

RESUMEN DE PRENSA DEL 28 DE NOVIEMBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

LAS HIPOTECAS RECUPERAN EL PULSO EN SEPTIEMBRE Y CRECEN UN 12% RESPECTO AL AÑO PASADO

El mercado inmobiliario suele aflojar en los meses de verano, especialmente en agosto, por la menor actividad que se produce en el sector a consecuencia de las vacaciones. En septiembre se recupera el pulso y este año ha ocurrido con más fuerza. De acuerdo con los datos que publicó ayer el Instituto Nacional de Estadística (INE), en el noveno mes del año se firmaron 46.120 hipotecas, un 12,2% más que en el mismo periodo de 2024. Se trata, además, del volumen de hipotecas más elevado en lo que va de año, superando las 45.000 que se formalizaron en julio. Desde enero, el número de viviendas hipotecadas crece un 21,4%. El aumento de las firmas se extiende a todas las comunidades autónomas, con variaciones anuales que superan el 30% en La Rioja y en Murcia.

El rebote en el último compás del periodo estival toma más cuerpo si se compara con el comportamiento que tuvo el mercado en agosto, cuando la cifra de préstamos fue de apenas 33.271, el más bajo del curso, lo que supone un crecimiento del 38,6%. La que se ha dado en septiembre es, en cuanto a variación intermensual, la más alta en seis años, superando el 44,9% que se contabilizó en enero de 2019 respecto al mes de diciembre de 2018.

La inercia que arrastra el mercado inmobiliario a lo largo de 2025 también ha derivado en que, a estas alturas del año, se hayan firmado 367.715 hipotecas, 64.852 más que en los nueve primeros meses de 2024; y que la media mensual esté en las casi 41.000, muy por encima de las 33.650 que se registraban, a estas alturas, el año pasado. De mantener el ritmo, el año terminaría por encima de las 490.000 hipotecas, muy por encima de las 425.522 que se firmaron en el ejercicio pasado.

Los bancos prestaron en septiembre 7.914 millones de euros, la cifra mensual más alta del año. En los nueve primeros meses del año, el capital prestado se dispara un 37,5% respecto al mismo período del año pasado, hasta los 59.391 millones, muy cerca de los 61.730 millones concedidos en todo el año 2024.

Según los números del INE, no solo se llevaron a cabo más operaciones en septiembre que en agosto, sino que el importe medio de los préstamos también fue más elevado. La cifra media se situó en los 171.612 euros, un 1,2% más que en agosto, y un 14,1% más que en el año anterior, lo que confirma la corriente alcista en los precios de la vivienda que sigue sin pisar el freno. En lo que va de año, la hipoteca media ha crecido en un 12,73%. Traducido en euros, representa, prácticamente, 20.000 euros más. Pese al encarecimiento de las casas, el acceso al crédito ha ido moderándose, lo que ha permitido conseguir un mejor tipo medio. Los datos de septiembre señalan que este fue del 2,85%, frente al 2,89% de agosto.

Las hipotecas a tipo fijo, en las que la banca ha puesto todo el acento comercial en 2025, concentraron el 60,6% de la contratación en septiembre y se alejan del nivel máximo del año

del 72% que alcanzaron el pasado mes de junio. Las hipotecas variables (modalidad en la que el INE incluye los préstamos a tipo mixto) supusieron el 39,4% de las firmas. Es el nivel mensual más alto desde julio de 2024.

Expansión, El Economista, El País y El Mundo informan también de estos datos del INE.

(Cinco Días. Página 25. Media página)

LA COMPRAVENTA CRECE UN 5% HASTA LAS 58.845 UNIDADES

La compraventa de viviendas creció un 5% en septiembre respecto al mismo mes de 2024, con 58.845 unidades, y la concesión de préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda subió un 11,4%, hasta las 29.614 operaciones, con una cuantía promedio que ascendió un 15,2% interanual, alcanzando los 183.118 euros, según datos del Consejo General del Notariado.

Los préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda crecieron en todas las autonomías. En concreto, las regiones cuyas tasas superaron la media nacional fueron: Extremadura (+39,1%), Aragón (+23,4%), Castilla-La Mancha (+20,8%), Región de Murcia (+19,3%), Castilla y León (+18,2%), Andalucía (+15,4%), Islas Baleares (+14,9%), Cantabria (+14,5%), Comunidad Valenciana (+13,5%) y Cataluña (+12,2%).

Por su parte, el precio medio de las casas se situó en 1.940 euros por metro cuadrado, un 6,3% más en tasa interanual, con los mayores ascensos en La Rioja (+32,4%), Cantabria (+22,6%), Islas Canarias (+22%) y Asturias (+15,9%). Por tipo de vivienda, las compraventas de pisos crecieron un 3,1% interanual (43.735 unidades), mientras que las unifamiliares se incrementaron un 10,7% interanual, hasta las 15.110 unidades. Los precios de los pisos subieron el 7,8% con respecto al mismo mes del año anterior, hasta los 2.230 euros por metro cuadrado, mientras que el precio de las viviendas unifamiliares promedió los 1.466 euros por metro cuadrado, un 5,4%. más

