

RESUMEN DE PRENSA DEL 25 Y 26 DE OCTUBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

RADIOGRAFÍA DE LAS HIPOTECAS EN UN MERCADO INMOBILIARIO AL ALZA

El mercado hipotecario español suma ya catorce meses consecutivos al alza. Pero este auge esconde algunos datos que generan incertidumbre y podrían hacer saltar las alarmas.

En agosto se firmaron 33.271 hipotecas sobre viviendas, un 7,5% más que un año antes, según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Además, el importe medio de estas operaciones ascendió a 169.650 euros, lo que representa un incremento interanual del 15,5%. Detrás de este *boom* hay un dato que genera dudas: el aumento de las hipotecas consideradas de riesgo. El 11,7% de los nuevos préstamos para la compra de vivienda tenían un *loan to value* (LTV) superior al 80% en el segundo trimestre del año. Lo más llamativo es que el peso de este tipo de hipotecas sobre el total casi se ha duplicado desde finales de 2023, cuando esta tasa (con el LTV superior al 80%) se situaba en el 6,1%. Año y medio después se ha alcanzado el 11,7%, su nivel más elevado desde el tercer trimestre de 2019.

Detrás de esta subida, los expertos detectan varios factores. Por un lado, “el incremento del precio de la vivienda, que crece más rápido que los ahorros y que hace necesario un mayor porcentaje de financiación, especialmente porque cada vez hay más jóvenes comprando frente a los inversores”, explica Juan Villén, director general de hipotecas en Idealista. Por otro, “como consecuencia de la bajada de los tipos, muchas entidades están intensificando la competencia por captar los perfiles de los clientes más solventes, flexibilizando ligeramente los límites de financiación, pero manteniendo criterios prudentes de riesgo”, dice José Manuel Fernández, subdirector general de Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI).

Además, “los modelos de *scoring* [que evalúan el riesgo financiero de los solicitantes] tienen en cuenta diferentes elementos, entre los que destacan el LTV y la renta destinada a la hipoteca (lo ideal es que no supere el 30%). Esta última variable tiene que haber mejorado ahora que los tipos han bajado y las rentas han estado subiendo, y puede estar compensando el empeoramiento del LTV más alto. Por ejemplo, puede haber personas que piden un 83% del valor de la vivienda, pero que al pago del crédito sólo esté dedicando un 28% de sus ingresos”, explica José García Montalvo, catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra. A esto se añade, a juicio de García Montalvo, que “los avales ICO para jóvenes también pueden estar teniendo algún efecto sobre esta variación, aunque todavía es difícil de medir porque no hay datos históricos. La cuestión es que, si un joven pone el 10%, aunque los ICO avala un 15%, el LTV sigue siendo del 90% de acuerdo con la normativa oficial; sin embargo, en la práctica tiene un aval público y, por tanto, se considera que el riesgo es menor”.

La evolución del LTV muestra que se está asumiendo un riesgo superior, pero los expertos coinciden en que no hay motivos para alarmarse. Tras la crisis de 2008, los límites a la hora de conceder créditos están muy claros. La normativa es muy prudente para evitar una situación similar a la vivida entonces, en la que muchas personas tenían unos niveles de endeudamiento muy elevados y se enfrentaron a impagos cuando la economía entró en recesión y se disparó el

paro. En la actualidad “no puede producirse en ningún caso la reducción de rigideces porque el Banco Central Europeo no está para bromas. Si algún banco estuviera abriendo la mano más de lo debido podría tener problemas. Eso ofrece bastante confianza de que no estamos en un proceso como el que vivimos en el pasado”, apunta García Montalvo.

Además, la gran mayoría de las hipotecas se conceden a tipo fijo (el 59,4% en agosto), por lo que la cuota mensual no va a subir nunca, y los salarios normalmente se revalorizan como mínimo con la inflación, lo cual va reduciendo con el tiempo el esfuerzo económico. A esto se añade que la valoración de la vivienda parece que no va a descender en el corto plazo, en un contexto de exceso de demanda y una oferta menguante. Esta dinámica actúa de protección ante posibles frenos de actividad que pudieran significar una caída de los precios. Por estas razones, “la subida del LTV no es preocupante en el corto plazo; es más, es una buena noticia porque permite acceder a la vivienda a demandantes con un nivel de ahorros limitado. Tendremos que ver si la subida se consolida o aumenta y, sobre todo, monitorizar los niveles de empleo y de apreciación del precio de la vivienda, como factores subyacentes”, defiende Villén. Fernández coincide en este punto y destaca que “sí conviene vigilar su evolución; que el 12% de las hipotecas superen el 80% del valor de tasación supone un repunte moderado, pero está dentro de niveles manejables y coherentes con la evolución del mercado”. Montalvo añade otro dato clave, junto con el LTV, que hay que seguir de cerca: el *stage 2*. “Se trata del indicador que mide la evolución de los morosos de más de 30 días, que está aumentando, por lo que hay que estar vigilantes; es una fase previa a la morosidad -que se mide con los impagos de más de 90 días-, pero puede marcar una tendencia”, concluye. De momento, la tasa de morosidad de la banca repuntó en agosto levemente respecto al mes precedente, algo que no ocurría desde enero, hasta situarse en el 2,93%.

