

RESUMEN DE PRENSA DEL 23 DE JUNIO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

“EUROPA, SIEMPRE EUROPA”

Artículo del periodista Andreu Missé sobre la reciente sentencia del Tribunal Supremo referente a las cláusulas suelo. Comenta: “En unos momentos de tanta desazón por la incapacidad de los líderes europeos para actuar en consecuencia ante las vulneraciones de tantos derechos, vale la pena destacar los logros de la sociedad civil al amparo del derecho europeo. Los principios de la Unión se mantienen sólidos en los ciudadanos, que los han hecho suyos. “Europa, siempre Europa”, es la expresión de la abogada Karina Fábregas, de la asociación de consumidores Adicae, que mejor sintetiza el impacto de la reciente sentencia del Tribunal Supremo que culmina una larga historia de abusos bancarios. Una epopeya en buena parte explicable por las reiteradas resoluciones del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) favorables a los ciudadanos que han obligado a rectificar al Tribunal Supremo, corregido a los poderes públicos desde el Banco de España a la Abogacía del Estado y censurado las malas prácticas financieras”, comenta en este

La sentencia, recuerda, hace referencia al largo conflicto de las cláusulas suelo, que ha perjudicado a millones de hogares durante 15 años. “Los hechos -dice- ofrecen una ilustrativa radiografía de las relaciones entre los poderes económicos y los derechos ciudadanos. Ahora ha quedado fuera de duda que las cláusulas suelo, colocadas secretamente por las entidades financieras en las hipotecas y que impedían a millones de hogares beneficiarse de las bajadas de los tipos de interés, son nulas por abusivas, por falta de transparencia. Los sobrecostes hipotecarios han hecho más gravosa la crisis para millones de trabajadores”.

“En la resolución favorable de este inmenso litigio ha sido determinante la labor de numerosas asociaciones de consumidores, abogados y jueces que han invocado en numerosos escritos el derecho europeo”. Y señala que “no ha sido nada fácil. El TJUE ha tenido que dictar cinco resoluciones (2016, 2020, 2021, 2022 y 2024) que han obligado al Tribunal Supremo a rectificar”. La sentencia del Supremo es de aplicación inmediata en todos los casos bajo apercibimiento de multas, según Adrián Rebollo, de ASJ Jurídico, antiguo abogado de Adicae. La sentencia es un apoyo decisivo a la ley sobre demandas colectivas que tramita el Congreso.

(El País. Página 30. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

CAIXABANK LANZA SU PORTAL DE VENTA DE CASAS Y ALQUILER

CaixaBank estrena su propio portal de viviendas en venta y alquiler. Arranca con más de 40.000 activos en todo el territorio nacional, cifra que el banco espera duplicar a finales de 2025 y, por el momento, centra la oferta en residencial. El portal Facilitea Casa arranca esta semana como un escaparate virtual donde las inmobiliarias podrán publicar y gestionar las propiedades e inmuebles que tienen a la venta o en alquiler. Su servicio estará reservado solo para compañías

y profesionales del sector que establezcan acuerdos con la entidad, que se encargará de verificar su calidad. Los particulares no podrán incorporar de manera directa sus propios inmuebles a la oferta, aunque el banco detalla que ha previsto implementar este año un sistema para que puedan ponerse en contacto con los profesionales adheridos al portal. CaixaBank explicó que busca así “complementar al mercado y conectar a sus clientes y usuarios en general con inmobiliarias de confianza”.

El catálogo se estrena con la oferta de más de 1.100 inmobiliarias y viviendas propiedad de Building Center, la filial inmobiliaria de CaixaBank que gestiona la venta de activos a través del *servicer* Solvia (Grupo Intrum) por diferentes canales. Aquellos activos que formen parte de Facilitea Casa enlazarán directamente al portal de Building Center.