La compraventa de vivienda creció en trece comunidades autónomas y se redujo en las cuatro restantes. Las autonomías donde se registró una evolución por encima de la media nacional fueron: Castilla y León (+21,4%), La Rioja (+21,2%), Región de Murcia (+18,5%), Extremadura (+18,4%), Aragón (+14,8%), Andalucía (+11%), País Vasco (+7,9%), Castilla-La Mancha (+6,3%) y Galicia (+6%). En *La Razón* también se informa de los datos publicados por los notarios, destacando a pesar de esta mejora en términos globales, las compraventas cayeron en cuatro comunidades autónomas, incluida Madrid. Las transacciones en el principal mercado español – concentra el 20% de la actividad nacional– retrocedieron en el noveno mes del año un 5,4% en un entorno de escasez de oferta y subida de precios. Porque a pesar del retroceso en las ventas, los precios avanzaron un 10,1% impulsadas por la falta de oferta. La misma que, junto a los elevados precios, está detrás del retroceso de las operaciones en esta región. Con la caída de septiembre, las ventas acumulan ya seis caídas consecutivas en Madrid de acuerdo con la estadística notarial. Los retrocesos comenzaron en abril con un 11,8% y se agudizaron en julio y agosto, cuando superaron el 14% en ambos casos.

(El Economista. Página 43. Y en página 10 del Suplemento mensual Patrimonio Inmobiliario)

PRECIOS DEL 2% A TIPO FIJO PARA LOS CLIENTES MÁS SOLVENTES DEL MERCADO

“Numerosos compradores con perfiles solventes (con estabilidad laboral, ahorros suficientes y bajo nivel de endeudamiento) pueden acceder hoy a tipos sensiblemente más bajos que los que refleja el INE, cercanos al 2% en hipoteca fija y por debajo de ese umbral en hipotecas mixtas”, destacan en iAhorro.

La banca ha instaurado una doble velocidad muy marcada en el precio de las hipotecas según el perfil del hipotecado. Especialmente en el caso de los préstamos fijos, que durante 2025 han concentrado el grueso de la contratación. Cuanto más solvente es el cliente, más interesante resulta para los bancos, porque le pueden colocar otros productos como seguros y fondos de inversión o de pensiones durante la extensa vida de una hipoteca, que puede llegar los 40 años. En este caso, el cliente sí es rentable. Hay entidades que en este segmento siguen ofreciendo préstamos fijos del 2% y, en casos muy extremos, incluso por debajo. Sin embargo, esos mismos bancos están endureciendo en paralelo el coste de los préstamos para el cliente medio. Banca March, Santander, BBVA, Unicaja, Bankinter y Coinc han elevado en las últimas semanas el precio de las hipotecas fijas que publicitan en sus páginas web. Algunas de estas entidades han cuestionado públicamente la rentabilidad de los préstamos. Otras como CaixaBank o Ibercaja, a contracorriente del sector, han seguido abaratando el tipo de interés que ofrecen en sucursal y a través de la contratación online, según datos recogidos por Inteliens para préstamos a tipo fijo.

(Expansión. Página 14. 4 medias columnas)

LA CUARTA SUBIDA MENSUAL CONSECUTIVA DEL EURÍBOR PASA FACTURA A LAS HIPOTECAS

El euríbor sigue ganando terreno mes a mes. Despacio, de forma casi imperceptible, el indicador al que están referenciadas la mayoría de los préstamos hipotecarios en España avanza y va a cerrar noviembre con su cuarta subida consecutiva. A falta de una jornada para concluir sus días hábiles de cotización, se sitúa en el 2,218% de media mensual, frente al 2,187% con el que terminó octubre.

Los efectos de este cambio de tendencia del euríbor ya se están dejando notar para los que están hipotecados. En el caso de un préstamo tipo de revisión semestral de 150.000 euros a 30 años con un diferencial del 0,99%, su titular pasará de pagar 638,16 euros a pagar 650,93 euros, lo que supone una variación mensual de 12,77 euros. En el caso de que la revisión sea anual, pasará de pagar 673,23 euros a desembolsar 649,91 euros, lo que representa una variación mensual de -23,3 euros y un ahorro anual de 277 euros.

El indicador se mantiene prácticamente estable, con una subida mensual contenida, a la espera de una señal más clara sobre el rumbo que tomará la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE), explica Estefanía González, portavoz de Kelisto.com. “El Banco Central Europeo considera que sus tipos han alcanzado un punto de equilibrio que permite mantener controlada la inflación e impulsar la economía de la eurozona”, explica Miquel Riera, analista hipotecario de HelpMyCash. Y por este motivo, la mayoría de las previsiones apuntan a que no volverán a bajar durante lo que queda de año, añade. Sergio Carbajal, responsable de

hipotecas de Rastreator, prevé que el euríbor se mantenga durante el resto del año en torno al 2,1% o el 2,2%”.

De cumplirse estas previsiones que anticipan que el eurobanco dejará los tipos en el 2% actual en su reunión del 18 de diciembre, el euríbor se irá poco a poco acercando a los niveles que tenía el año pasado y acabaría con el ahorro en las cuotas de las hipotecas con revisión anual. En un escenario de estabilidad esto podría ocurrir en abril o mayo, dado que el euríbor en abril del año pasado cerró en el 2,143%. Laura Martínez, directora de Comunicación y portavoz del comparador y asesor hipotecario iAhorro, considera a este respecto que “es posible que pronto empiecen a subir [las hipotecas] y esto mantiene la presión sobre los presupuestos familiares en un momento de gran consumo, como el final de año”.

