

El Pleno del Tribunal Constitucional (TC) deliberará a partir del martes el recurso interpuesto por la Comunidad de Madrid contra la Ley de Vivienda de 2023. El Gobierno regional recurrió varios artículos de la normativa al considerar que invadían competencias autonómicas. Concretamente, impugnó las directrices que la norma impone a las administraciones autonómicas para incrementar la oferta de vivienda social, como destinar, al menos, el 50% del suelo sujeto a algún régimen de protección a inmuebles en régimen de alquiler público. También recurre las indicaciones que da la norma para la declaración de zonas de mercado tensionado, la corrección de desequilibrios y la obligación para los grandes tenedores de informar a la Administración de las viviendas que tienen en estos barrios. Denuncia las pautas para regular los parques públicos de vivienda y también los criterios para gestionarlos. Finalmente, recurre la obligación que la ley impone a los grandes tenedores de vivienda con inmuebles *okupados* de iniciar una negociación con los ocupantes si son vulnerables.

El Constitucional ya falló en mayo de 2024 sobre el recurso del PP contra la ley y avaló el grueso de la norma.

(El Economista. Página 29. Media columna)

COMUNIDAD DE MADRID. EL NEGOCIO PRIVADO DE LAS PARCELAS DE AYUSO: 4.800 MILLONES PARA LAS EMPRESAS

Hacer realidad la mayor promesa electoral de Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la Comunidad de Madrid, en materia de vivienda tiene un precio: concretamente, que los accionistas de las empresas seleccionadas para levantar con su dinero y sobre parcelas públicas los edificios del Plan Vive de alquiler accesible obtengan una rentabilidad financiera media calculada del 6,8%, lo que se traduce en 4.857 millones de euros de beneficio neto estimado entre todas las empresas y todas las parcelas licitadas (que no adjudicadas) al final de los entre 50 y 75 años que tendrán las compañías para explotar esos terrenos. Así consta en documentación pública recogida en el portal de contratación de la Comunidad de Madrid.

La Administración regional defiende que el Gobierno de España va a seguir ahora el mismo modelo y define como “moderado” el margen de las compañías, que corren con los costes de poner en el mercado 14.000 pisos, una cifra aún alejada de los 25.000 que Díaz Ayuso prometió en 2019, durante su primera campaña como candidata del PP, y también justo después de ser elegida presidenta de la Comunidad de Madrid. Ahora, con 83 parcelas adscritas al plan, y 53 incardinadas en concursos ya resueltos, según consta en el portal de contratación, la oposición considera el modelo un escándalo.

Así lo resume Jorge Moruno, uno de los especialistas en vivienda de Más Madrid: “El suelo lo pone la Administración pública, fundamentalmente los ayuntamientos. Las empresas adjudicatarias construyen los edificios, y durante 50, 60 o 75 años, dependiendo del lote, los gestionan, y obtienen las rentas de esos alquileres, incluyendo el IBI y las tasas de basuras. Es decir, durante 70 años están recuperando la inversión y obteniendo beneficios”.

Los estudios de viabilidad de los concursos del Plan Vive, consultados por *El País*, no dejan lugar a dudas sobre cuál es el modelo de negocio. “El concesionario recuperaría la inversión realizada en la construcción de las viviendas, a través del aprovechamiento privativo que se le concede sobre el arrendamiento de los inmuebles”, se lee en la documentación oficial de uno de los lotes, y en referencia al cobro de los alquileres, que ahora mismo van desde el entorno de los 730 euros al mes hasta los 1.500, pese a que se consideran oficialmente “asequibles”, ya que es obligatorio que estén por debajo de los precios del mercado para pisos de las mismas características. Todo esto sin contar el cobro del IBI a los inquilinos (pese a que no son propietarios). Dado que es obligatorio que la cuota de alquiler no supere el 35% del salario, el sueldo mínimo para acceder a la vivienda más barata del Plan Vive es de 2.100 euros. Entre los jóvenes madrileños menores de 35 años el salario medio es de 1.670 euros según el último estudio del Instituto Juan de Mariana (IJM). Además, marcharse del Plan Vive tampoco sale siempre gratis. A algunos inquilinos se les ha exigido el pago de hasta 1.300 euros.