La oferta nace abierta a clientes y no clientes del banco, cuyo objetivo es apalancarse en el servicio de surtir acceso a la vivienda para crecer en el ecosistema global de productos y servicios del hogar. La entidad no vende los pisos –lo hacen las diferentes inmobiliarias– y lo que busca es financiar al cliente su adquisición y surtirle un catálogo de servicios vinculados al hogar como seguros, alarmas, equipamiento para la vivienda o financiaciones para una reforma o para amueblar la casa.

Su posición en hipotecas es de liderazgo. La entidad cuenta con un 25,6% de cuota de mercado en este segmento de financiación después de que el pasado año disparase más del 50% la nueva concesión. Se trata de un producto con fuerte poder de vinculación del cliente y, por tanto, de rentabilizar la relación y en el que puso foco con su plan estratégico 2021-2024. Partía por entonces con el 17,3% de cuota de mercado y dio un fuerte salto con la integración de Bankia, consolidando el crecimiento con la nueva concesión. En la hoja de ruta 2025-2027 la entidad aspira a crecer el saldo a un 2% anual acumulativo y defender la cuota del 25%, en un escenario donde se prevé un fuerte dinamismo en la actividad inmobiliaria con unas 580.000 transacciones al año durante el trienio.

Información también en *Expansión*.

(El Economista. Página 12. Media página)

ESCASEZ DE SUELO FINALISTA

La escasez de suelo finalista y los largos procesos para desarrollarlo son el principal escollo para elevar la producción de vivienda en España. Las patronales urgen a desbloquear la reforma de la Ley del Suelo para agilizar los planes de urbanismo. Asimismo, se recuerda que las comunidades gobernadas por el PP defenderán hoy en el Senado la inmediata tramitación en el Congreso de la Ley por el Desarrollo Urbano y la Vivienda impulsada por Alberto Núñez Feijóo, que supondría acabar con el control de los precios de alquiler.

(La Razón. Página 20. Breve)

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA SE DUPLICA EN BARCELONA HASTA LOS 1.313 MILLONES

La inversión inmobiliaria ha recuperado el pulso en Barcelona. El volumen de activos transaccionados en la capital catalana se duplicó en el primer semestre respecto al mismo periodo del año anterior. La duda del sector reside ahora en si esta recuperación es la definitiva para volver a los niveles habituales de actividad o se ha tratado de la coincidencia de varios cierres de operaciones que se venían arrastrando desde hace meses.

La consultora inmobiliaria JLL prevé que la inversión alcanzará los 1.313 millones de euros a cierre de junio, una cifra que supone un incremento del 92% y parece indicar el fin de una etapa a la baja en los años 2023 y 2024. La firma apunta que el volumen podría ser incluso superior si en los próximos días se cierra la venta de la sede de Mango, propiedad del fondo canadiense Brookfield, a Punta Na, la inmobiliaria de los Andic, y alcanzar los 1.483 millones (+117%).

“Estamos en un escenario muy complejo para la inversión por todos los movimientos geopolíticos. Sin embargo, España es el tercer destino europeo favorito para invertir, y eso se ha reflejado en los datos del mercado barcelonés”, señala la directora de Research y responsable de la oficina de Barcelona de JLL, Laura Caballero.

Por su parte, el director de Capital Markets de JLL Barcelona, Xavier Cotet, destaca el crecimiento de casi todos los segmentos de mercado, lo que, a su juicio, refleja la confianza de los inversores en los fundamentales del mercado catalán. “Sobresale la recuperación del mercado de oficinas, lo que en el fondo muestra que el modelo híbrido de cuatro días en el trabajo y uno en casa se ha consolidado frente a otras opciones más flexibles”, explica.

En cuanto al sector residencial se apunta que está limitado en Catalunya por el tope del alquiler y por otras medidas aplicadas por la Generalitat. De hecho, la principal inversión la protagonizó la propia Administración catalana con la compra de una cartera de 743 pisos en alquiler al fondo Divarian (Cerberus) por 72 millones. “El mensaje que estamos recibiendo por parte de muchos inversores institucionales es que no quieren residencial en Catalunya”, señala Cotet. “La inversión en este segmento es global y los fondos se van a otras ciudades”, añade Caballero.