El nuevo escenario de estabilidad de los tipos no solo afecta a las hipotecas ya firmadas. También tiene efectos sobre los préstamos que comercializan las entidades. Riera explica que, como las entidades ya no prevén más recortes de tipos, “no tienen incentivos para abaratar sus ofertas hipotecarias. Y algunas, de hecho, empiezan a aumentar sus intereses para ganar algo de margen, especialmente aquellas que cuentan con una cuota de mercado importante”. Según HelpMyCash, al menos siete bancos han incrementado los intereses de los préstamos hipotecarios que tienen en oferta desde mediados de verano: Santander, BBVA, Bankinter, COINC, Cajasiete, Unicaja e ING.

(La Razón. Páginas 26 y 27)

LA HIPOTECA ES YA LA MITAD DEL SALARIO DE LOS JÓVENES

Firmar una hipoteca ya no es una opción para muchos españoles, sobre todo para los más jóvenes, que entran al mercado laboral con salarios más bajos. En general, con un salario medio de 2.385,6 euros, una cuota hipotecaria de 800,5 euros se lleva ya alrededor del 35% del total. Mientras tanto, se lleva más de la mitad (58%) del sueldo de quienes tienen entre 16 a 24 años, que perciben un salario medio de 1.372,8 euros. Estos datos son el resultado de la comparación entre los salarios medios brutos de la *Encuesta de Población Activa 2024* del Instituto Nacional de Estadística (INE) y el cálculo de la cuota para un importe de 171.612 euros, con un tipo de interés de 2,85% a 25 años, las condiciones hipotecarias medias publicadas ayer en la *Estadística de Hipotecas* del INE que corresponden a septiembre.

Así, los menores de 24 años son quienes más esfuerzo hacen para pagar la hipoteca, lo que no solo les impide tener acceso a una vivienda propia, sino que dificulta también su capacidad de acumular patrimonio para el futuro y agranda la brecha generacional. Para quienes tienen entre 25 y 34 años, esta misma cuota se lleva el 38% de su salario (2.131,6 euros de media), mientras que el esfuerzo sigue bajando con la edad. El 33% para quienes están en el rango de 35 a 44 años, frente al 31% desde los 45 a los 54 años y el 30% de los mayores de 55 años.

“La accesibilidad a la hipoteca se ha convertido en un problema generacional, no solo financiero”, reconoció la Asociación de Usuarios Financieros (Asufin) en el *Barómetro de hipotecas* relativo al tercer trimestre de 2025 y también publicado ayer. “Sin políticas

específicas para este tramo de edad se agranda la brecha y se desplaza a los jóvenes hacia alquileres caros o compartir vivienda”.

La asociación señala que el esfuerzo que los españoles dedican a pagar una hipoteca ha crecido desde 2021, cuando los salarios medios estuvieron en 2.086,8 euros, un 14,3% menos respecto a este año, mientras que los salarios de los menores de 24 años eran de 1.234,9 euros, un 11,4% menos en comparación con lo que ganan hoy. Así, para una hipoteca de 169.560 euros (el importe medio calculado por el INE en agosto), a un tipo de interés de 3,12% (calculado por Asufin) a 25 años, la cuota para los menores de 24 años se llevaba el 50,7% de su salario, mientras que el esfuerzo medio que tenían que dedicar las familias era del 30%.

(El Mundo. Página 33. 3 columnas)

EN ESPAÑA SE COMPRAN MÁS PISOS PARA INVERTIR QUE PARA VIVIR

La Asociación de Usuarios Financieros (Asufin) ha iniciado un barómetro trimestral para evaluar la evolución del mercado de la vivienda a partir de variables como la intención de los compradores, el uso destinado, su coste medio o la capacidad de pago. Uno de los primeros datos relevantes que revela apunta a que casi el 48% de las hipotecas solicitan para comprar una segunda residencia para invertir. Esta intención representa casi la mitad del total de respuestas entre los encuestados y según los autores “el ciclo de comprar para alquilar o guardar valor para vender más caro sigue tensionando de forma importante el mercado”.

El resto del rosco lo componen el 18,5% que adquiere una segunda vivienda con la intención de residir en ella, el 17,9% que se hipoteca para cambiar de vivienda habitual (ya cuentan con un patrimonio previo) y el 15,9% que pide el préstamo para comprar la primera vivienda.

Se observa el cambio que el mercado inmobiliario sufrió a partir de 2022, año crítico de la inflación, que llevaría los tipos de interés hasta el 4,5% en 2023 como fórmula del Banco Central Europeo (BCE) para intentar contener el alza de los precios. Sin embargo, también evidencia cambios entre febrero y noviembre de este mismo año.

Aunque la inversión se mantiene como la respuesta mayoritaria, en estos meses ha caído del 56,20% al 47,70%. También caen las hipotecas que se piden para una segunda vivienda como residencia, del 19,10% al 18,50%. En cambio, los préstamos para comprar vivienda habitual han aumentado del 10,30% al 17,90% y también se elevan los destinados a una primera vivienda, del 14,40% al 15,90%.