(Expansión. Páginas 34 y 35)

LAS HIPOTECAS FIJAS SE AFIANZAN EN EL MERCADO

Con los tipos de interés inmóviles en el 2% desde el 11 de junio, el euríbor, el indicador más empleado en España para el cálculo de las hipotecas, no sólo ha dejado de bajar, sino que registra pequeñas pero continuadas subidas. En este contexto, las hipotecas a tipo fijo se afianzan en el mercado como valores para protegerse ante estos incrementos, con Banca March y Openbank a la cabeza, ofreciendo intereses inferiores al 3%. Y en el terreno del tipo variable y mixto, las entidades mantienen abierto el grifo para financiar la compra de vivienda con préstamos atractivos para compensar, al menos parcialmente, la nueva escalada silenciosa que experimenta el euríbor a 12 meses.

Según un análisis realizado por el comparador y asesor hipotecario iAhorro, un incremento del 5% en el valor medio de los inmuebles se podría compensar con una reducción cercana al medio punto porcentual en los intereses de los préstamos concedidos por los bancos. Así, parece claro que la banca trata de rebajar precios y estimular la contratación. Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el tipo medio de las nuevas operaciones hipotecarias se situó en agosto en el 2,89%. Se trata de la cifra más baja desde febrero de 2023, algo que constata que la competencia entre las entidades se mantiene ante un momento de atracción y captación de nuevos clientes.

Los expertos aseguran que este es “el mejor momento para hipotecarse de los últimos tres años, y la preferencia por las hipotecas a tipo fijo vuelve a ser la favorita, mientras que las variables y mixtas pierden terreno”, afirma María Matos, directora de Estudios de Fotocasa, quien anticipa que “probablemente las de tipo fijo alcanzarán récord, debido a la tranquilidad que otorgan las cuotas estables. Aunque las variables puedan parecer más rentables en momentos de bajada, el miedo a futuras subidas –como la vivida tras la pandemia– sigue presente”, concluye la experta.

(Expansión. Página 34. 5 medias columnas)

LA BANCA MEDIANA RECRUDECE LA GUERRA HIPOTECARIA PESE AL REPUNTE DEL EURÍBOR

Pese a que el euríbor repuntó ligeramente en agosto y septiembre, algunos bancos sostienen una oferta de tipos baratos para ganar nuevos clientes. Otros no están dispuestos a entrar en un juego del que no aceptan las reglas. Santander, BBVA y Bankinter han manifestado su intención de apartarse de esa competencia tan agresiva porque no les saldría rentable.

Ante el cóctel de una política monetaria más acomodaticia y una competencia más feroz, varias entidades medianas han puesto en marcha propuestas más atractivas. “En el momento expansivo de transacciones en el que estamos algunos bancos renuncian a algo de rentabilidad para hacer masa crítica de clientes”, señala Ferran Font, portavoz de Pisos.com. “No tienen tanto volumen de negocio como los grandes y, por lo tanto, necesitan dar un punto más de competencia para poder captar la atención al cliente”, apunta Miquel Riera, experto de HelpMyCash. Según este comparador financiero, entre las hipotecas más baratas a tipo fijo se sitúan la de Ibercaja, con un TIN bonificado del 2,15% (3,15% sin bonificar) y una TAE del 3,10%; o la de Openbank, con un TIN bonificado del 2,42% (2,92% sin bonificar) y una TAE del 2,98%. Eso sí, esos precios más baratos están sujetos a toda una serie de condiciones que hay que cumplir, orientadas a reforzar la vinculación del cliente con el banco. “Todos esos productos asociados tienen un precio y hacen que el coste de la hipoteca en realidad sea superior a los tipos que ofrecen y por eso les sale un poco más rentable”, agrega Riera.

La competencia se recrudece en las hipotecas variables. Kutxabank ofrece para los primeros 12 meses un TIN bonificado del 0,49% sumado al euríbor (1,49% sin bonificar) y una TAE del 3,03%, pero se dirige a clientes de alto perfil, al requerir domiciliar una nómina de 3.000 euros mínimos al mes, entre otras condiciones. En el caso del Sabadell, el TIN bonificado suma 0,55% al euríbor (1,55% sin bonificar) y la TAE es del 3,47%, pero la oferta está vinculada a la domiciliación de nómina y a contratar tres seguros. En las mixtas, Ibercaja y Cajamar proponen un TIN bonificado a cinco años del 1,55% y del 1,79%, respectivamente.

