

RESUMEN DE PRENSA DEL 4 DE JULIO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

EL PRECIO MEDIO INMOBILIARIO SUBE UN 22% EN EL SEGUNDO TRIMESTRE

El precio medio de la vivienda en España subió un 22,24% entre abril y junio de 2025, respecto al mismo período un año antes, hasta los 287.667 euros, con un interés medio de las hipotecas fijas del 2,22%, según las operaciones realizadas por Trioteca.

El comparador digital de hipotecas presentó ayer su último informe con datos propios sobre el estado del mercado hipotecario que revela este incremento del precio de la vivienda y una caída del tipo de interés para las hipotecas fijas, que ha retrocedido unas cinco décimas. Respecto al trimestre anterior, la subida del precio medio de la vivienda fue del 9,93%.

En cuanto al valor nominal medio de las hipotecas solicitadas, el estudio revela que ha habido un incremento anual del 30,75 % hasta llegar a los 197.000 euros.

El informe de Trioteca analiza también los datos mensuales de junio, cuando el valor medio de las viviendas sobre la que se solicitó una hipoteca alcanzó los 307.000 euros. Este importe supone un 25,3% más que el precio registrado en enero de 2025. El valor nominal de la hipoteca llegó a los 208.000 euros, un 17,51 % más que en enero. Consolidación de las hipotecas fijas.

Las hipotecas fijas se han consolidado como la opción preferida entre abril y junio, y ya suponen el 91,21% del total. En el primer trimestre de 2025, este tipo de préstamos representaron algo más del 89% de las operaciones. En el segundo trimestre de 2024, las hipotecas fijas representaban un 71,3% del total, unos 20 puntos porcentuales menos que el dato registrado en el mismo periodo de este año. En junio, las hipotecas mixtas ganaron protagonismo con respecto a la media del trimestre y representaron el 11,11% del total.

(El Economista. Página 32, 1 columna)

MERCADO INMOBILIARIO

ESCRIVÁ AVISA DE QUE EL EXCESO DE DEMANDA EN VIVIENDA IRÁ A PEOR EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

El exceso de demanda en el mercado de la vivienda “irá a más” en los próximos años. Así lo aseguró ayer el gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, en su intervención en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP) de Santander. Apuntó a los dos últimos informes anuales del organismo para poner cifras a la situación. Según dijo es necesario que colaboren “todas las administraciones”, es decir, el nivel local, autonómico y estatal para poner en marcha medidas que incrementen la oferta de vivienda.

El gobernador además señaló que cuestiones como la inmigración y la política industrial “tienen mucho que ver” con los principales retos de la economía española como es el de la vivienda.

Las cifras publicadas en el Informe Anual de 2024 a las que se refiere Escrivá muestran que el crecimiento de la oferta de vivienda todavía es inferior al auge de la demanda. En concreto, este informe data el déficit de vivienda entre 400.000 y 450.000 unidades en el periodo 2022 y 2024, frente a las 600.000 planteadas en el informe del año anterior. Este desajuste, sin embargo, es particularmente significativo en las cinco provincias que concentran algo más del 50% de este diferencial –Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante y Málaga–. En este informe, Escrivá además señalaba el problema de la vivienda como “otros de los desafíos que condicionan el devenir, presente y futuro, de la economía española” que “están adquiriendo una creciente relevancia”.

Según el Banco de España, un “crecimiento de la demanda de vivienda mayor que el de la oferta sostiene el incremento de los precios inmobiliarios y amplía el déficit”. Las adquisiciones de vivienda crecieron con fuerza en 2024 y alcanzaron un volumen de operaciones de en torno a las 715.000 unidades. Esta cuantía supone un crecimiento anual de las compraventas del 12%, un 90% de segunda mano. Como consecuencia, el precio medio aumentó un 8,7% en el último trimestre de 2024. Desde 2014 el incremento acumulado de los precios reales de la vivienda se sitúa en un 39,8%.

Por otro lado, el informe también detalla que, los últimos datos que maneja el organismo muestran una subida del alquiler por metro cuadrado del 12,5% desde su mínimo en 2015 hasta 2023. Un crecimiento con una “elevada heterogeneidad geográfica” con mayores incrementos en las grandes ciudades y en las zonas turísticas. Además, los precios de los nuevos contratos anticipan un mayor encarecimiento del 10%.

(El Economista. Página 32. 4 columnas)

EL DEFENSOR DEL PUEBLO PIDE CONOCER EL DETALLE DE LAS POLÍTICAS DE VIVIENDA

El Defensor del Pueblo anunció ayer que ha iniciado “30 actuaciones de oficio” para recabar información de distintas Administraciones sobre sus políticas de vivienda. En concreto, Ángel Gabilondo ha cursado peticiones para el Ministerio de Vivienda, todas las comunidades autónomas, las dos ciudades autónomas y los 10 ayuntamientos más poblados de España. El objetivo es “conocer las políticas públicas que están llevando a cabo para garantizar a la ciudadanía el acceso a una vivienda digna y adecuada”.