El refuerzo de la vivienda como valor refugio en tiempos de incertidumbre queda de nuevo retratado en el barómetro. La inversión es también el motivo principal tras el 65,6% de las decisiones de compra. “Esto sugiere que el ciclo de comprar para alquilar o guardar valor para vender más caro sigue tensionando de forma importante el mercado”, destacan en Asufin.

El siguiente mayor motivo para hipotecarse son las condiciones de financiación más amables, que copan el 22,6% de las decisiones. En los nueve meses que separan febrero de noviembre también se han modulado los motivos económicos tras la decisión de hipotecarse. El de

invertir ha aumentado casi un punto porcentual desde el 64,8% que marcaba en el segundo mes del año, pero avanzó más, casi un 4%, quienes se hipotecan porque las condiciones de financiación han mejorado.

En la tipología de las hipotecas también hay variaciones. El tipo fijo está volviendo a ganar parte del terreno cedido a las mixtas o variables. Las fijas son las que ofrecen condiciones más favorables en la actualidad, según Asufin, que indica que de media ofrecen un tipo del 2,87% de media, un 0,68% superior al último dato del euríbor a 12 meses. Por detrás, las mixtas, con un 3,22% (un 1,03% más que el euríbor) mientras que las variables son ahora las más caras, con un 3,38% (un 1,19% superiores). “A pesar del parón en bajada de los tipos de interés, sigue siendo un buen momento para optar por el producto a interés fijo, dado que la diferencia con una hipoteca variable es del 0,51%”, advierten.

En el caso de los jóvenes, la accesibilidad a una vivienda a través de una hipoteca se complica: con un tipo medio del 3,12% y cuotas medias que ya superan los 800 euros al mes, tienen que afrontar pagos mensuales que se comen un 58,8% de su sueldo en la franja de 16 a 24 años, y un 40,5% entre los de 25 a 35 años.

Para Asufin, los datos del barómetro evidencian que “las buenas condiciones hipotecarias solo favorecen a una parte de la población y tensiona más los precios, incrementando los problemas globales de acceso a la vivienda general”.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 9)

MERCADO INMOBILIARIO

EL PEQUEÑO INVERSOR VENDE SUS PISOS Y APUESTA POR EL MODELO DE ‘CROWDFUNDING’

El mercado residencial español vive un cambio de ciclo que afecta tanto a los grandes fondos como a los pequeños propietarios. En este extenso reportaje se habla de que la creciente inseguridad jurídica, las nuevas regulaciones, el tope de los precios, los mayores costes y un escenario cada vez más complejo para gestionar un alquiler tradicional han provocado un fenómeno que ya detectan varias plataformas: los particulares están abandonando el mercado del arrendamiento y reorientando su capital hacia el *crowdfunding* inmobiliario.

Los expertos consultados confirman que 2025 está siendo un punto de inflexión y muchos pequeños ahorradores han dejado de ver el alquiler tradicional como una opción razonable y rentable. Plataformas como Civislend y Hausera han registrado un incremento histórico de nuevos usuarios que, tras vender una vivienda o renunciar a seguir explotándola en alquiler, optan por invertir en proyectos participativos en lugar de volver a comprar otro piso.

El auge del *crowdfunding* inmobiliario no se explica solo por el deterioro del alquiler tradicional. También tiene que ver con las ventajas intrínsecas del modelo, que encaja especialmente bien con el perfil de pequeño ahorrador español, que generalmente es más conservador, patrimonialista y acostumbrado a invertir en ladrillo. Una de las vías de acceso claves es que permite entrar desde cantidades muy reducidas. Los tickets mínimos,

dependiendo de cada plataforma, pueden ir desde los 500 a 1.000 euros. Cifras que hacen accesible un sector históricamente reservado a quienes podían comprar una vivienda completa o financiar una promoción. Por otro lado, les permite diversificar su inversión. Así, en lugar de concentrar todo el riesgo en un único piso, cuyo rendimiento depende de un solo inquilino, las plataformas permiten invertir en varios proyectos simultáneamente, con ubicaciones, promotores, plazos y riesgos distintos.

Además, las rentabilidades son superiores al alquiler tradicional. Mientras los arrendadores tradicionales tienen retornos netos del 3%-4%, descontando costes e incidencias, las plataformas suelen manejar retornos de entre el 8% y el 15%, pudiendo llegar a cifras superiores en determinados modelos.

Otra de las ventajas es que se olvidan de la gestión, los impagos y las posibles incidencias y reparaciones. Esta es una de las razones más mencionadas, ya que el inversor no tiene que lidiar con inquilinos, reparaciones, impagos ni trámites burocráticos. Por otro lado, se hace referencia a un mayor control del riesgo y garantías, algo a lo que el pequeño inversor le da una enorme importancia, puesto que los proyectos suelen estructurarse con garantías hipotecarias, avales o mecanismos de cobertura que protegen al inversor en caso de incidencias. Este modelo también les permite tener una inversión más líquida a través de proyectos de corta duración. Concretamente, los proyectos de inversión en deuda a 12, 18 o 24 meses permiten rotar el capital con rapidez, sin quedar atrapado en un inmueble físico.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Páginas 1 a 3)

EL 'PELIGRO' DE PROLONGAR LA MORATORIA DE DESAHUCIOS EN PLENA CRISIS DEL ALQUILER

La moratoria que suspende los procedimientos de desahucio y lanzamientos para hogares vulnerables sin alternativa habitacional sigue en vigor en España hasta el 31 de diciembre de este año y desde Podemos han pedido al Gobierno prorrogar esta medida y hacerla permanente. Según ASVAL (Asociación de Propietarios de Viviendas en Alquiler) prolongar la moratoria una vez más supondría profundizar en la inseguridad jurídica, erosionar el derecho de propiedad y frenar más la oferta de viviendas en alquiler, en un momento en que el mercado ya presenta niveles mínimos de disponibilidad y tiempos de recuperación de inmuebles superiores a los 20 meses.

