

RESUMEN DE PRENSA DEL 27 DE NOVIEMBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

LOS CLIENTES DE HIPOTECAS VERDES PAGAN UN PUNTO MÁS DE INTERÉS

En España no existe una oferta suficiente de hipotecas verdes, y las condiciones que ofrecen estos productos al cliente tampoco son, en término medio, atractivas respecto a las de las hipotecas estándar. Así lo concluye el *VI Estudio de Finanzas verdes en España* de Asufin (Asociación de Usuarios Financieros), que señala que en el país el abanico de hipotecas verdes ha caído desde 26 al 19. La cartelería de estos productos es limitada, y sigue menguando.

Las hipotecas verdes son préstamos destinados a comprar viviendas energéticamente eficientes, o a realizar reformas para aumentar la eficiencia de los hogares. A priori, deberían ser más baratas que los créditos estándar. Porque se parte de la premisa de que estas viviendas consumen menos energía, lo que reduciría el riesgo de impago por parte del propietario. Y también porque ayudan a las entidades financieras a cumplir con sus objetivos de sostenibilidad.

Pero en la práctica, no son tan ventajosas, según señala el estudio, que explica: en el último año “se ha reducido la oferta de hipotecas verdes, pasando de 26 a 19 productos, y aunque sus tipos medios bajan de forma importante -un 0,96%, pasando de 4,74% de media a un 3,78%, impulsado especialmente por el descenso en hipotecas mixtas- esta caída es menor que la del euríbor este último año, que es del 1,06%”. “Es especialmente elevado el margen de las hipotecas fijas, que con sus tipos medios del 4,05% se quedan un 1,94% por encima, y de las variables, cuyo diferencial medio, que se aplica directamente al euríbor, es del 1,86%” .

En término medio, las hipotecas verdes son más caras que las tradicionales. Frente al 2,63% de las hipotecas estándar, el interés medio de las verdes está en el 3,78%, según el estudio de Asufin. Esto es, 1,1 puntos más que desembolsaría el cliente.

Pablo Esteban, subdirector general de Spainsif (asociación sin ánimo de lucro que promueve la inversión sostenible en España), explica los motivos por los que la oferta de este tipo de productos es limitada: “Las hipotecas verdes están pensadas para la compra de vivienda, y el parque de viviendas usadas con certificado de eficiencia energética A o B es escaso. De ahí que las compraventas de vivienda usada raramente pueden ser hipotecas verdes”.

Sólo el 2,30% del parque residencial español tiene calificación energética A o B, según un estudio de IESE con datos del catastro y el Ministerio para la Transición Ecológica. La inmensa mayoría son viviendas con certificación E, F o G. Es decir, se encuentran en los niveles más bajos de eficiencia energética y, por tanto, son poco sostenibles según los estándares europeos.

(El Economista. Suplemento especial ESG. Página 38)

DR. FINANZAS COMPETIRÁ EN ESPAÑA CON LOS GRANDES BRÓKERES HIPOTECARIOS

La *fintech* portuguesa de intermediación financiera Dr. Finanzas ha desembarcado en España con el foco puesto en primera instancia en el mercado hipotecario. La firma, líder en la contratación digital de productos financieros en Portugal, nació hace once años y da en España los primeros pasos de su expansión internacional. El proyecto está liderado por Luis García, con una larga trayectoria en el sector financiero en compañías como Visa, donde fue director general para España y Portugal hasta 2014.

Dr. Finanzas trae a España un modelo con el que tramitó 918 millones de euros en hipotecas en Portugal el año pasado, con una tasa de aprobación de operaciones del 96%.

Un movimiento muy ambicioso que pretende convertir a la firma lusa en uno de los intermediarios digitales de referencia del mercado español. “Queremos alcanzar el millón de euros en ingresos en 2027 y una cuota de mercado del 15% en el negocio de intermediación de hipotecas digitales en cinco años”, asegura Luis García.

La operativa de la firma en el negocio de la intermediación hipotecaria consiste en buscar y comparar en su plataforma las mejores hipotecas del mercado; en acompañar al cliente durante todo el proceso; y en negociar condiciones con los bancos. El servicio es gratuito para los clientes del bróker, ya que los ingresos de Dr. Finanzas provienen de las comisiones que pagan las entidades financieras con las que se cierra la contratación del préstamo. Se trata de un modelo con el que ya operan los grandes brókeres hipotecarios españoles como iAhorro, Idealista o Trioteca, con los que el grupo luso entra desde ahora en competencia directa.