El mercado no espera grandes bailes en el euríbor hasta finales de año. Las fuentes, sin embargo, recuerdan que a finales de año suele haber más urgencia por parte de los bancos de optimizar los volúmenes de hipotecas para cerrar las cuentas, lo que justifica que algunas entidades podrían hacer un sprint para mantener las ofertas a ese nivel.

(El Economista. Primera página. Página 11. Media página)

RICOS EN LADRILLO, POBRES EN LIQUIDEZ

Adriana Scozzafava, directora general de la Fundación Afi Emilio Ontiveros, comenta en esta tribuna que “hablar de hipoteca inversa en España es pisar terreno resbaladizo. El concepto de vivienda en propiedad, la cultura de mantenerla hasta el final de nuestros días y de dejarla en herencia, está tan arraigada que mencionarlo resulta incómodo”. Y plantea “¿No sería más razonable priorizar el bienestar actual del propietario que el futuro de los herederos?”

Hace referencia a un análisis en Social Indicators Research, publicado por un grupo de investigadores de la Universidad de Barcelona, que concluye que la hipoteca inversa reduciría en España la tasa de pobreza de los mayores de 65 años que viven solos en un 65,8% de los casos, situándola en el 5,5% del total. El estudio también señala que contribuiría a mitigar la brecha de género en pobreza, llevándola de 4,77 a 0,56 puntos porcentuales.

Explica Scozzafava que no todos los mayores ni todos los inmuebles cumplen los requisitos para acceder a este producto financiero y el estudio se centra sólo en el colectivo elegible. “Ahora bien, aporta evidencias claras de su potencial. La hipoteca inversa proporcionaría a estos hogares un ingreso adicional medio de alrededor de 3.300 euros anuales (unos 275 euros al mes) que podría ser significativamente mayor en propiedades de alto valor”.

Explica también en España, el 88,6% de las personas mayores de 65 años tienen la vivienda en propiedad. “Aunque no todas sean susceptibles de acogerse a una hipoteca inversa, nos convendría valorar políticas como las existentes en países como el Reino Unido, con un esquema público-privado, que permitan a colectivos sociales más vulnerables, en especial a las mujeres mayores que cobran solo la pensión de viudedad, tener esta opción”. Y completa: “Como sociedad convendría plantearnos si hay que legar a las futuras generaciones patrimonio o un país mejor, dejar la vivienda en herencia no soluciona un problema estructural. La hipoteca inversa no es perfecta, ni resuelve todos los problemas, pero es una opción. Es absurdo que haya mayores pasando estrecheces teniendo una vivienda”-

(El País. Suplemento Negocios. Página 14. Media página. Domingo 26)

AVALAR A UN HIJO FRENTE AL BANCO

Eduardo Amat Alcaraz, notario en Puerto Lumbreras (Murcia), comenta en esta tribuna: “uno de los actos más naturales y lógicos, pero también más arriesgados y comprometidos, es avalar o afianzar a un hijo frente a una entidad financiera en garantía del préstamo concedido para comprar su vivienda”. Afirmar que “puede convertirse en un regalo envenenado de indeseables consecuencias, por lo que conviene meditarlo seriamente”.

“En principio, la fianza es una garantía accesoria y subsidiaria, es decir, que el fiador sólo está obligado a pagar si previamente el acreedor ha reclamado infructuosamente el pago al deudor principal (beneficio de orden); además, el fiador puede permanecer indemne mientras el deudor ostente bienes suficientes para cubrir el importe de la deuda (beneficio de excusión), y si hubiese varios fiadores, la deuda ha de dividirse entre todos ellos de forma mancomunada (beneficio de división). Sin embargo, generalmente se pacta la renuncia a estos derechos de

orden, excusión y división del fiador, lo que implica que el fiador prácticamente se sitúe al mismo nivel que el deudor y pueda ser reclamado de forma inmediata al pago de la deuda por el banco, incluso de la totalidad de la misma aunque existiesen varios fiadores (responsabilidad solidaria)”.

“Hay que tener en cuenta que el fiador garantiza la total obligación, esté a cargo de uno o de varios deudores, lo que es frecuente que suceda cuando los prestatarios son una pareja que compra una vivienda; por lo que, en caso de ruptura de la relación, podría suceder que los padres de uno de ellos continuaran avalando a la expareja de su hijo...Asimismo, si el fiador fallece estando aún pendiente la deuda, sus herederos, si aceptan su herencia, se subrogarán en dicha posición de garantes, pues se heredan tanto los bienes y derechos como las obligaciones; ello puede provocar, por ejemplo, que una persona acabe siendo fiador de su hermano al fallecer el padre avalista”.