La asociación, que representa a más de 6.000 asociados, tanto institucionales como particulares, destaca que lo que nació como una medida excepcional durante la pandemia se ha mantenido en España de forma casi estructural, a diferencia de la mayoría de los países europeos, que la retiraron gradualmente a medida que la situación sanitaria y económica se normalizaba.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 4)

VIVIENDA ASEQUIBLE Y FONDOS PÚBLICOS: LA RECETA FINANCIERA PARA ATRAER INVERSIÓN PRIVADA

Cristina Reina, managing director en Arcano Capital y Fund Manager del vehículo Spanish Urban Development SICC, comenta en esta tribuna que “la crisis de la vivienda ya no puede ni debe considerarse únicamente un problema social: sus efectos alcanzan el corazón del proyecto europeo. Enrico Letta ya lo advertía con claridad en su informe *Much more than a market*, en el que señalaba la escasez de vivienda asequible como un riesgo sistémico para el mercado único y proponía, con la urgencia que exige la cuestión, reclasificar la vivienda como infraestructura estratégica”. Señala que se traslada el debate “del plano asistencial al estratégico: la disponibilidad de techo condiciona la competitividad, la movilidad laboral y la capacidad de las ciudades para atraer y retener talento”. La respuesta de la Comisión Europea va en esa dirección. Así, apunta que se ha designado un Comisario Europeo de Vivienda y se ha presentado un Plan Europeo de Vivienda Asequible que aborda áreas clave: nueva construcción, rehabilitación energética, regulación del alquiler turístico y, “muy importante, la movilización y canalización de fondos comunitarios hacia proyectos de vivienda asequible. Es un reconocimiento institucional de que la vivienda es un componente esencial de cohesión social y crecimiento económico, y de que su solución exige instrumentos políticos y financieros a la altura del desafío”.

Entre otras cuestiones, valora que, si la vivienda ya se ha colocado en la agenda europea como infraestructura crítica, “los instrumentos financieros se perfilan como la herramienta adecuada para convertir las políticas en resultados”. “Para que ese crecimiento sea sólido y sostenible será imprescindible la implicación de gestoras experimentadas y una estrategia pública que combine visión, regulación y apetito inversor. Solo así lograremos que la declaración política se traduzca en más casas, barrios mejores y ciudades más resilientes”.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 6)

LA INVERSIÓN DE IMPACTO EN EL SECTOR INMOBILIARIO: UNA REVOLUCIÓN CON PROPÓSITO

Según el programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, los inmuebles son responsables de casi el 40% de las emisiones globales de carbono y del 36% del uso final de energía. Alejandra Romero, senior associate de Herbert Smith Freehills Kramer, comenta en esta tribuna que “por ello, resulta obvio que el ámbito inmobiliario ofrece un enorme potencial para la inversión de impacto en cuanto a sostenibilidad se refiere, contribuyendo a la mejora de la eficiencia energética de los edificios mediante la optimización de recursos como el agua y el uso de materiales reciclados y respetuosos con el medio ambiente”. “Además, la inversión inmobiliaria puede convertirse en un motor de cambio social a través de iniciativas como la promoción y el acceso a viviendas asequibles o adaptadas, así como la regeneración de barrios en riesgo de exclusión, repercutiendo directamente en la calidad de vida de las personas. Conviene recordar que en España el 14% de las viviendas están vacías y que el parque de vivienda social representa solo el 3,3%, muy por debajo de la media europea, que se sitúa alrededor del 9%”.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 10. Media página)

FINANZAS

LA BANCA RECLAMA REDUCIR LA CARGA DE CAPITAL Y UN COLCHÓN ANTICRISIS MÁS ASUMIBLE

Las tres patronales bancarias nacionales –Asociación Española de Banca (AEB), Confederación Española de Caja de Ahorros (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)– han identificado seis medidas clave para simplificar el entorno regulatorio supervisor del sector financiero. “Buscamos reforzar la competitividad y no podemos hacerlo si al final las entidades están utilizando los mismos mecanismos que se utilizaban anteriormente para luchar contra los nuevos riesgos, como los de ciberseguridad y los geopolíticos”, apuntó ayer Paz Navarro, la directora senior de eficiencia operativa y cooperación de CECA.

Las primeras dos medidas consisten en simplificar la estructura de requerimiento de capital y eliminar los solapamientos, con especial foco en reducir los requerimientos de Nivel II. “Son muchísimo más amplios que el Nivel I, incorporan nuevas obligaciones que en algunos casos son contrarias a las del nivel anterior”, detalló Navarro. El tercer propósito aborda la simplificación del marco de supervisión que, a juicio de las patronales, debería estar más coordinado y limitar el endurecimiento vía expectativas de Nivel III. En los últimos cinco años, el sector ha visto un crecimiento de 1.755 normas, lo que supone 1,3 normas diarias al año. De ese total, 1.395 son de ámbito UE y 990 de ellas son de Nivel II y III.