Dr. Finanzas ya ha firmado acuerdos con Sabadell, Unicaja, Abanca y UCI. La compañía ya está negociando con otras cuatro entidades para su incorporación a la plataforma hipotecaria, en la que antes de marzo de 2026 espera tener ofertas del 90% de la banca española.

Información también en *El Economista*.

(Expansión. Página 16. 2 columnas)

SANTANDER REABRE EL CRÉDITO PROMOTOR CON UN ALZA DEL 15%

Banco Santander reabre el crédito al promotor, en línea con el resurgimiento que esta financiación está registrando en el conjunto del sector, tras los años de sequía que siguieron al estallido de la burbuja inmobiliaria de 2008.

El banco prestó a empresas promotoras 3.355 millones de euros hasta octubre, un 15% más que en el mismo periodo de 2024. El crédito se aceleró un 30% en Andalucía, un 17% en Madrid y un 13% en Cataluña. País Vasco (45%), Murcia (56%) o Canarias (76%) también se apuntaron alzas de dos dígitos, mientras que la financiación llegó a dispararse un 353% en Cantabria y en Baleares, un 141%. Andalucía concentra el 40% del crédito total, seguida de Madrid (24%) y Cataluña (15%), “lo que confirma el peso de estas regiones en el desarrollo del parque de vivienda”, según destacó ayer Santander.

A junio, últimos datos disponibles, el saldo del crédito a la construcción y promoción de Santander en España –incluido suelo– se situaba en 2.720 millones. Atendiendo al ritmo de subida de la nueva producción, este importe total habría crecido significativamente a cierre de octubre.

Santander está financiando actualmente la construcción de 24.000 viviendas en 650 proyectos distribuidos por todo el territorio nacional.

En términos generales, el banco presta hasta el 80% del precio de venta al público o del valor de tasación del proyecto inmobiliario. Concede un periodo de carencia de 36 meses para terminar la obra y hasta 360 meses (30 años) para financiar a los compradores de vivienda.

Quince años después de la gran crisis de 2008, el crédito promotor está recuperando protagonismo en las estrategias de los bancos, que ven una fuente de negocio en un entorno general de mayor presión de márgenes. Las entidades financieras, las inmobiliarias y el supervisor bancario coinciden, con todo, en que el escenario actual dista del de 2008. “La actividad de construcción es débil, el endeudamiento de los hogares es bajo, el crédito inmobiliario es contenido y los estándares de concesión crediticia no apuntan signos de relajación significativa”, indica el Informe de Estabilidad Financiera publicado este mes por el Banco de España.

El crédito para promoción y construcción representaba en 2008 el 50% de la cartera de empresas, mientras que ahora es inferior al 15%. El saldo para actividades inmobiliarias ha subido en el último año un 5%, hasta rozar los 73.300 millones, pero está lejos de los 325.000 millones que alcanzó en la burbuja.

(Expansión. Página 16. 4 medias columnas)

LA FINANCIACIÓN INMOBILIARIA EN 2025 SE DISPARA UN 66%

La inversión inmobiliaria en compraventa de activos y en nuevos proyectos se ha reactivado en 2025 con la banca y los fondos de deuda como aliados de fondos de inversión, gestoras y promotoras. Con todo, este año la financiación inmobiliaria se disparará un 66%, hasta los 17.900 millones, según los datos del informe *The Lending Property Telescope* de EY. Esta cifra excluye las hipotecas a particulares y promotores.

Por segmentos de negocio, el hotelero (7.996 millones) y el residencial (4.450 millones) han representado un 70% del total de la financiación concedida al sector inmobiliario en el año, con casi 12.500 millones prestados. Les siguen *retail* (12%), oficinas (10%) y logística (7%).

De acuerdo con el informe, las entidades financieras españolas han prestado 10.600 millones, un 55% más, mientras que la banca internacional, que ha liderado en 2025 los grandes procesos, alcanza los 4.000 millones financiados, 2,4 veces más que en 2024. Por último, los fondos de deuda, con 3.300 millones financiados en el año, crecen un 45% interanualmente.