Ese modelo de negocio deja una rentabilidad financiera media o tasa interna de retorno del 6,8% para los accionistas de las empresas adjudicatarias: del 5,3% del lote más ajustado, que quedó desierto, al 8,3% del más beneficioso. La rentabilidad económica también se mueve en el entorno del 5,4% de media.

(El País. Página 24)

JÉSSICA ALBIACH, PRESIDENTA DE COMUNS EN EL PARLAMENT DE CATALUNYA: “LOS FONDOS DE INVERSIÓN PONEN EN RIESGO LA PROPIEDAD PRIVADA”

Entrevista con la líder de Comuns en el Parlament, Jéssica Albiach, tras cerrar el jueves un pacto de presupuestos con el Govern, los primeros que podría aprobar Salvador Illa desde que es president de la Generalitat de Catalunya. Albiach recuerda que “Catalunya no tiene presupuestos desde el 2023. Teníamos claro que, cuanto peor, peor; no cuanto peor, mejor. Necesitábamos una herramienta para dar respuesta a las necesidades que tiene el país. Eso sí, teníamos unas condiciones irrenunciables: la prohibición de la compra especulativa y que la retribución de los sanitarios no esté condicionada a la duración de las bajas laborales”.

Sobre la limitación de la compra especulativa de vivienda, explica: “registramos en octubre una ley al respecto. El Govern era reacio, y aterrizamos en un grupo de trabajo con expertos que, después de tres meses, dicen que es jurídicamente viable y constitucional. Para el Govern este tema era imprescindible. Había un informe previo que ya lo decía, pero necesitaban una segunda validación. A partir de aquí, el problema que veían era reformar la ley de Urbanismo para dar esa capacidad a los ayuntamientos. Y lo hemos logrado” .

Explica que “hay un artículo en la ley de Urbanismo que dice que el urbanismo tiene la obligación de ser sostenible. Ante una realidad objetiva que es que los fondos de inversión están echando a los vecinos, esto se incumple, y los ayuntamientos pueden actuar a través de esta ley con planes especiales para, en las zonas declaradas de mercado tensionado, no prohibir la compra, pero sí decir cuál es el destino de cada una de las viviendas”.

Hace referencia a que “incluso Trump ha dicho que debe prohibirse la compra de la vivienda a fondos buitres”. En el caso catalán, señala que “hemos introducido un punto que es muy positivo: la sociedad civil organizada –entidades, sindicatos...– puede llevar la propuesta al pleno municipal y que se vote. Hago un llamamiento a las fuerzas progresistas a empezar a trabajar ya en los planes especiales, de cara a que una vez tengamos la ley –en seis meses–, podamos ponerla en vigor”.

Sobre las dudas y rechazo del sector inmobiliario a la ley, Albiach asegura: “No nos van a detener, porque no me preocupan los nervios de la patronal inmobiliaria. Lo que me preocupa es la angustia de la ciudadanía que no puede pagar un alquiler o una hipoteca. Es una ley que pone en el centro que las casas son para vivir, no para invertir. Los que quieran hacer negocio pueden invertir en oro, plata o criptomonedas”.

Comenta asimismo que seis de cada diez compras de los últimos años se han pagado al contado. Eso, dice, pueden hacerlo “grandes tenedores, especuladores, inversores, fondos buitres; pero no una familia corriente. Cuando una familia visita un piso, tiene que ir al banco, deben hacerle los informes, decirle si le dan el crédito. Cuando vuelve, ese piso ya no está. Los fondos de inversión son los que están poniendo en riesgo la propiedad privada”, asegura.

(La Vanguardia. Primera página. Página 8)

VALENCIA RECAUDA UN 13% MÁS POR EL TIRÓN DE LOS IMPUESTOS VINCULADOS A LA VIVIENDA

El Gobierno valenciano (PP) ha encontrado en el mercado de la vivienda a uno de sus mejores aliados a la hora de presentar los resultados de su política fiscal. Las arcas autonómicas han cerrado el año 2025 con un fuerte crecimiento en la recaudación de los impuestos propios y cedidos que gestiona la Generalitat Valenciana, que han aumentado un 13,39% y alcanzan los 2.882 millones de euros. Un aumento que se ha basado en los dos principales impuestos indirectos que ingresa la Administración autonómica: Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos documentados. Dos gravámenes vinculados fundamentalmente a las operaciones de compra y venta de viviendas e inmuebles, así como a las hipotecas.