“No obstante, la responsabilidad del fiador no es incondicionada, pues dispone frente al deudor de la llamada acción de reembolso o regreso para reclamarle las cantidades que hubiere pagado al acreedor por su condición de fiador (incluyendo gastos causados y daños y perjuicios sufridos); acción que puede ejercitar también contra los otros cofiadores si hubiere varios. Asimismo, puede directamente subrogarse en los derechos y privilegios que tuviere el acreedor originario frente al deudor principal”.

(ABC. Página 78. Media página. Domingo 26)

MERCADO INMOBILIARIO

LA TRAMPA DE LOS JÓVENES Y LA VIVIENDA: POCO AHORRO, ALQUILERES ALTOS Y HERENCIAS TARDÍAS

La vivienda en propiedad ha sido la puerta de entrada al patrimonio para las familias españolas durante décadas. Funcionaba como máquina de acumulación de riqueza, como seguro intergeneracional y también como símbolo aspiracional de ascenso social. Pero el motor ha gripado. Los jóvenes de hoy se enfrentan a un circuito cerrado del que es difícil salir: empleos más precarios, precios residenciales más altos y herencias más tardías. Es un círculo que bloquea la capacidad de ahorro y de compra de una vivienda, y que condena a toda una generación a una posición patrimonial más débil que la de otras a la misma edad.

La riqueza bruta mediana de los hogares con cabeza de familia menor de 35 años cayó con la crisis financiera y, en 2022, se situaba un 75% por debajo del nivel de 2002. Para otras generaciones, la pérdida fue mucho menor, según refleja la *Radiografía de la evolución del patrimonio de los hogares españoles* de EsadeEcPol y Fundación Mutualidad. Los datos que contiene ofrecen una imagen precisa del cambio de era.

La vivienda, corazón de la economía familiar, es el epicentro de ese vuelco. En 2002, alrededor del 70% de los menores de 35 años tenían casa; en 2022, son algo más del 30%. En solo dos décadas, la propiedad entre jóvenes se ha desplomado, “rompiendo el principal vehículo de acumulación patrimonial” del país, explican Jorge Galindo y Javier Martínez, economistas y

autores del estudio. El arrendamiento suele ser la opción mayoritaria. “El mayor esfuerzo en alquiler reduce el ahorro necesario para la compra, perpetuando la exclusión del principal activo financiero de los hogares españoles”, añaden.

La renta media de los menores de 30 años apenas ha variado en los últimos 16 años. En términos reales, se ha reducido: de cerca de 14.000 euros anuales en 2008 a unos 13.500 en 2024, según el análisis de EsadeEcPol. La tasa de paro juvenil ronda el 20% y, aunque la temporalidad ha bajado, los nuevos empleos se concentran en sectores de baja productividad o en jornadas parciales. Mientras, los mayores han visto aumentar sus ingresos. Y muchos lo han hecho, en parte, gracias a los rendimientos que perciben como caseros.

Otro organismo que insiste en prestar atención a la desigualdad de ingresos y patrimonio es la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea). En el informe *Evolución de la riqueza de las familias en España (2002–2022)*, describe un cambio de ciclo generacional: “El grupo de menores de 35 años ha experimentado una caída abrupta en la tasa de propiedad”. Ese retroceso “refleja el impacto conjunto del encarecimiento de la vivienda, el menor acceso al crédito hipotecario y la precarización laboral que afecta especialmente a los jóvenes, dificultando su transición a la propiedad”, señalan los autores.

Los expertos advierten de que el peso de las herencias en el patrimonio total ha crecido de forma sostenida. Las transferencias familiares, avales o adelantos han ganado peso en la posición económica de los hogares. Pero el relevo llega cada vez más tarde: con una esperanza de vida más alta y una natalidad más baja, las herencias se reciben a edades avanzadas, cuando ya no sirven para impulsar la emancipación, invertir o formar familia.

(El País. Página 45. 4 columnas. Domingo 26)

LA DUALIDAD DE LA CRISIS DE LA VIVIENDA

Raymond Torres, director de Coyuntura de Funcas, analiza en esta tribuna cómo frente al impacto en la población residente, la demanda extranjera parece inmune a los precios elevados

Comenta que, al ritmo de crecimiento actual, el número de viviendas iniciadas “podría por fin igualar el incremento poblacional a partir del año que viene, según las previsiones de Funcas, que evidencian una cierta vitalidad del ciclo expansivo de la inversión residencial. De cumplirse este pronóstico, el déficit de vivienda no iría a más. Una buena noticia que debe sin embargo tener en cuenta la dualidad que caracteriza el mercado inmobiliario. Porque la carestía incide significativamente en el acceso a la vivienda de la población residente, mientras que los no residentes parecen inmunes a los precios altos, al menos de momento. Es un hecho que los extranjeros que no viven en España lideran el actual ciclo de inflación inmobiliaria: el precio medio de la vivienda adquirida por este colectivo se ha incrementado un 40% en comparación con el periodo prepandemia, frente al 27% en el caso de los compradores residentes, ya sean españoles o inmigrantes (con datos del portal del Consejo General del Notariado)”.