Según la consultora, la banca se está enfrentando cada vez más a una regulación restrictiva que le obliga a recurrir a operaciones que le permitan liberar capital y continuar con el crecimiento de su negocio, como la emisión de SRTs (*Shyntetic Risk Transfer*, por sus siglas en inglés) o a la venta de carteras de préstamos. Esta situación está siendo aprovechada por los financiadores alternativos, que además de contar con fuentes de capital cada vez más baratas, están recurriendo al *back leverage* para ser capaces de ofrecer estructuras muy competitivas en coste. El *back leverage* consiste en financiar los propios préstamos que conceden estos fondos de deuda, normalmente a través de bancos, permitiéndoles aumentar la rentabilidad sobre su propio capital. Si bien esta estrategia puede verse como una amenaza para los bancos, la realidad es que para algunas entidades es una oportunidad de negocio ya que les permite financiar buenos proyectos con apalancamientos más reducidos y alineados con sus requisitos, señalan desde EY.

El informe de EY avanza una estabilización de la actividad de financiación inmobiliaria en los próximos tres años, con una media estimada de 18.200 millones de euros anuales.

La banca nacional y los fondos de deuda alternativa se posicionan con fuerza para proveer deuda por importe de 55.000 millones a proyectos en rentabilidad. De esta cifra, la financiación de obra nueva representará el 30% del total, mientras que un 36% procederán de la actividad prevista de la rotación de activos inmobiliarios. El 34% restante será de crédito concedido al inversor institucional para refinanciaciones. Adicionalmente a estos 55.000 millones, se espera un volumen necesario de financiación de unos 15.000 millones para desarrollo de activos residenciales para venta (*build to sale*), que serán financiados en su mayoría por el negocio promotor de la banca nacional.

(Expansión. Página 8. 3 columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

LA OCDE AVISA A ESPAÑA: LAS PENSIONES Y LA VIVIENDA ESTÁN EN SITUACIÓN CRÍTICA

España atraviesa una década decisiva, según el último informe económico de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que describe al país como una economía capaz de crecer por encima de sus socios y de crear empleo a un ritmo superior, pero atrapada en tensiones profundas que amenazan su estabilidad futura.

Aunque la institución ha revisado al alza su pronóstico de crecimiento para España para este año y el siguiente y ahora anticipa que la economía crecerá un 2,9% en 2025 y un 2,2% en 2026, lo que implica una subida de tres y dos décimas, respectivamente, sobre el pronóstico anterior, también avisa de los riesgos: la inversión supera ya el 20% del PIB, la inflación se ha moderado y el mercado laboral ha absorbido niveles récord de inmigración entre 2022 y 2024, lo que ha sostenido el consumo y el PIB per cápita. Pero, bajo esa solidez, persisten tres grandes presiones: un aumento explosivo del gasto en pensiones, un déficit estructural prácticamente inmóvil y una tensión creciente en el mercado de la vivienda por una oferta muy inferior a la construcción.

España debe acometer nuevas reformas para embridar el creciente gasto público en pensiones e impulsar un “reequilibrio” de sus impuestos que elimine distorsiones y permita afrontar las tensiones fiscales que aguardan al país en los próximos años. Estos son dos de los principales mensajes que la lanzó ayer la OCDE al Gobierno español, al que también insta a impulsar el tamaño de las pymes, acelerar la liberalización de suelo para paliar la escasez de vivienda o acelerar la descarbonización.

El mercado de la vivienda concentra parte del diagnóstico más urgente. “España se enfrenta a una escasez de vivienda en zonas de alta demanda debido a la persistencia de cuellos de botella en la oferta, como la escasez de suelo edificable, la lentitud de las aprobaciones administrativas y la escasez de incentivos para la promoción de vivienda asequible”, diagnostica el último informe de la OCDE sobre el país. El organismo receta una serie de medidas que pasan por acelerar los procedimientos de desarrollo urbanístico mediante la simplificación y digitalización de los procesos de planificación y concesión de permisos para liberar suelo edificable, especialmente en zonas urbanas de alta demanda. Más allá, considera insuficientes los esfuerzos del Gobierno en términos de construcción de viviendas de alquiler social asequible calculando que para alcanzar la media de la UE necesitaría alcanzar 1,5 millones, lo que implica contar con 850.000 viviendas adicionales (213.000 nuevas al año durante los próximos 4 años).