(La Vanguardia. Página 51)

KRONOS HOMES INVIERTE 180 MILLONES EN LA COSTA DEL SOL Y SUPERA LAS 1.600 VIVIENDAS

Kronos Homes refuerza su presencia en la Costa del Sol con la inversión de 180 millones de euros destinada al desarrollo de tres nuevos proyectos residenciales en la zona, que sumarán casi 500 nuevas viviendas de obra nueva al mercado. Con esta operación, la compañía confirma su apuesta por uno de los destinos inmobiliarios más dinámicos de España, donde ya ha entregado más de 1.100 unidades desde el inicio de su actividad. Los proyectos son un “reflejo del enfoque diferencial de Kronos en el diseño arquitectónico y la calidad del producto,

algo especialmente valorado por el público extranjero”, apunta Said Hejal, CEO de la empresa, que destaca que están detectando “mucha demanda de clientes nórdicos, ingleses y polacos,

(El Economista. Página 16. Media página)

IDEALISTA PREPARA UN DIVIDENDO EXTRAORDINARIO DE 150 MILLONES

Idealista, el principal portal inmobiliario de España, está preparando el pago de un dividendo extraordinario de aproximadamente 150 millones de euros para sus accionistas, entre los que destaca Cinven, con un 70% del capital, por delante de EQT (18%) y el equipo directivo del grupo (12%), tras el elevado crecimiento experimentado por la compañía en los últimos meses, según coinciden varias fuentes del mercado consultadas.

El grupo ha contactado a su sindicato bancario para solicitar 150 millones de financiación adicional que se pretende destinar al pago del mencionado dividendo. Pese al incremento de la deuda en términos absolutos, el apalancamiento de Idealista se mantendría en tres veces ebitda, mucho menos de lo que es habitual en *private equity* por los acuerdos alcanzados entre los fundadores de la compañía y los fondos de capital riesgo presentes en su capital.

(Expansión. Página 6. Media página)

FINANZAS

JOSÉ MANUEL CAMPA, PRESIDENTE DE LA EBA “NOS PREOCUPA Y NOS FRUSTRAN QUE NO HAYA FUSIONES TRANSFRONTERIZAS DE BANCOS”

Entrevista con José Manuel Campa, presidente de la Autoridad Bancaria Europea (EBA), a unas semanas de que se publiquen unos nuevos test de estrés, que darán prueba de la resistencia de la banca ante la incertidumbre geopolítica.

Sobre la situación en que llegan los bancos a estos test, comenta: “El punto de partida de las entidades es bueno, con el ratio de capital más alto desde que existe la EBA, morosidad baja y una rentabilidad que ha subido en los últimos cuatro años de forma consistente. De hecho, nuestra percepción es que no será sostenible en el tiempo, porque dependerá de cómo evolucionen los tipos de interés”.

Respecto a las entidades españolas asegura que “la situación es buena, con una cuestión bien conocida, que el ratio medio de capital es más bajo que el de la zona euro. El resultado de los ejercicios de estrés en el pasado siempre muestra que el impacto sobre la banca española es más bajo, por su modelo de negocio, y por su capacidad de diversificar, de mantener una generación de ingresos operativos alta... Tienen más capacidad de absorber el shock negativo sin que les coma capital”. Y sobre cómo de preparados están para afrontar una guerra comercial, dice: “los dos grandes bancos españoles tienen mucha exposición internacional y eso les afectará, aunque están muy diversificados geográficamente. El shock geopolítico les afectará de una forma distinta dependiendo de ese grado de diversificación. Mirando los datos del pasado, todos los bancos españoles, y sobre todo los más grandes, tienen mucha capacidad

de absorción del shock a través de su generación recurrente de beneficios. El impacto final en capital suele ser pequeño”.