“Si bien los compradores foráneos siguen siendo minoritarios, con un peso del 7,5% en el total de las transacciones, su influencia en la formación de los precios es relevante, ya que se trata de particulares o de empresas que a menudo gozan de un poder adquisitivo alto en comparación con los lugareños. Prueba de ello, el precio medio de adquisición es un 73% más elevado que en el caso de los compradores residentes. Este fenómeno se ha producido en otros países, motivando en algunos casos la imposición de limitaciones a la compra de no residentes: en Dinamarca, por ejemplo, estas operaciones están sometidas a un criterio de residencia de cinco años”. Añade que “el tirón de la demanda internacional explica que el mercado se haya alejado de la capacidad de compra de las clases medias españolas. Hoy por hoy, el precio medio de compra de una vivienda equivale a 7,7 años de renta disponible anual de los hogares residentes, un año más que el periodo anterior a la pandemia. Habida cuenta de las normas prudenciales para obtener una hipoteca, la demanda nacional sigue desplazándose hacia el segmento del alquiler, cuyo precio también se encarece”.

De ahí, señala la importancia de priorizar la construcción de vivienda asequible.

(El País. Suplemento Negocios. Página 16. 2 columnas. Domingo 26)

VIVIENDA: EL GOBIERNO TRIVIALIZA EL MAYOR PROBLEMA DE LOS ESPAÑOLES E INDIGNA A LOS AFECTADOS

Amplio artículo en el que se comenta que el Ministerio de Vivienda “parece haberse empeñado en las últimas semanas en trivializar el problema de la vivienda de algún modo, aunque haya sido de forma involuntaria”, con una polémica campaña publicitaria y el lanzamiento de un teléfono para consulta sobre cualquier duda en el ámbito de la vivienda, que ha sido denominado con sorna como ‘teléfono de la esperanza’ desde el sector y desde Sumar. Estas medidas han desatado la indignación de ciudadanos y partidos políticos. Sumar ha calificado esas decisiones de “ocurrencias”. A pesar de la avalancha de reproches al anuncio publicitario, la ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, ha querido restar importancia a la polémica.

Las críticas por los patinazos del vídeo y el teléfono llegan en un momento en el que Rodríguez vive tal vez sus momentos más complicados como ministra. Aunque se empeña en defender su gestión con datos, desde Sumar han sugerido que debería abandonar el cargo si no está dispuesta a tomar medidas más contundentes para solucionar el problema de la vivienda.

La Razón publica también un artículo en el que comenta: “Pedro Sánchez parece no aclararse respecto a si la vivienda es un negocio o no. El presidente del Gobierno ha hecho de la crisis habitacional uno de los de su acción de Gobierno. Pero mientras en ocasiones parece vender un discurso plenamente intervencionista y más del agrado de sus socios de coalición de Sumar, en otras parece más proclive a reconocer que la vivienda, a fin de cuentas, no deja de ser otro bien más sujeto a transacciones comerciales propias de una economía de mercado de un país avanzado como España. Es lo que, de algún modo, sugiere en la carta que remitió a los presidentes autonómicos antes de la Conferencia de Presidentes en la que lanzó el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 y que pretende dotar con 7.000 millones de euros”.

Junto a estos artículos se publica una tribuna del economista Daniel Lacalle. Bajo el titular “El Gobierno no resuelve el problema de la vivienda, lo empeora”, argumenta que el intervencionismo “hace que los precios del alquiler suban más rápido, la oferta se hunda y la obra residencial no despegue”

(La Razón. Páginas 58,59 y 62. Domingo 26)

MADRID.AYUSO ESTUDIA TOPAR EL PRECIO DEL SUELO PROTEGIDO PARA IMPULSAR VIVIENDA BARATA

Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la Comunidad de Madrid, se plantea volver a topar el precio del suelo destinado a vivienda protegida, con el objetivo último de favorecer la construcción de más vivienda asequible. Según fuentes del sector, el Ejecutivo madrileño mantiene consultas con los principales agentes inmobiliarios para incluir esta medida en el nuevo Reglamento de Vivienda Protegida que se encuentra actualmente en tramitación.

La posibilidad de limitar de nuevo el precio del suelo protegido supondría retomar una política que estuvo vigente hasta 2008, cuando la por aquel entonces presidenta de la región, Esperanza Aguirre, eliminó el tope y se liberalizó el mercado. Desde entonces, el precio del suelo protegido ha quedado sujeto a la dinámica del mercado, lo que, según los promotores, ha encarecido los costes y reducido la viabilidad de muchos proyectos.