Todos los diarios informan del documento de la OCDE.

(La Razón. Páginas 24 y 25)

CATALUÑA. EL GOVERN BUSCA UNA VÍA CONTRA LA “ESPECULACIÓN” EN VIVIENDA

El Govern constituyó ayer el grupo de trabajo para analizar la prohibición de la compra de vivienda para invertir, lo que denominan “compra especulativa”. La consellera de Territori i Habitatge, Sílvia Paneque, afirmó que se estudiará cuál es “el camino jurídico más sólido” para limitar estas operaciones, con el objetivo de ofrecer unas conclusiones antes de que acabe el año. Durante el primer trimestre del 2026, se presentará la propuesta a los grupos parlamentarios para recabar apoyos. La iniciativa de regular estas adquisiciones nace del grupo de los comunes como parte de la negociación política que mantiene con el Govern de Salvador Illa. Su activación ha causado estupor y preocupación en sectores empresariales e inmobiliarios, que la consideran anticonstitucional.

Por otro lado, Illa anunció ayer una nueva compra de 1.064 pisos propiedad de Inmocaixa, la filial inmobiliaria de Criteriacaixa, por 87,2 millones de euros. Explicó que estos inmuebles están distribuidos por una quincena de municipios y que la adquisición supone una “inversión” porque permitirá incorporar estas viviendas al parque público de alquiler asequible de forma permanente. Se trata de pisos que estaban a punto de perder la condición de vivienda protegida, por lo que las personas que las habitan podían ver incrementado su alquiler una vez caducada esa condición, pero con la compra el Govern dice “garantizar” la “estabilidad residencial de las personas que las habitan”, de manera que podrán seguir viviendo en ellas pagando la misma renta”, explicó Illa.

(La Vanguardia. Página 63, 3 columnas)

MADRID SUMA SUELOS FINALISTAS PARA CONSTRUIR 56.000 VIVIENDAS

Uno de los grandes desafíos del sector residencial es la falta de suelos finalistas. Un fenómeno que está incrementando el apetito por parte de los fondos y las promotoras por los nuevos ámbitos en desarrollo. Si se analiza el área metropolitana de Madrid, que incluye los 52 municipios más próximos a la capital, hay 13.549 parcelas disponibles con capacidad para desarrollar casi 56.000 viviendas. Estos suelos finalistas podrían empezar a construirse tras presentar proyecto y una vez obtenida la licencia de obra. En concreto, de las 55.987 viviendas que se podrían levantar en los suelos finalistas, 45.703 unidades serían en promociones plurifamiliares y otras 10.284 en la tipología de vivienda unifamiliar.

En el área metropolitana de Madrid solo el 24% del suelo finalista residencial no edificado corresponde a uso plurifamiliar –3.265 suelos de un total de 13.549–, y de estos terrenos apenas el 10% supera los 2.000 metros cuadrados –328 sobre un total de 3.265–. Esta limitación en la oferta de suelo finalista, junto con el déficit acumulado para el sector residencial en España de 700.000 viviendas, sitúan la gestión urbanística y la financiación del suelo como dos factores esenciales para garantizar el crecimiento sostenible de las ciudades y atender la demanda futura de vivienda y de otros usos.

Para Javier Jiménez Manzano, director de Suelo en CBRE, el suelo en gestión, bien planificado y con acceso a financiación, es la “palanca” clave que permitirá transformar ámbitos urbanos y activar proyectos que hoy son inviables ante la falta de suelo finalista. “La ciudad de Madrid tiene una actividad urbanística importante. Un ejemplo son los desarrollos del Sureste de Madrid (Los Berrocales, Valdecarros, Los Cerros y Los Ahijones) o Madrid Nuevo Norte. Estos ámbitos van a generar suelo, pero a varios años vista porque son sectores muy grandes que se acometen en varias fases”, añade.

Patricia García de Ponga, directora ejecutiva y responsable de Living y Suelo en CBRE, menciona la Ley 3/2024 como uno de los recursos en marcha para promover más vivienda en la Comunidad de Madrid. Además, destaca la demanda al alza de suelos terciarios para levantar proyectos de apartamentos flexibles, con contratos de arrendamiento de menos de un año y amplias zonas comunes, que también sirven para satisfacer las necesidades de cierta parte de la población.