El balance del año pasado refleja que el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) es la auténtica columna vertebral del dinero que la Administración regional ingresa a través de la Agencia Tributaria Valenciana. Después de aumentar un 11,7% el año pasado, representa casi 6 de cada 10 euros recaudados por el fisco valenciano. Un peso que además ha aumentado en dos puntos porcentuales en los últimos cuatro años. Con esta evolución, la Generalitat ya ha aprobado una rebaja del tipo general del 10% al 9% que se aplicará este año. El actual presidente valenciano ya ha dejado ver que aún hay margen de maniobra para actuar sobre el impuesto con el que más recauda directamente la Generalitat y ha apuntado que su intención es ir más allá y situarlo en el 8%.

Aún más significativo ha sido el efecto generado por el incremento del número de traspasos inmobiliarios y el alza del precio en las operaciones de vivienda en Actos Jurídicos y Documentados. En apenas un año los aportados por este impuesto en la comunidad se ha disparado un 21,2% y acumula una subida del 46% desde 2022.

La buena marcha del mercado inmobiliario de la Comunidad Valenciana explica esa evolución, ya que pese al alza de precios el año pasado se formalizaron 170.570 operaciones de compraventa de casas, un 6,5% más que el año anterior.

(El Economista. Página 21. Media página)

EL 'NO' DE JUNTOS ABOCA ESTA SEMANA AL FRACASO A LA PROHIBICIÓN DE LOS DESAHUCIOS

El próximo jueves, el Pleno del Congreso debatirá y votará la convalidación de cuatro reales decretos. Dos de ellos, la revalorización de las pensiones para 2026 y la prórroga de los desahucios para personas vulnerables o escudo social, se votarán por segunda vez. En este artículo se destaca que el Gobierno va a sufrir la primera gran derrota parlamentaria del año con el rechazo del real decreto de la moratoria antidesahucios y otras prórrogas de medidas fiscales. El rechazo al escudo social es importante porque se trata de un real decreto ley para el que ya no habrá más oportunidades.

La posición contraria de Juntos hacia la moratoria de los desahucios para personas vulnerables no ha cambiado a pesar de los cambios. Ni la separación de la actualización de las pensiones ni las concesiones para con los propietarios pequeños han hecho mella en la voluntad de la

formación catalana. Para esta, prorrogar la moratoria antidesahucios es una forma de “proteger la *okupación*” de viviendas y atentar contra la propiedad. Junts quiere, ante todo, que se aprueben sus medidas contra la *okupación* presentadas en el Congreso hace dos años. si el Gobierno quiere luchar por ellas. Volverán así a tramitarse de nuevo: Consejo de Ministros y vuelta al Congreso.

(El Economista. Página 24. 4 medias columnas)

ESPAÑA SE CONSOLIDA COMO REFUGIO RESIDENCIAL EUROPEO: EL COMPRADOR EXTRANJERO GASTA UN 22%

El turismo residencial ha entrado en una nueva fase. Ya no se trata solo de compradores que buscan una segunda residencia vacacional, sino de perfiles internacionales que eligen España como lugar para vivir e invertir. El país se consolida como refugio residencial europeo y los compradores llegan con “mayor presupuesto, mayor uso de la vivienda y una clara contribución a la desestacionalización del turismo”, explica el último informe de TM Grupo Inmobiliario sobre el perfil del turismo residencial en 2025.

La Costa Blanca continúa siendo la zona preferida por los turistas residenciales acumulando el 52% de ventas, mientras que, en la parte compradora, Polonia se mantiene en cabeza del top 10 de países internacionales de origen, con un 21,4%, lo que refleja una caída respecto a la cuota del 30% que acaparó en 2024. Alemania recupera terreno para situarse en el 8,2% frente al 7,1% de 2024, desbancando a Bélgica como cuarto país con un 7,4% (8,9% en 2024). Completan el top10 Países Bajos (6,8%), Ucrania (3,5%), Reino Unido (3%), Rumanía (3%), Suecia (2,6%), República Checa (2,1%) y Hungría (1,8%).