Para ello, el Defensor ha pedido que le detallen el número de viviendas protegidas y asequibles que hay en cada uno de sus territorios. Asimismo, demanda saber cuántas personas hay en lista de espera para acceder a una vivienda pública o asequible incentivada; y cuáles son las medidas encaminadas a incrementar el parque de este tipo de inmuebles, así como si tienen áreas de mercado residencial tensionado o si piensan aplicar medidas previstas en la ley estatal de vivienda.

Además, la institución quiere saber si prevén adoptar medidas para limitar los pisos turísticos y si contemplan ayudas para el pago del alquiler. En definitiva, les solicita saber los “planes que hayan adoptado, o tengan previsto adoptar, para hacer efectivo el derecho de acceso a la vivienda protegida y asequible incentivada, así como para incrementar el parque público de vivienda”.

La iniciativa, afirmó el Defensor en una nota que hizo pública ayer, se enmarca en “un derecho reconocido en el artículo 47 de las Constitución que los poderes públicos deben hacer realidad”. Y recuerda que la materia ha sido objeto de especial atención en los últimos informes anuales de la institución. Además de esa información, al Ministerio de Vivienda le ha preguntado por el contenido del próximo plan estatal de vivienda, con vigencia entre 2026 y 2029, que debería quedar aprobado a lo largo de este ejercicio. Y también por la empresa estatal de vivienda y los planes de edificación que el Gobierno ha ido anunciando en los últimos años.

El Defensor expresa que en España “se necesitan más viviendas protegidas” ya que este aspecto “destaca negativamente en el entorno europeo”. Cifra el parque de vivienda social, conforme al último boletín que publicó el ministerio, en el 3,3%, frente a la media europea del 10%. Esto redundará en dificultades para alquilar o comprar una casa, una situación que “afecta en especial a los jóvenes y a las personas con menos ingresos”. “Esto ahonda la desigualdad entre los ciudadanos y condiciona su bienestar, su desarrollo personal y el disfrute del resto de los derechos”, concluye la nota.

Información en *El País* y brevemente en *La Razón*.

(Cinco Días. Página 23. 4 columnas)

LA RENTABILIDAD DEL ALQUILER SE DESPLAZA DEL CENTRO A LAS PERIFERIAS DE LAS GRANDES CIUDADES

La vivienda se ha consolidado como uno de los destinos preferentes para la inversión en un escenario marcado por la incertidumbre financiera. Dentro del sector residencial, el mercado del arrendamiento ha ganado peso como valor refugio tanto para grandes fondos y empresas como para pequeños caseros, debido a un contexto de demanda sostenida, tensión habitacional, oferta limitada y encarecimiento generalizado de los precios.

Las lógicas rentistas tras el auge de este negocio han intensificado el interés por entender no solo cuánto se gana alquilando, sino también dónde. En esa pregunta se esconden cuestiones urbanas y sociales complejas. La última remesa de datos publicada por la Agencia Tributaria muestra un comportamiento divergente entre el centro y la periferia de las grandes ciudades, donde la rentabilidad que obtienen los propietarios no siempre se corresponde con la visibilidad o el aparente prestigio de cada barrio.

La Agencia Tributaria ha publicado esta semana su tradicional estadística de los declarantes del IRPF, correspondiente al año 2023. En esta edición, el organismo incluye un módulo centrado en la vivienda que, por primera vez, muestra variables como la renta media que se paga por metro cuadrado en cada código postal de las grandes ciudades, los días de arrendamiento

efectivo al año o la rentabilidad bruta del alquiler. Una de las conclusiones que se desprenden de estos números es que los rendimientos brutos son más elevados en los barrios periféricos que en el centro de las localidades, un fenómeno que desplaza al rentismo hacia lugares que tenían menos atractivo.

Esta diferencia de rentabilidades se explica fundamentalmente por la relación entre el precio de adquisición de la vivienda y la renta que se puede obtener de ella. María Matos, directora de estudios y portavoz de Fotocasa, recuerda que en las zonas centrales los precios de compra han alcanzado niveles más elevados, lo que reduce considerablemente el retorno efectivo posterior para el propietario, pese a que las cantidades abonadas por los inquilinos sean mayores. En contraste, en la periferia “el coste inicial para adquirir una vivienda ha sido más asequible y, aunque los alquileres sean inferiores, la proporción entre ambos factores genera un margen de beneficio superior”. Los portales inmobiliarios llevan tiempo poniendo de relieve esta realidad y también lo ha hecho el Banco de España, pero ahora la Agencia Tributaria la corrobora por primera vez.