Jiménez subraya, además, el acceso a la financiación como una herramienta para desarrollar suelo. “Una de las barreras que se encuentran los propietarios de suelo es la falta de acceso a la financiación. Las entidades financieras empiezan a abrirse ahora a dar crédito a la compra y el desarrollo de suelo. Otra vía son las *joint venture* entre fondos y promotores para poner en marcha suelos que llevan tiempo parados”, aclara. Las condiciones de financiación varían según el riesgo y el tipo de activo. En operaciones de suelo con riesgo comercial para venta de vivienda, la financiación bancaria ofrece márgenes de entre 225 y 300 puntos básicos, y niveles de apalancamiento del 50-55%. La financiación alternativa puede alcanzar entre los 400 y 600 puntos básicos con niveles de apalancamiento inferiores al 70%.

(Expansión. Página 14. 5 columnas)

LAS ALTAS TEMPERATURAS REDUCEN 1,4 EUROS EL METRO CUADRADO DE LAS VIVIENDAS

Olas de calor cada vez más intensas, el calentamiento de los mares y los océanos, inundaciones cada vez más frecuentes... Son muchos los efectos del cambio climático que están patentes en el día a día. Sin embargo, hay otros que hasta el momento están teniendo menos repercusión y que son igualmente preocupantes. El mejor ejemplo de ello es el mercado inmobiliario, que poco a poco se está viendo alterado en España a consecuencia de la crisis climática.

Una alteración que ya se puede cuantificar. Cada día con temperaturas máximas por encima de los 35 grados se traduce en una caída de 1,40 euros por metro cuadrado en el precio de venta. Así lo denuncia el estudio *Hot Property: A Spatial Analysis of Temperature and Housing Prices in Spain*, elaborado por los investigadores Adrián Fernández Pérez, profesor del University College de Dublín; Marta Gómez Puig, catedrática de la Universitat de Barcelona, y Simón Sosvilla Rivero, catedrático de la Universidad Complutense de Madrid. “Si lo traducimos a cifras más concretas, para una vivienda media de unos 120 metros cuadrados, y teniendo en cuenta que en España había unas 700.000 casas en oferta de venta o alquiler en 2024, esto supondría una pérdida aproximada de 117,6 millones de euros al año en ventas y medio millón de euros anuales en alquileres”, detallan los expertos.

Factores como la eficiencia energética y la resiliencia frente a eventos extremos están empezando a influir en las tasaciones. “Cada día adicional con temperaturas superiores a los 35°C puede provocar una caída media del 0,08% en los precios de venta y del 0,15% en los alquileres en la misma provincia. Esto se traduce en pérdidas de valor que, acumuladas, pueden ser significativas en regiones como Andalucía, Extremadura o el interior de Murcia. Además, el calor extremo afecta la habitabilidad y la calidad de vida, lo que reduce el atractivo de estas zonas para compradores e inversores”, explica José García Vázquez, manager de Soluciones ESG para Construcción de Aenor. A este respecto tampoco juega a su favor la edad media del parque de viviendas en España, que según datos de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias se sitúa en 43,5 años, lo que significa que están construidas en un momento en el que los criterios ESG no estaban presentes. “Las viviendas con calificación energética F o G podrían perder entre un 15% y un 25% de su valor si no se rehabilitan antes de 2030”, apunta García Vázquez.

Pese a que la normativa europea está impulsando la transición hacia viviendas más sostenibles, el camino por recorrer todavía es muy largo. Solo en la zona del Mar Menor, por ejemplo, la degradación ambiental ha provocado pérdidas inmobiliarias superiores a los 4.000 millones de euros, según datos del experto de Aenor. Se observa también que los inmuebles situados en áreas propensas a incendios o con mala calidad del aire pierden valor.