A la pregunta de si le preocupa el encarecimiento del precio de la vivienda en países como España como un potencial de riesgo financiero, contesta que “nos preocupa el sector del inmobiliario no residencial, porque hemos visto en los últimos dos o tres años una tendencia a la baja en precios por distintos patrones de consumo. En Estados Unidos, en el norte de Europa, en Alemania o en Austria ha habido momentos de tensión e inmobiliarias grandes que tuvieron dificultades. Si la tendencia del precio de la vivienda siguiera incrementándose, sobre todo ahora que bajan los tipos, podría ser una vulnerabilidad más grande. El préstamo hipotecario a vivienda residencial ha crecido en los últimos años, pero no ha crecido de forma excepcional. Y, dentro de Europa, donde menos ha crecido ha sido en el sur del continente”, explica.

Sobre si hay margen dentro de los mercados nacionales para acometer más concentración bancaria o se debería apostar por las fusiones transfronterizas, Campa explica que depende del país. “Hay países donde ha habido mucha concentración durante los últimos 15 años, como Francia o España, y hay otros que siguen todavía extremadamente fragmentados, como Alemania o Austria. Lo más importante es que el proyecto que se ponga encima de la mesa sea viable. Fusionarse por fusionarse no tiene sentido. Lo que tiene sentido es hacerlo para mejorar. Desde nuestro punto de vista, deseamos que haya fusiones transfronterizas. Ese grado de actividad transeuropea sigue siendo muy bajo”.

Argumenta también que hay que completar la unión bancaria. Es optimista al respecto, si bien “no en términos de tiempos porque no hay ningún calendario concreto”.

(El País. Página 29)

SÁNCHEZ GARANTIZA A ILLA QUE ENDURECERÁ LAS CONDICIONES DE LA OPA BBVA-SABADELL

La reunión improvisada el viernes pasado entre los presidentes del Gobierno y de la Generalitat, Pedro Sánchez y Salvador Illa, respectivamente, giró en torno a dos asuntos: la corrupción y la opa del Sabadell. Sánchez aseguró a Illa que el Gobierno endurecería las condiciones de la opa en aras del “interés común”, como señala la Ley, después de que el ministro de Economía, Carlos Cuerpo se hubiera manifestado de manera tibia sobre el asunto, en los últimos días. El Sabadell puso en marcha la venta del británico TSB ante la incertidumbre sobre la actitud del Gobierno, tras los últimos escándalos de corrupción. El martes se pronuncia el Consejo de Ministros.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha garantizado al presidente de la Generalitat, Salvador Illa, que fijará condiciones duras a la opa de BBVA sobre Banco Sabadell, indican fuentes conocedoras del encuentro. Su compromiso lo concretó en una reunión mantenida por ambos dirigentes el viernes pasado en la Moncloa a instancias del Illa ante la falta de información sobre la transacción, a escasos días de que se conociese la resolución final.

Entre otras cuestiones se comenta que en Cataluña la compra del Banco Sabadell ha sido rechazada de plano por el empresariado y todo el arco político, con especial vehemencia por parte de los socios de Gobierno de Illa.

La Vanguardia también comenta las condiciones del Gobierno al BBVA marcan el desenlace político de la opa Y *Expansión* publica el análisis “Las líneas rojas que pueden obstaculizar la opa de BBVA sobre Sabadell”. Recuerda que el Gobierno solo puede imponer requisitos a una compraventa empresarial por motivos de interés general debidamente motivados. Pero se argumenta que dados los antecedentes, el riesgo de que se introduzcan cuestiones puramente políticas es elevado. “El equilibrio de fuerzas en el Parlamento y su fragilidad actual puede ser determinante en la decisión del Gobierno”, se afirma en este texto.

(El Economista. Primera página. Página)8)

¿QUIERE SABADELL SER CABEZA DE RATÓN Y NO COLA DE LEÓN?