El sector pide también una revisión de los requisitos y de la composición de Nivel MREL, es decir, los requisitos de fondos propios exigibles a los bancos para poder hacer frente a futuras crisis. “Hoy es demasiado complejo, demasiado caro y demasiado exigente para las entidades de menor tamaño y porque identifican, por ejemplo, el desarrollo de unos planes de resolución que son de 500 páginas que en una crisis es imposible hacerlos en la práctica y no son para nada viables”, agregó Navarro.

En su paquete de medidas, las patronales han puesto en el foco las normativas sobre el acceso a datos financieros, solicitando revisar el alcance del reglamento FiDA -orientada a garantizar un acceso seguro y transparente a los datos compartidos y que el euro digital sea una solución complementaria, apoyándose en las infraestructuras existentes. La última cuestión sobre la que llaman la atención es la proporcionalidad, que está identificada en el Nivel I, pero en la práctica nunca se lleva a cabo y, además, se ve muy reducida en el caso de las entidades pequeñas, ya que habría que tener en cuenta el nivel de riesgo, más allá del tamaño.

Esas medidas clave forman parte de un paquete más amplio de 24, que incluyen la revisión de indicadores para monitorizar la financiación sostenible y la simplificación de *reporting*. “Europa se enfrenta a transformaciones tecnológicas, geopolíticas y económicas profundas. Necesitamos un sistema financiero capaz de financiar inversiones billonarias y para lograrlo debemos simplificar”, resumió la presidenta de la AEB, Alejandra Kindelán.

(El Economista. Página 10- 2 medias columnas)

LA GRAN BANCA INVIERTE 7.000 MILLONES ANUALES EN DIGITALIZACIÓN

Para la banca, la inversión en digitalización es una necesidad creciente, a la que destina un presupuesto superior a los 7.000 millones de euros cada año, según datos difundidos ayer por las patronales AEB, CECA y UNACC.

Este capítulo incluye tecnologías emergentes pero imprescindibles para explotar los millones de datos que tiene el sector y reforzar la ciberseguridad. Se refiere a inteligencia artificial, *blockchain*, *big data*, computación en la nube y de la biometría, que está revolucionando la forma en que se llevan a cabo las transacciones financieras.

La banca debe afrontar estas crecientes inversiones al mismo tiempo que van aumentando los costes regulatorios y el reporte de información a diferentes autoridades. Según denuncia el sector, la banca está sometida a 1.755 normas, de las cuales 1.395 son de ámbito europeo y 360, españolas. El 26% de ellas son actualizaciones de normativas previas. Según sus números, el número de acciones de inspección crecen a tasas del 33%. Las tres patronales están haciendo lobby para convencer a los reguladores de que es urgente una simplificación. Ayer presentaron públicamente una lista de 24 medidas concretas, como se informa en el artículo “La banca reclama reducir la carga de capital y un colchón anticrisis más asumible” que se reseña en este boletín.

(Expansión. Página 20. 3 columnas)

EL BCE REDUCIRÁ LA EXIGENCIA DE CAPITAL A BBVA Y SANTANDER

Banco Santander y BBVA están en la terna de grandes bancos de la eurozona que recibirán la aprobación regulatoria europea que permite mantener menos capital para la cobertura de los potenciales riesgos asociados a los negocios de seguros. Este permiso, conocido como Compromiso Danés, lo concede el Banco Central Europeo (BCE) y permite a los bancos excluir parcialmente sus unidades de seguros cuando calculan los requisitos de capital, según detallaron fuentes conocedoras de la situación a Bloomberg. Se espera que el supervisor continental dé este permiso a varios bancos de la zona euro. Fuentes oficiales de Santander, BBVA y del BCE declinaron hacer comentarios al respecto.

Los nuevos permisos marcarán una ampliación del Compromiso Danés, que se creó hace más de una década y actualmente lo utilizan entidades francesas, belgas y españolas. Permite a los bancos liberar capital para elevar la inversión, prestar más a los clientes o incrementar la retribución a los accionistas. El permiso también hace más atractiva la propiedad de aseguradoras para los bancos, un negocio que ya buscaban para reducir su dependencia de los ingresos por préstamos.

(Expansión. Página 13. 1 columna)

EL CONSEJERO DÍSCOLO DEL SABADELL DIMITE TRAS HABER APOYADO LA OPA DEL BBVA

El consejero díscolo del Banco Sabadell, David Martínez Guzmán, ha presentado su dimisión tras haber discrepado públicamente con el resto de la cúpula del banco sobre la opa hostil del BBVA antes de que esta fracasara finalmente, informan todos los diarios consultados. Martínez Guzmán, que ostenta el 3,5% del capital de la entidad y es su mayor accionista personal, decidió aceptar la oferta del banco vasco, al apoyar su proyecto de crear una entidad más grande e internacionalizada, frente al proyecto de que el Sabadell continuase en solitario.