Respecto al perfil medio del turista residencial, se trata de un comprador de 51 años y casado/a en el 60% de los casos. “Los clientes más jóvenes proceden de Georgia, con 33 años, mientras que Lituania e Islandia son los países de origen con mayor edad media, superando los 60 años”, explica el informe. El comprador internacional está priorizando calidad, ubicación, servicios y sostenibilidad, aceptando un mayor ticket medio a cambio de viviendas mejor diseñadas, más eficientes y adaptadas a estancias largas.

“La elevada solvencia del comprador extranjero es uno de los rasgos más relevantes del turismo residencial actual. El 85% de las operaciones se realiza sin financiación bancaria, lo que refleja un perfil poco expuesto al ciclo de tipos de interés”, explica la compañía. Este perfil de comprador refuerza la resiliencia del mercado residencial turístico en España frente a escenarios de incertidumbre económica o financiera.

(El Economista. Página 14. Media página)

DE LA OBRA A LA FÁBRICA: LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA CAMBIA DE PARADIGMA

El problema es evidente: la dificultad, sobre todo de los jóvenes, para acceder a una vivienda en España. Las posibles soluciones son más complejas, pero algunas como la “construcción inteligente” suenan con fuerza para mejorar la eficiencia del sector. Esta fue precisamente la

protagonista del foro *Smart construction y vivienda asequible*, organizado por *Expansión*, en colaboración con Deloitte.

En este encuentro, los socios de Deloitte de Ingeniería y Construcción, Iván Rubio, y de Real Estate, Pedro Fuster, debatieron sobre cómo reducir costes y plazos de entrega y ampliar la oferta de vivienda asequible, junto a cuatro representantes del sector: Manel Rodríguez, CEO de Grupo Salas; Francisco Pérez, CEO de Culmia; Antonio Martín Jiménez, presidente de Avintia, e Higiní Alfageme, executive vice president de Precast Business en Molins.

La adopción de procesos industrializados y construcción inteligente pueden servir para conjugar la accesibilidad de la vivienda y la rentabilidad del sector.

Desde el punto de vista de los promotores, el CEO del Grupo Salas, abogó porque la industrialización sea global: que las empresas que diseñan, fabrican y ensamblan trabajen juntas desde el primer momento y aborden proyectos grandes, de en torno a 10.000 viviendas. “En la vivienda asequible debemos incidir en los costes de producción, y ahí entra la industrialización”, explicó.

El CEO de Culmia, Francisco Pérez, recordó que los pequeños y medianos promotores, que son mayoría, tienen cierta resistencia a adoptar la industrialización. Por su parte, Antonio Martín, presidente de Avintia, aseguró que “la industrialización es más racional y rápida”, lo que facilita la rentabilidad de las operaciones inmobiliarias. Y señaló que actualmente la construcción industrializada supone un 2%-3% del total en España, y para 2030 se espera que sea un 10%. Desde el fabricante de materiales de construcción Molins, Higiní Alfageme vaticinó que la construcción industrializada va a ganar cuota frente a la tradicional.

Por su parte, Iván Rubio (Deloitte) aseguró que “la industrialización es clave para el desarrollo de la vivienda asequible y atender el problema de oferta actual”, pero “para que tenga éxito hay que dotarla de capacidad productiva, lo que requiere una demanda sostenida en el tiempo”. El también socio de Deloitte, Pedro Fuster, añadió que puede ayudar a reducir dos de los grandes factores de incertidumbre para el sector inmobiliario: los costes de construcción y los plazos, dando mayor confianza a los promotores de vivienda asequible. Y fue categórico: “Para acelerar la solución del problema de acceso a la vivienda, es esencial contar con un sector de construcción industrializada consolidado”.

Nos encontraríamos ante un cambio de paradigma, en el que, según Alfageme (Molins), “vamos a construir en las fábricas y a ensamblar en la obra”. El directivo defendió “un trabajo colaborativo” entre el arquitecto, el constructor, el promotor y el fabricante, una idea compartida por el presidente de Avintia y el CEO de Grupo Salas.