Los responsables de Sabadell han confirmado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que han recibido muestras de interés por parte de varias entidades para hacerse con su filial británica TSB. La entidad mantiene conversaciones (vigiladas por la CNMV para evitar que se incumpla el principio de pasividad que la cúpula de Sabadell debe respetar ante la opa presentada por BBVA) que podrían acabar de forma positiva para una venta que, según el presidente, Josep Oliu, debe ser buena para el banco, tanto ante el marco de la opa como si esta finalmente no se lleva a cabo por cualquier causa.

Durante las últimas semanas se ha hablado del interés de Sabadell por llevar a cabo alguna integración en el mercado español, interés que era previo incluso al inicio de la opa de BBVA, pero que habría sido frenado por las autoridades de supervisión en su momento, por entender que el banco de origen catalán estaba en un proceso de recuperación del bache registrado en 2020 y que debía consolidar su posición antes de pensar en nuevas aventuras de integración.

Pero la evolución de la oferta de compra de BBVA, con la obtención de la luz verde de todas las autoridades, a expensas de lo que decida el Gobierno mañana, y el propio desarrollo de la actividad del banco volvieron a sacar a la luz el posible interés por llevar a cabo una operación de ese tipo con alguna entidad de tamaño mediano. El consejero delegado de Sabadell, César González-Bueno, señaló, en todo caso, que no había nada concreto, pero aceptó que “todos hablan con todos” y dijo que prácticamente cualquier operación con una entidad de menor tamaño tendría sentido económico por la complementariedad de sus actividades y distribución geográfica de sus negocios. González-Bueno reconoció que ahora no se trataría de operaciones defensivas en las que una de las partes tuviera dificultades, sino de otro tipo, porque las entidades españolas están atravesando un buen momento y el negocio permite prever una evolución positiva de los resultados de los bancos, gracias al descenso de los tipos de interés, el menor endeudamiento de familias y empresas y la buena marcha de la economía. Ello se traduce en una mayor dificultad para protagonizar una operación de compra, ya que los hipotéticos vendedores tienen en estos momentos menores necesidades de hacerlo.

(Expansión. Página 13)

LA OPA DEL BBVA AGITA EL DEBATE SOBRE LA RED DE OFICINAS BANCARIAS

El choque entre el BBVA y el Sabadell ha desencadenado batallas secundarias, como la que ha enfrentado al Ministerio de Economía con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), y ha hecho aflorar hilos de argumentos sobre la conveniencia o no de allanar una fusión que daría lugar a un gigante con 986.000 millones de euros en activos, la tercera entidad europea, por detrás del BNP y el Banco Santander. Sobre el papel, el nuevo banco ofrecería un servicio de casi 3.000 oficinas bancarias en España y unos 7.000 cajeros automáticos, pero la tramitación de la opa ha azuzado una pelea entre los dos bancos sobre si sigue siendo eficiente tener una robusta red de sucursales.

La CNMC recoge que el BBVA ha informado de que su previsión de cierre es de 300 sucursales. El asunto ha dado lugar a un toma y daca entre el banco de origen vasco y el Sabadell, canalizado en la defensa de sus intereses durante el proceso de examen de la opa que ha realizado la CNMC. El BBVA alega que los tiempos han cambiado y que la digitalización “ha contribuido a la desaparición de cualquier barrera a la entrada y expansión en el sector bancario”, y ha permitido a las entidades operar “sin necesidad de una extensa red de sucursales físicas, reduciendo los costes iniciales y operativos”. Los datos aportados por BBVA en sus alegaciones a la CNMC refieren que “más del 80%-90% de las interacciones de BBVA con sus clientes se realizan en plataformas digitales y que las ventas de BBVA que se inician en canales digitales han crecido desde el 10%-20% hasta el 70%-80% entre los años 2016 y 2023”.