Carolina Roca, presidenta de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), confirma que el sector ha sido consultado por la administración y que la patronal ya ha presentado alegaciones al borrador del reglamento. “Nosotros hemos presentado nuestras alegaciones, haciendo referencia a algo que llevamos años reclamando: la necesidad de volver a topar el precio del suelo protegido”, explica. La directiva apunta que no se trataría de una medida novedosa, sino de “retomar una práctica que se aplica en la mayoría de las comunidades autónomas”.

(El Economista. Página 54)

EL 90% DE LOS COMPRADORES EN LA COSTA DEL SOL ES INTERNACIONAL

España se afianza como uno de los destinos más sólidos para la inversión en Real Estate de lujo. El país emerge como un polo estratégico para la inversión internacional, combinando estabilidad económica, clima, gastronomía y calidad de vida, según apuntaron los expertos en Premium Real Estate Summit.

A los focos tradicionales del mercado inmobiliario *premium* de Baleares, Madrid y Costa del Sol –donde la demanda ya está consolidada– se suman nuevos destinos como Valencia, Alicante, Costa Brava o Málaga. Concretamente, el 90% del comprador de residencial de lujo en Costa del Sol es extranjero, mientras que en Madrid la cifra supone cerca de un 60%-70%, con una diversificación de nacionalidades que incluye norteamericanos, canadienses y ucranianos.

(El Economista. Página 55. 1 columna)

FINANZAS

EL BCE ALERTA DE LA DEBILIDAD EN LA CONCESIÓN DE CRÉDITO BANCARIO

No despierta al ritmo esperado. El crédito bancario en la zona euro sigue dormido pese a las rebajas de los tipos de interés acometidas por el Banco Central Europeo (BCE) a lo largo del último año, que han llevado el precio del dinero del récord del 4% hasta el 2% actual.

El volumen de préstamos concedidos a las empresas apenas asciende a un ritmo del 3% interanual, mientras que los créditos a las familias reducen incluso ese incremento hasta el 2%, según los últimos datos del BCE a cierre de agosto. Philip Lane, el economista jefe de la autoridad monetaria, puso el foco en estas dinámicas esta misma semana y señaló que reflejan que “el crédito parece ser débil si se evalúa en relación con ciclos monetarios pasados”.

La concesión de crédito a las empresas y las familias es una de las vías más importantes para la transmisión de la política monetaria de un BCE que es consciente de que, hasta la fecha, no toda la flexibilización del precio del dinero que ha anunciado se ha trasladado a la economía. Lane asegura que existen algunos elementos estructurales que afectan a la concesión de crédito y que la institución debe tener en cuenta, como el envejecimiento de la población o una mayor predisposición al consumo de servicios que no se financian frente a la compra de bienes. Sin embargo, los expertos del banco central aseguran que existe evidencia suficiente como para concluir que “estos cambios estructurales importan menos para la zona del euro que para otras economías, lo que deja los efectos del ciclo de ajuste anterior como una importante explicación candidata para la persistente debilidad del crédito que se observa hoy”.

La subida de los tipos de interés realizada entre 2022 y 2023 fue vertiginosa y potente –con el precio del dinero pasando del -0,5% al 4% en pocos movimientos–. A ello se le suma el hecho de que las entidades ya no piensan que se va a volver a los niveles de tasas negativas que se vivieron en la última década, lo que lleva a que los nuevos créditos que se conceden tengan tipos todavía muy por encima de los de las deudas que poco a poco van alcanzando su madurez. Junto con estas dinámicas, que deberían corregirse con el tiempo, el BCE apunta a que la mayor percepción del riesgo y los mayores costes de financiación bancaria, junto con la disminución del exceso de liquidez, han influido también en la debilidad crediticia, que puede llegar a maniatar a la economía de la zona euro.

Además, el economista jefe de la autoridad monetaria reconoce que “la presión de los requisitos supervisores y regulatorios para mantener balances sólidos en un contexto de creciente incertidumbre, junto con el objetivo de apoyar la estabilidad financiera”, han contribuido a mantener las condiciones crediticias restrictivas a lo largo del ciclo. Los últimos *shocks* geopolíticos tampoco han ayudado a destapar el tarro del crédito bancario como hubiera esperado el banco central en un año de fuertes rebajas de los tipos de interés.

(Expansión. Página 21)

ASÍ GANÓ SABADELL A BBVA: INTRAHISTORIA DE LA OPA BANCARIA DEL SIGLO

Amplio reportaje de las claves que explican cómo ganó Sabadell a BBVA la opa bancaria del siglo. Seis personas determinantes - tres dentro del banco y tres de fuera- bancos de inversión expertos en defensa, trato especial para los fondos índice, una ley de opas con entresijos que aprovechar, dividendos para los accionistas particulares, persuasión para los inversores a largo, activos potencialmente millonarios y tácticas importadas de EEUU explican la victoria.