(Expansión. Página 23)

FINANZAS

SANTANDER AUMENTARÁ UN 15% SU BENEFICIO TRAS LAS ADQUISICIONES DE WEBSTER Y TSB

Semana decisiva para Santander. Tras sorprender al mercado hace tres semanas con la compra del banco de Connecticut, el grupo se prepara para desvelar el resto de sus cartas y a ilustrar su hoja de ruta para el trienio 2025-2028. Una nueva fase de crecimiento impulsada también por sus recientes adquisiciones de Webster y TSB, cuyo impacto conjunto elevará su beneficio en torno a, al menos, un 15%. El día del inversor en Londres, en agenda para el miércoles, es una cita muy esperada. En 2025, el grupo encadenó su cuarto ejercicio de resultados récord, pese al viento en contra de la bajada de tipos. Un desempeño excelente que la bolsa aplaudió con un incremento del 126% de la cotización en el mismo año, prácticamente el doble que la media de los bancos europeos.

El desafío será mantener este momento dulce y seguir ganándose la confianza de los inversores. La cúpula directiva deberá demostrar no solo que las cifras cosechadas hasta ahora son sostenibles, sino que el músculo del banco tiene aún potencial para seguir inflándose, gracias también a la incorporación de las dos nuevas entidades en su perímetro, lo que le proyectará aún más en el tablero de los bancos globales.

(El Economista- Página 12. Media página)

SABADELL DA MARCHA ATRÁS EN LA VENTA DE SU NEGOCIO DE PAGOS

Primera gran decisión estratégica del Sabadell una vez naufragada la opa hostil de BBVA. César González-Bueno ha decidido retirar del escaparate el negocio de procesamiento de pagos con tarjeta en comercios (TPV), uno de los cinco mayores de España. Sabadell estuvo a punto de traspasárselo en 2024 a la empresa italiana Nexi. Esta operación estaba valorada en 350 millones de euros e incluía una alianza comercial durante diez años. La transacción estaba solo a falta de una autorización regulatoria, la del Banco de España, para firmarse cuando BBVA lanzó la opa. La operación quedó en suspenso a la espera de ver qué sucedía con el proceso. El acuerdo consistía en el traspaso por parte de Sabadell del 80% de su filial de pagos Paycomet a Nexi por 280 millones. El banco se reservó una opción de venta sobre el 20% restante a partir del tercer año, lo que elevaba el importe de la transacción a 350 millones. La idea de buscar un socio internacional era sacar una mayor rentabilidad al negocio de los pagos con TPV en los comercios con una propuesta tecnológica superior a la actual para mejorar y agilizar la experiencia de cliente. Es decir, para dar un salto de nivel.

La larga duración de la opa hizo saltar por los aires la transacción. El perímetro había cambiado en ese año y medio. Y el mercado de pagos, muy cambiante, también, así que había que revisar todos los términos de la operación. Ambas partes eran libres para renegociar desde cero la transacción o buscar otro socio, sin pagar ningún tipo de penalización. Sabadell ha decidido finalmente dar marcha atrás. Según las fuentes, la entidad se ve capaz de desarrollar nuevos productos y mejorar su propuesta sin necesidad de ceder el control a un tercero.

(Expansión. Página 12. 4 medias columnas)

MARIONA VICENS PRESIDIRÁ IMAGIN Y CAIXABANK PAYMENTS

Cambios al frente de CaixaBank Payments & Consumer, la cuarta filial por beneficios del banco por detrás de Vida Caixa, de la entidad portuguesa BPI y de CaixaBank AM. Y también en la estructura organizativa de Imagin, el banco online de CaixaBank.

El consejo de CaixaBank nombró hace unos días a Mariona Vicens, directora de Transformación Digital y Advanced Analytics, nueva presidenta de ambas sociedades. Esta decisión es una consecuencia de la amplia reorganización directiva y de recomposición de áreas que se produjo justo antes de las Navidades.

La división de Pagos e Imagin se integraron bajo la dirección general de Vicens en diciembre, así que el siguiente paso natural era ponerla al frente. Vicens sustituye en la presidencia de Caixa Bank Payments & Consumer a Gonzalo Gortázar. Y a Jaume Masana, futuro director general de SegurCaixa Adeslas, en Imagin, que cuenta con cuatro millones de clientes. Su nombramiento refuerza la apuesta del banco por la innovación como motor para la transformación digital del grupo, con foco en la excelencia.

Jordi Nicolau se mantiene como consejero delegado de la unidad de consumo y pagos, y Anna Canela como máxima ejecutiva del banco digital.