(El Economista. Suplemento especial ESG. Página 62)

LA CNMV AUTORIZA LA OPA DE NEINOR SOBRE AEDAS PARA CREAR LA PRIMERA INMOBILIARIA ESPAÑOLA

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) comunicó ayer la autorización de la oferta pública voluntaria de Neinor sobre Aedas, con el objetivo de crear la primera

inmobiliaria española. La oferta se dirige al 100% del capital social de Aedas Homes, compuesto por 43.700.000 acciones, y establece un precio de 21,335 euros por acción, que se abonará íntegramente en efectivo. La autorización del regulador se produce pocos días después de que Neinor informase al mercado de que el precio ofertado no tenía la consideración de equitativo. Por tanto, si la aceptación de la oferta es inferior al 20,98% que no controla el primer accionista de la promotora Castlelake (quien ha acordado la venta de su participación a 21,335 euros), Neinor lanzará una segunda oferta a 24 euros por acción, obligatoria y sin condiciones.

Si la aceptación de la primera oferta fuese aún superior y alcanzase, tal y como marca la ley, el 90% de los derechos de voto y del capital, Neinor ejercería el derecho a la compra forzosa de las acciones restantes, en lo que en el argot se conoce como *squeeze-out*, para que Aedas deje de cotizar. Neinor explica que sacar a Aedas de Bolsa no es su objetivo último, sino que, en el supuesto de no llegar umbral mínimo legal, se plantearía la conveniencia de lanzar una oferta de exclusión o mantenerla como cotizada.

Información también en *Expansión*, *El Economista* y *El País*.

(Cinco Días. Página 8. Media página)

FINANZAS

N26 ENTRA EN EL NEGOCIO DEL CRÉDITO Y ABRE EL CAMINO A LOS NEOBANCOS

N26 ha dado un paso decisivo para el sector de los *neobancos*. La entidad, de origen alemán, ha entrado en el negocio del crédito y desde el miércoles concederá a los clientes españoles préstamos personales de entre 1.000 y 15.000 euros, con tipos de interés que parten del 4,06% TAE. Con este movimiento, la entidad entra de lleno en un segmento que hasta ahora había quedado casi exclusivamente en manos de la banca tradicional. La nueva oferta de financiación se produce en un momento de repunte del crédito al consumo en España. Según la última Encuesta de Competencias Financieras del Banco de España, los préstamos personales fueron el segundo producto financiero más contratado en el país, con un 16% de la población afirmando haber suscrito uno en los últimos dos años. Además, el saldo vivo de este tipo de financiación creció un 7,6% en la primera mitad de 2025, acercándose a niveles que no se veían desde 2012.

Hasta ahora, la banca tradicional observaba a los *neobancos* de reojo, pero sin considerarlos una amenaza plena. Su oferta, centrada en cuentas básicas, pagos y ventajas en viajes, como menores comisiones en divisas, retiradas de efectivo más baratas o seguros, los relegaba a menudo a la posición de segunda cuenta para millones de usuarios. Muchos clientes no los utilizaban como entidad principal porque no permitían solicitar un préstamo o contratar una hipoteca. La llegada del crédito personal cambia ese guion. N26 no solo compite ya en una de las áreas más sensibles del negocio bancario, sino que abre el camino para que el resto de *neobancos* dé el salto a los productos de financiación y dispute a la banca tradicional una parte clave de su negocio.

(Cinco Días. Página 17. 4 medias columnas)

GRANDES ACCIONISTAS PRESIONAN A UNICAJA PARA QUE ELEVE EL 'PAY OUT'

A algunos de los grandes accionistas de Unicaja les ha sobrado tiempo para requerir una revisión al alza del *pay out* dada la previsión de que 2025 será mucho mejor de lo proyectado inicialmente. Diversos accionistas de referencia han solicitado a la dirección de Unicaja que eleve el porcentaje de los beneficios que acabarán en el bolsillo de los inversores, según indican varias fuentes conocedoras de la situación.

El banco, que está a punto de concluir el primero de los tres años que abarca el plan estratégico, se comprometió a repartir el 60% de los beneficios acumulados en 2025 entre sus accionistas. Es el banco que más porcentaje de beneficios reparte junto con Sabadell (que reparte el 60% de los beneficios) y CaixaBank (que distribuye entre el 50% y el 60%). El compromiso de Unicaja se incrementa hasta el 85% para las ganancias acumuladas hasta 2027, que es cuando concluye la actual hoja de ruta de Unicaja.