Por su parte, el diario *El Economista* publica un artículo de su director Amador G. Ayora titulado “Los planes del Sabadell para blindarse ante su próxima fusión”.

(Expansión. Página 23)

EMPRESARIOS CATALANES, TRAS LA OPA: “NECESITAMOS UN BANCO DE AQUÍ”

El abogado y ex diputado de la ya extinguida CiU en el Congreso, Jordi Casas, hoy presidente de la Asociación de Accionistas Minoritarios del Banco Sabadell, explica, cuando apenas han pasado unos días del fracaso de la opa hostil de BBVA sobre el banco vallesano, que para entender el resultado de esta operación hay que remontarse nada menos que a 1559. Ese año se fundó el Gremio de Fabricantes de Sabadell, que tres siglos después, en 1881, se plantearía la necesidad de disponer de un socio financiero que respaldara las ambiciones de crecimiento e internacionalización de sus socios. De esa necesidad nació el Banco Sabadell.

“Hay que entender que el Sabadell no nació para impulsar una economía financiera sino para apalancar al tejido empresarial y responder a las necesidades de crecimiento de la industria local. Y las empresas catalanas siguen viéndolo así”, argumenta.

La reunión anual del Instituto de la Empresa Familiar, el *lobby* impulsado a principios de los noventa por algunas de las familias más prominentes de la tradicional burguesía empresarial catalana, celebrada la última semana en Burgos, constata el peso que el vector identitario y el vínculo sentimental ha tenido en el posicionamiento militante que el tejido asociativo empresarial catalán ha asumido contra la oferta de BBVA y tal vez en el resultado de la misma.

(ABC. Página 49. Media página. Domingo 26)

UGT DESACONSEJA A SABADELL UNA FUSIÓN CON OTRO BANCO

El secretario general de UGT, Pepe Álvarez, desaconseja al Sabadell que intente a corto plazo una fusión con otro banco de tamaño mediano, después de haber logrado tumbar la opa del BBVA. El líder sindical ha apuntado en una entrevista que “es demasiado pronto” y no sería “razonable” embarcarse en un proceso de estas características de forma tan inmediata.

(La Vanguardia. Página 87. Breve. Domingo 26)

BBVA SUBE EN BOLSA UN 7,54% TRAS FRACASAR LA OPA Y LIDERA LA BANCA

BBVA y Banco Sabadell han seguido caminos muy divergentes en Bolsa tras el fracaso de la oferta pública de adquisición (opa) del primero sobre el segundo. Seis sesiones después de que se comunicara que la entidad que preside Carlos Torres sólo consiguió el 25,47% de los derechos de voto de Sabadell, BBVA acumula una subida en Bolsa del 7,54%.

Este avance es el mayor entre los seis bancos cotizados españoles y contrasta con la suave ganancia del 0,63% del índice Ibex 35 Bancos en el mismo período.

BBVA cerró el viernes sobre el nivel de los 16,9 euros, y se mantiene muy cerca del máximo histórico de 17,29 euros firmado este mismo mes.

Tras el resultado negativo de la opa sobre Sabadell, el banco ha vuelto a poner el foco en el crecimiento orgánico y en los pagos al accionista, con los 36.000 millones de remuneración previstos para el plan 2025-2028 como gran cifra de referencia. La entidad retomará el 31 de octubre el plan de recompra de acciones que tenía suspendido por valor de 1.000 millones de euros. Además, los analistas de Morgan Stanley señalan que el segundo banco español por capitalización bursátil estaría preparando un nuevo programa de recompra de títulos que se elevaría hasta los 3.000 millones de euros. Según cálculos de los analistas del banco de inversión estadounidense, este importe permitirá a BBVA conservar una ratio de capital de máxima calidad en el entorno del 13%, lo que lo mantendrá “alineado con sus pares”.

Liberado del peso de una posible segunda opa por Sabadell a un precio mayor que la primera que hubiera puesto en peligro sus ratios, y con la retribución al accionista como gran reclamo, BBVA ve como los analistas le dan un precio objetivo medio de 17,4 euros, que supondría un récord y un potencial alcista del 3%. El consenso de Bloomberg otorga a BBVA la mejor valoración de siempre.

Desde que fracasó la opa, sólo dos bancos, BBVA y Unicaja, escapan a la corrección en Bolsa. La peor parte se la lleva Bankinter, que pierde un 5% en las seis últimas sesiones. La caída se ha gestado tras la presentación, el jueves, de los resultados de los nueve primeros meses del año. A continuación, se sitúa Sabadell, que cede un 3,90%. Tras la fuerte caída del 6,78% del viernes de la semana pasada como respuesta al desenlace de la opa, la entidad ha recuperado la normalidad muy rápidamente en Bolsa en las últimas sesiones. De hecho, sólo en la última semana ha sido el mejor banco del Ibex 35 con una subida del 3%, frente a la del 1,17% del índice sectorial. La reducción del parte de daños en Bolsa hasta niveles muy discretos tiene que ver con la rápida absorción del grueso de las ventas procedentes de los fondos de arbitraje y *cazaopas*.