(Expansión. Página 13. 3 columnas)

RESTOY (BIS) VE MEJORAS EN LA CAPACIDAD DEL SUPERVISOR PARA IDENTIFICAR Y COMUNICAR RIESGOS CLAVE A LOS BANCOS

Las autoridades europeas están empeñadas en el largo camino de la simplificación regulatoria. Mientras la Comisión Europea trabaja en un informe sobre la competitividad del sector financiero, a raíz de las 17 recomendaciones del Banco Central Europeo (BCE), el presidente del Instituto de Estabilidad Financiera del BIS, Fernando Restoy, señala avances en la capacidad del supervisor para identificar y comunicar riesgos clave a los bancos.

“Destacaría una mejoría en el tema de la priorización, de las cartas que el supervisor envía a las entidades con las principales vulnerabilidades que identifica y las acciones que deben acometer. Tengo la impresión de que ahí sí se ha mejorado, en otras cosas igual menos, pero eso es algo muy importante”, señaló en un encuentro organizado por la Universidad CUNEF.

Anotó que para avanzar en el terreno regulatorio ayudaría muchísimo tener un sistema de supervisión más eficaz y sensible al riesgo, es decir, “una actuación supervisora que se ajuste a la situación concreta que tienen las entidades”. “La complejidad que tiene la regulación es la sensibilidad al riesgo: quiero que el requerimiento de capital se ajuste al riesgo que tiene. Si se pudiera pasar esta sensibilidad al riesgo del ámbito de la regulación a la supervisión, se reduciría apreciablemente la complejidad del marco regulatorio”, apuntó.

Restoy pidió también completar la unión bancaria europea para que las entidades del Viejo Continente puedan ganar en competitividad y, además, se mostró crítico con el diseño general

del Mecanismo Único de Resolución (MUR), al señalar la “interacción compleja” entre las normas comunitarias y nacionales fruto de la “competencia compartida” entre distintas autoridades. El ex subgobernador del Banco de España también se ha referido a las “enormes restricciones” que el MUR impone a los bancos en la utilización de fondos externos para gestionar la resolución.

(El Economista- Página 12. Media página)

REINO UNIDO VIGILA EL CRÉDITO PRIVADO PARA EVITAR POSIBLES CRISIS

La Autoridad de Conducta Financiera (FCA) británica eleva la presión al sector del crédito privado por el temor a que una hipotética crisis pueda trasladarse a la economía general. El regulador, adscrito al Banco de Inglaterra, está investigando si las firmas están deteriorando los créditos que otorgan de acuerdo con el valor real en el caso de que existan indicios de que no van a poder recuperar completamente lo prestado.

No existe un sector particular en especial vigilancia, pero sí que se está poniendo el acento en las empresas de servicios públicos (*utilities*) y en el boom de los centros de datos y la IA. El recelo de la FCA es creciente, dado el papel ascendente del crédito privado, que algunos ven como una auténtica “banca en la sombra”. “La FCA supervisa de forma rutinaria. Nuestro foco está en asegurarnos de que las firmas tienen prácticas de valoración consistentes y oportunas”, apuntó un portavoz del organismo.

Una de las principales críticas sobre el crédito privado es que el sector suele contabilizar de forma rápida las plusvalías, aunque no se hayan realizado, pero no se afloran minusvalías en el caso contrario, a diferencia de lo que sucede con la banca tradicional, que debe contabilizar constantemente la mora de sus créditos. Entre las firmas que protagonizan el boom del crédito privado figuran Apollo, Ares, Blackstone y Carlyle, que son vistos como competidores por la banca. Las firmas suelen cobrar intereses más altos, además del negocio que les genera las comisiones. Existen excepciones y algunas comienzan a reconocer pérdidas, como es el caso de Blackstone, que en enero rebajó en un 19% el valor de su vehículo cotizado de deuda privada BlackRock TCP Capital. Otro aspecto que la FCA investiga es hasta qué punto las firmas de crédito privado tienen en cuenta las calificaciones de las agencias de rating para dar créditos.

El temor sobre la falta de transparencia del crédito privado no es nuevo y se basa en la exposición que pudiera tener la banca tradicional, que a su vez también le presta dinero, y de ahí su posible transmisión al resto de la economía.

(Expansión. Página 13. 2 columnas)