El consejero delegado de la entidad, Isidro Rubiales, aseguró a principios de año durante la presentación del plan estratégico que Unicaja está capacitada para ganar al menos 500 millones al año. Y fijó en 1.600 millones la meta de beneficios para el periodo comprendido en la guía estratégica. Al banco le han bastado nueve meses para superar el objetivo de beneficios para este año. Hasta septiembre, gana 503 millones, un 11,5% más en términos interanuales, aupado por una dinámica comercial mejor de lo esperado, más demanda crediticia, y una mejor posición en los negocios generadores de comisiones por servicios, especialmente en banca privada. El buen rendimiento del negocio ha motivado que algunos de los principales accionistas trasladen a la dirección su interés en que, como poco, se analice una potencial subida del *pay out* de 2025. Actualmente el banco conversa activamente con estos inversores, aunque no existe ninguna garantía de que se vaya a repartir más del 60%, explican las fuentes.

(Expansión. Página 18. 3 columnas)

LAS EXPECTATIVAS DE UN RECORTE DE TIPOS EN ESTADOS UNIDOS ANIMAN LAS BOLSAS

La política monetaria de la Reserva Federal tiene en vilo a los mercados. La decisión que tomará el banco central estadounidense sobre los tipos de interés el 10 de diciembre puede impulsar las Bolsas cuando crecen las expectativas de recortes o hacerlas retroceder si se anticipa que se mantendrán estables. Ayer, la publicación de datos económicos más débiles de lo previsto en Estados Unidos avivó la especulación sobre un recorte de las tasas e impulsó a las Bolsas europeas y a Wall Street.

En España, el Ibex ganó un 1,36% y superó los 16.300 puntos, consolidándose como el índice más alcista del continente, impulsado nuevamente por la banca. Entre los valores destacados, Indra repuntó un 3,43%, Acciona subió un 2,36% y el Sabadell avanzó un 2,18%. Tan solo un valor cerró en negativo: Mapfre, con una caída del 0,35%.

(Cinco Días. Página 17. Media página)

EL BCE ADVIERTE DE “VALORACIONES EXAGERADAS” EN UN MERCADO CADA VEZ MÁS CONCENTRADO

Los mensajes de advertencia del Banco Central Europeo (BCE) sobre los riesgos latentes en el mercado financiero lanzados en los últimos días se concentraron ayer con la publicación del Informe de estabilidad financiera que realiza la institución, en el que el banco central insiste en el riesgo de “un ajuste brusco de precios”, a la vista de unas “valoraciones exageradas” y de un mercado bursátil muy concentrado en un puñado de gigantes tecnológicos. El vicepresidente del BCE, Luis de Guindos, advierte de que, pese a la fulgurante recuperación desde abril, las incertidumbres persisten.

El organismo reconoce en su informe que la inestabilidad que creó la guerra comercial lanzada por Estados Unidos en abril “se ha atenuado notablemente”, pero avisa de que “la incertidumbre persiste con posibilidad de que se produzcan nuevos repuntes”. Esos posibles repuntes de incertidumbre llegarían con unos mercados financieros, en especial los bursátiles, que siguen siendo vulnerables a ajustes bruscos de precios.

Según explica el BCE, “la confianza del mercado podría cambiar abruptamente debido, por ejemplo, al deterioro de las perspectivas de crecimiento o a noticias decepcionantes sobre la adopción de la inteligencia artificial (IA). Los desajustes de liquidez en los fondos de inversión abiertos, los focos de alto apalancamiento entre los fondos de cobertura y la opacidad de los mercados privados podrían amplificar las tensiones del mercado”. El BCE tampoco pierde de vista el mercado de renta fija, que está muy atento a las cuentas públicas de Francia, con conocidas dificultades para reducir su déficit, de Reino Unido y de EE UU, donde las políticas de Donald Trump van a elevar la deuda pública al tiempo que se teme por la pérdida de credibilidad de la Reserva Federal.

“La preocupación del mercado por las tensas finanzas públicas en algunas economías avanzadas puede generar tensiones en los mercados mundiales de bonos”, señala el BCE. Esas tensiones podrían afectar a la estabilidad financiera de la zona euro “a través de cambios en los flujos internacionales de capital y fluctuaciones monetarias, lo que reduciría la competitividad de los productos de la zona del euro y provocaría fluctuaciones en los costes de financiación de la zona del euro”. En definitiva, aumentos en el rendimiento de los bonos soberanos y de las primas de riesgo.

(Cinco Días. Página 16. Media página)