Tras la suave corrección posterior al fin de la opa, los analistas dan a Sabadell un potencial alcista medio del 11% hasta los 3,44 euros, lo que supondría un récord histórico.

(Expansión. Página 24. 3 columnas)

INDITEX, BBVA Y SANTANDER REPARTEN DIVIDENDOS ESTE NOVIEMBRE

Tras unos meses de septiembre y octubre de sequía en el reparto de dividendos entre los accionistas, las cotizadas españolas llegan a noviembre pisando fuerte. Concretamente, serán tres pesos pesados del Ibex 35 los que rieguen a sus inversores en la primera semana del mes, con un total a repartir de 6.200 millones de euros. Los accionistas de Inditex, Santander y BBVA serán los grandes beneficiados.

El Santander retribuirá a sus accionistas el 3 de noviembre y el importe de este dividendo, con cargo a los resultados de 2025, asciende a 0,115 euros brutos por acción. Este nuevo pago supone aumentar un 15% los 0,11 euros abonados el ejercicio anterior como dividendo a cuenta y supone un montante global de 1.700 millones. Este pago se enmarca en el plan que comunicó la entidad a principios de año para retribuir a sus accionistas. Entonces el Santander anunció su intención de devolver 10.000 millones entre 2025 y 2026, tanto con cargo a sus resultados, con un *pay out* del 50%, como al exceso de capital que supere el suelo que se ha fijado la entidad, en el 12% de la ratio CET 1 *fully loaded*. Esta cifra comprende tanto recompras de acciones como el pago de dividendos.

El 7 de noviembre es el día elegido por BBVA para premiar la fidelidad de sus accionistas con un dividendo récord para la entidad de 0,32 euros brutos por acción. Según la entidad vasca, el pago estará a cuenta de los resultados de 2025, suponiendo un 10,3% más que en 2024, que fue de 0,29 euros brutos. El pago de este cupón, que llega tras el fracaso de la opa sobre del Sabadell, supondrá un desembolso de 1.850 millones a los accionistas del banco.

El Economista informa también de los dividendos del Santander.

(Cinco Días. Página 17. 3 columnas)

EL MERCADO PRESIONA AL SANTANDER PARA ELEVARE LAS PROVISIONES POR EL PLEITO EN REINO UNIDO

El Santander vuelve a tropezar en la piedra del Reino Unido. El regulador británico de los servicios financieros, la FCA, publicó este mes unas primeras conclusiones sobre un pleito sobre la financiación a automóviles del Reino Unido. Concluye que las entidades involucradas, entre las que se encuentra la que pilota Ana Botín, deberán indemnizar a los consumidores con 8.200 millones de libras (9.400 millones de euros).

Esto ha supuesto que la mayoría de los bancos implicados hayan elevado sus provisiones vinculadas a este tema tras la decisión del regulador, excepto el Santander. Los inversores contienen la respiración a la espera de que dé señales al respecto en los próximos meses. Las pesquisas se centran en presuntos acuerdos entre los concesionarios y los bancos para impulsar al alza el tipo de interés de los préstamos de compra de automóviles, con la fijación de un precio diferente para cada préstamo, lo que añadía incentivos a los vendedores de coches a poner un tipo alto y cobrar más comisiones. La FCA prohibió esta práctica en 2021 y, en medio de un proceso ante la justicia británica sobre el asunto, ha abierto la puerta a

reclamaciones millonarias a las entidades financieras. El importe consignado, esos más de 9.000 millones de euros, serán afrontados al 50% entre financieras y concesionarios.

El Santander sorprendió al mercado hace justo un año por este motivo. Tras una sentencia, en la que el Tribunal de Apelaciones falló en contra de los bancos, suspendió la presentación de los resultados de su filial británica en el tercer trimestre del año pasado. Lo hizo unas semanas después, cuando reconoció una provisión por este asunto de 350 millones. La cifra estaba ya entonces en la banda baja de lo que esperaban los analistas. Tanto estos expertos como muchos inversores creen que la situación ahora se ha agravado aún más. El mercado aumenta sus dudas sobre si el Santander puede dar una sorpresa próximamente al verse obligado provisionar más. O que pueda ser una bomba que se deflagre en un momento determinado del futuro, con la entidad registrando ahora beneficios históricos y volando en Bolsa. La cifra actual ya le supuso un impacto de 19 puntos básicos en el capital de su filial británica.

(Cinco Días. Primera página. Página 4. Media página)