“Abandonar el consejo es una decisión independiente y no un reflejo de las perspectivas de futuro del banco, que debería continuar creando valor con un perfil de distribución a los accionistas muy atractivo”, indica un portavoz del inversor mexicano. El Sabadell ha esgrimido el dividendo como su principal argumento para que sus accionistas rechazasen la opa. En el arranque del año que viene realizará un pago de 2.500 millones de euros con cargo a la venta de TSB, su filial británica, al Santander.

La divergencia de opiniones sobre la oferta causó un tenso enfrentamiento entre Martínez y el banco, en el momento crítico de la opa, justo cuando los accionistas tenían que tomar una decisión. El inversor mexicano votó en contra de la opinión del consejo de administración de rechazar la oferta y emitió un voto particular separándose de sus argumentos. Mientras que el Sabadell consideraba que la oferta que le hizo el BBVA infravaloraba el valor del banco, Martínez defendía que estaban dando demasiada relevancia al precio y no a los beneficios estratégicos a largo plazo que generaba la operación. Del mismo modo, criticó las injerencias políticas del Gobierno, que se había opuesto reiteradamente a la transacción.

(Cinco Días. Primera página. Página 3)

IBERCAJA QUIERE GENERAR UN 40% DEL NEGOCIO CREDITICIO CON LAS EMPRESAS

Ibercaja acelera su apuesta por el negocio con empresas, con la ambición de que su financiación supere el 40% de toda la cartera crediticia desde el 26% que representa en la actualidad. La entidad puso foco en este nicho de negocio en 2021, con la dotación de equipos y sucursales especializadas y un catálogo de servicios y productos adaptados y no ha dejado de crecer, incluso cuando el crédito a corporaciones caía a escala sectorial. En los últimos doce meses, su banca de empresas ha aumentado un 7,4% el volumen de actividad, hasta los 14.000 millones de euros financiados, y ha captado 4.000 nuevas compañías. Su censo alcanza los 85.000 clientes, con la visión de coronar el plan estratégico 2024-2026 con 90.000 compañías y 15.000 millones en financiación, es decir, con crecimientos superiores al 6% y 7%, respectivamente.

“Nuestro punto de llegada es estar entre el 35-40% de estructura de balance si metemos el sector promotor, que incorpora 3-4 puntos adicionales”, desveló ayer Toño Ruiz, jefe de Estrategia Comercial de Banca de Empresas, señalando que los bancos con más componente o perfil de banca corporativa tienen “un 40-45%”. Cuando puso foco en empresa, el segmento apenas suponía un 19% del balance y su previsión es rozar el 28% a fin de año.

Por su parte, *Expansión* destaca que Ibercaja ha acusado el efecto de la opa de BBVA sobre Banco Sabadell en su negocio de empresas. La entidad aragonesa, que ya ha sobrepasado el ecuador del Plan Estratégico 2024-2026, ha ralentizado el ritmo de crecimiento en banca de empresas durante los últimos meses, que han coincidido con el intento fallido de BBVA de comprar Sabadell. Comenta que el banco dirigido por Víctor Iglesias ha incrementado el negocio de empresas un 7,4%, hasta 14.000 millones de euros de volumen de actividad, por debajo del crecimiento a doble dígito que Ibercaja informó hace justo un año.

(El Economista. Página 10. 4 medias columnas)

EL SUPREMO ANULA LA MULTA A DELOITTE DE 10 MILLONES POR LA AUDITORÍA DE BANKIA PARA SU SALIDA A BOLSA

Victoria para Deloitte en el pulso judicial frente al Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) por la auditoría y trabajos de verificación realizados para la extinta Bankia con motivo de su salida a Bolsa en julio de 2011. El Tribunal Supremo ha inadmitido el recurso presentado por la Abogacía del Estado contra la sentencia que dictó la Audiencia Nacional, el pasado junio, por la que dejó sin validez la sanción de 10,4 millones de euros impuesta en 2014 contra la firma de servicios profesionales. De este modo, el alto tribunal confirma dicha nulidad y pone el punto final a esta larga batalla judicial, de acuerdo con un auto dictado el 20 de noviembre.

(Cinco Días. Página 5. Media página)

EL BCE CIERRA LA PUERTA A UNA BAJADA DE TIPOS EN DICIEMBRE

Los tipos de interés permanecerán en el 2%. El Banco Central Europeo (BCE) parece dar carpetazo casi definitivo a las pocas esperanzas que quedaban de ver un último recorte de los tipos de interés antes de que finalice el año. Así lo reflejan las actas de la última reunión de política monetaria celebrada el pasado 30 de octubre en Florencia, Italia, en la que el Consejo de Gobierno decidió mantener sin cambios el precio del dinero. Ahora, la transcripción de la reunión revela que los banqueros centrales tampoco tienen mucho ánimo por modificar sus tasas en la próxima cumbre de diciembre, pues señalaron que “las proyecciones de diciembre probablemente pintarían un panorama similar al observado en las proyecciones de septiembre”.

(Expansión. Página 22. 2 columnas)

GUINDOS ALERTA DE RIESGOS EN LAS VALORACIONES DEL MERCADO

“El mayor gasto en Defensa en Europa, que debe pasar del actual 2% al 3,5% en los próximos años y la inestabilidad política en algunos países” hacen que el Banco Central Europeo (BCE) considere que hay un riesgo de política fiscal que pueda generar problemas de inestabilidad financiera, dijo ayer Luis de Guindos, vicepresidente del BCE, durante su intervención en el XXIV Congreso de Directivos CEDE celebrado en Zaragoza.