El Sabadell, por su parte, defiende “la necesidad de inversión en una red de sucursales a gran escala que permita un nivel de servicio adecuado a los consumidores”. La CNMC se ha zambullido en el sector para recabar opiniones menos interesadas. El informe expone que seis de los once competidores consultados “consideran que las oficinas han perdido su relevancia, en detrimento de otros canales digitales”. El cierre de sucursales ha sido incesante en la última década en España, con una reducción del 50% que ha dejado en apenas 9.000 los puntos de atención física que ponen a disposición de sus clientes los principales bancos. El Gobierno, que planteó una inédita consulta pública para recabar información acerca de cómo puede quedar expuesto el interés general en esta operación, esgrime que hay que preservar aspectos de “interés general” como la inclusión financiera y la cohesión territorial. El BBVA asume una serie de compromisos en el caso de que la opa avance, pero no ha logrado alejar las sombras de dudas que, a medio y largo plazo, generan asuntos como el cierre de oficinas y los despidos.

La CNMC admite que, “a pesar de la reducción del número de oficinas bancarias en España (sobre todo en municipios más pequeños, de menos de 500 habitantes), un 62,2% de la clientela continúa utilizando habitualmente las oficinas bancarias, mientras que el porcentaje en el caso de la banca online se mantendría por debajo de los anteriores (50,6%)”. El informe de Competencia manifiesta que “a la vista de la importancia que la red de sucursales de las entidades tiene en materia de inclusión financiera, el incremento de la exclusión es otro riesgo derivado de la operación”. Sin embargo, la misma institución hace un ejercicio de equilibrio cuando también destaca que “pese a la notable reducción del número de oficinas en los últimos años, España sigue teniendo un nivel superior a la media de la UE”.

(El País. Página 30, Media página)

LOS BANCOS VALORADOS POR SUS CLIENTES INGRESAN UN 70% MÁS

Que el cliente sienta que su banco conoce sus necesidades y las satisface bien es un factor clave para rentabilizar la relación. Es la principal conclusión de un estudio de Accenture, donde revela que las entidades financieras mejor valoradas por sus clientes aumentaron sus ingresos un 70% más que el resto de los competidores. Se trata del informe *Banking Consumer Study 2025*, elaborado por la firma cada dos años, y que en esta ocasión se ha efectuado en base a las respuestas recogidas en una encuesta a 49.300 consumidores en 39 mercados en todo el mundo, incluyendo 2.000 españoles. Para medir la fidelidad del cliente evalúa el impacto de 1.215 variables combinando técnicas de *data science* con experiencia funcional.

(El Economista. Página 16. Media página)

SANTANDER, BBVA Y CAIXABANK: BONUS DE 800 MILLONES PARA SUS DIRECTIVOS

Santander, BBVA y CaixaBank suman un bonus de 836,7 millones de euros asignado a sus 1.909 altos cargos en 2024. Es un 7,2% más que en el ejercicio precedente, aunque la evolución es dispar.

Santander se anota el menor aumento, del 4,6%, pero protagoniza el mayor volumen, con una retribución variable total de 670,4 millones de euros, repartidos entre 1.246 ejecutivos del grupo, un 8,1% más, frente a los 1.152 del ejercicio anterior. Santander ganó el año pasado un 14% más, hasta 12.574 millones, y su retribución variable supone un 5,3% de esta cantidad.

El bonus de BBVA se disparó un 21% el año pasado, el mayor incremento entre los bancos cotizados en España, y alcanzó 121,5 millones asignados a 300 altos cargos, dos menos que en 2023. BBVA ganó un 25% más en 2024 y alcanzó 10.054 millones, de forma que la retribución variable representa un 1,2% del resultado del grupo.

El pago extra otorgado por CaixaBank el año pasado a este colectivo fue de 44,7 millones, un 10,6% más, repartidos entre 363 ejecutivos, 30 más que en 2024. Su bonus supone en 0,77% de los 5.787 millones ganados por el banco, un 20,2% más.

El resto de los bancos cotizados suman 38 millones a este premio a sus banqueros, hasta completar 874 millones entre los seis bancos del Ibex.

(Expansión. Página 11. Artículo editorial en La Llave, página 2)