Las altas valoraciones en los mercados financieros, tanto de renta variable como de renta fija, junto con la concentración de esas valoraciones en los siete magníficos, los problemas fiscales y el sector financiero no bancario, lo que el BCE denomina ‘no bancos’, son los principales riesgos detectados por el supervisor financiero para la estabilidad financiera. Concretando los posibles problemas de inestabilidad en el sistema financiero y en los mercados, Guindos habló de las altas valoraciones existentes en los mercados de renta variable, con el agravante de que buena parte de ellas se concentra en las grandes compañías norteamericanas de tecnología, y en el hecho de que los diferenciales entre la deuda de las compañías con grado inversión y las que no lo tienen se han estrechado como consecuencia de que los inversores parecen descartar la posible materialización de los riesgos geopolíticos actuales.

El último riesgo posible es el que pueden generar los llamados ‘no bancos’ (compañías de seguros, fondos de pensiones, de inversión, *hedge fund* y los recientes mercados privados de capital y de crédito) por sus crecientes imbricaciones con los mercados financieros tradicionales; su elevado apalancamiento e importante iliquidez en algunos de ellos, y las situaciones de cartera que estos mantienen y que se empiezan a dejar sentir.

Guindos reiteró la necesidad de que los ‘no bancos’ tengan una supervisión acorde con los riesgos y que ello elimine la discriminación positiva que ahora tienen frente al sistema financiero tradicional.

La Vanguardia destaca también la intervención de Guindos en el congreso de directivos informando también que hizo alusión al problema del acceso a la vivienda y afirmó que es “un cuello de botella” que hay que resolver precisamente para facilitar la llegada de los inmigrantes. No hizo referencia a la construcción de vivienda nueva, “que lleva mucho más tiempo”, sino al mercado del alquiler. Ante el aumento de la demanda, estima Guindos, la regulación existente “restringe” el mercado y causa un incremento de los precios. “Para mí es la prioridad número uno”, apuntó.

(Expansión. Página 22. 4 columnas)

ISIDRO FAINÉ: “EL FUTURO DE NUESTRAS EMPRESAS NO LO DETERMINARÁ LA IA”

Isidro Fainé ha cuestionado “las narrativas que sobredimensionan el poder de la tecnología y ha expresado su preocupación al escuchar discursos que “idealizan la inteligencia artificial (IA) como sustituto de la capacidad decisoria humana” y que “reducen al directivo a un mero gestor de beneficios”. En la clausura del XXIV Congreso de Directivos CEDE, el presidente de la Fundación Bancaria La Caixa y de CriteriaCaixa hizo hincapié en que “en última instancia, el futuro de nuestras empresas, también la prosperidad de la sociedad, no lo determinarán ni las máquinas, ni los mercados, ni las regulaciones, ni la inteligencia artificial, sino que dependerá de nuestra capacidad humana para pensar y obrar con sentido, con sabiduría, con propósito y, por qué no decirlo, también con el alma”, concluyó Fainé.

El Economista, *Expansión*, *ABC*, *La Razón*, *La Vanguardia* también informan de la intervención de Fainé en este congreso.

(Cinco Días. Página 9. 4 columnas)

LA BANCA Y LAS 'UTILITIES' SON LOS SECTORES MÁS ALCISTAS DEL AÑO EN LA BOLSA EUROPEA

Todas las bolsas europeas cotizan con fuertes ganancias en 2025 y el índice continental de referencia se anota un 13% desde el primero de enero y llegando a marcar máximos históricos durante este mes de noviembre. Entre los sectores que más han empujado para obtener estas subidas destacan la banca, las *utilities* y el sector de la energía, además del asegurador y la construcción. Por el contrario, se han quedado fuera de las ganancias otros sectoriales como el de los medios de comunicación, las automovilísticas, químicas y de consumo discrecional.

La industria financiera ha sido claramente el gran motor de las bolsas europeas en los últimos tiempos. Los bancos del Viejo Continente se anotan más de un 50% en 2025 mientras que las compañías ligadas a la comercialización de seguros lo ha hecho un 20% en el periodo. Detrás de este momento dulce hay varios factores. Por un lado, está el impulso general de la renta variable, que ha hecho que las compañías con multiplicadores más bajos converjan con el resto, como se ha visto claramente con los bancos. Por otro, pese a que el Banco Central Europeo ha ido rebajando los tipos de interés a medida que la inflación dejaba de presionar hasta dejarlos en el 2% actual, las entidades bancarias han podido compensar la reducción de los márgenes de intereses de su negocio bancario con un mayor volumen de crédito concedido gracias al buen comportamiento de la economía europea, al aumento de los ingresos por comisiones y al recorte de gasto en depósitos”

“El entorno operativo continúa siendo positivo para los bancos del sur de Europa y sus acciones por eso han seguido al alza pese a que en los últimos resultados hay un cierto estancamiento”, explican desde KBW. “Nuestros favoritos entra las grandes este caso son Santander y BBVA por su diversificación geográfica, las perspectivas de crecimiento orgánico y los catalizadores que vienen y entre la banca mediana Monte dei Paschi y BCP”, agregan.

(El Economista. Página 35)