La rentabilidad bruta que calcula la Agencia Tributaria se obtiene dividiendo el alquiler medio anual declarado entre el valor de referencia catastral del inmueble. Es una medida aproximada del rendimiento, que no considera gastos ni impuestos, y se usa para comparar zonas geográficas de forma homogénea. Se refiere solo a las casas alquiladas por personas físicas (las empresas dueñas de viviendas no pagan IRPF) y deja fuera a País Vasco y Navarra, que cuentan con sistemas fiscales propios.

Aunque hoy la rentabilidad es mayor en la periferia, ese diferencial no es estático. Matos detalla que, en barrios situados fuera del anillo central, como sucede en Madrid más allá de la M-30, el precio del alquiler ha crecido de forma sostenida en los últimos años, “pero todavía tiene margen de recorrido”.

Artículo también en *El País*.

(Cinco Días. Primera página. Página 22)

LAS PRIMERAS VIVIENDAS DE MADRID NUEVO NORTE SE ENTREGARÁN EN EL AÑO 2029

El 2029 es el año en el que se prevén entregar las primeras llaves de las viviendas en uno de los desarrollos urbanísticos más esperados en Madrid. Tras más de 30 años de esperar, Madrid Nuevo Norte empieza a ser una realidad. El proyecto, que supondrá una inversión de 11.000 millones de euros, verá llegar las primeras viviendas en el ámbito de Las Tablas Oeste. En esta zona, una de las cuatro que componen este desarrollo y que contará con 741 unidades, se empezarán a construir los edificios residenciales en 2027. El proyecto, popularmente como Operación Chamartín, se extiende a lo largo de 5,6 kilómetros desde la plaza de Castilla hasta la M-40, y es actualmente uno de los desarrollos urbanos más grandes de Europa, que supondrán para la ciudad de Madrid una inyección de 10.500 nuevas viviendas, Información en *Expansión, ABC, La Razón, Cinco Días*.

(El Economista. Página 20. 4 medias columnas)

FINANZAS

EL SABADELL CONVOCA DOS JUNTAS CONSECUTIVAS PARA CUMPLIR CON EL DEBER DE PASIVIDAD

Banco Sabadell ha optado finalmente por llevar a cabo dos juntas de accionistas extraordinarias y consecutivas con un solo orden del día cada una para aprobar, primero, la venta de la filial TSB y luego, la distribución de dividendo con el dinero obtenido. Es la opción que la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha considerado que era la correcta para dar cumplimiento al deber de pasividad y a la ley de opas que debe cumplir el Sabadell, según las fuentes consultadas. Las dos juntas se celebrarán – como estaba previsto– el 6 de agosto en Sabadell. La primera a las 10 de la mañana y la segunda tres horas más tarde. En un solo hecho relevante remitido a la CNMV ayer se dio cuenta de las dos juntas, destacan también distintos diarios.

Mientras hay una opa en marcha, el consejo de administración tiene “deber de pasividad” en el sentido de no llevar a cabo medidas que entorpezcan la operación, pero la empresa (en este caso el banco) sigue siendo propiedad de los accionistas y estos pueden tomar las decisiones que consideren. Por eso, una venta como la de TSB que en circunstancias normales podría ser tomada por el consejo, en este caso ha de ser validada por los legítimos propietarios en una junta extraordinaria. Es lo que se hará en agosto. Lo mismo sucede con el reparto de dividendos.

El Sabadell de hecho ya ha usado la junta para revertir algunas decisiones derivadas de la opa hostil. Por ejemplo, después de que el BBVA lanzara su ofensiva por el banco, el Sabadell se vio obligado a paralizar el proceso de recompra de acciones propias. En cambio, en la junta de este año se aprobó reanudar esa recompra porque así lo decidieron los accionistas.

Sobre la operación de venta de TSB, la mayoría de los analistas consideran que el precio pagado por el Santander (3.100 millones de euros) es superior al que estimaban los analistas sobre cuál era el valor de la entidad británica. También opinan que es un movimiento defensivo la distribución de buena parte de lo obtenido en dividendos. El Sabadell pagará 50 céntimos por acción, lo que equivale a 2.500 millones de euros.

Aunque ayer el BBVA subió más que el Sabadell, la prima de riesgo sigue en negativo, un -9,48. Por eso, algunas casas de análisis estiman que el BBVA debería subir su oferta. Primero, para cubrir esa pérdida de valor para los accionistas del Sabadell y, después, para ofrecerles un incentivo. Por ejemplo, JB Capital opina que el BBVA podría mejorarla en un 16% con efectivo. Otros analistas llegan a plantear escenarios de subidas del 20%.

Por su parte, *El Economista* destaca en primera página que el golpe de mano dado por Sabadell con la venta de TSB a Santander mete presión para mejorar la oferta en la opa. A foto fija de hoy, y según analistas consultados, BBVA tendría que añadir alrededor de 4.000 millones de euros o más del 25% del valor de Sabadell para acercarla al cambio de escenario. La cifra incluiría el macrodividendo, por valor de 2.500 millones, anunciado por el banco catalán y la prima negativa con que cotiza frente al precio ofertado. Su cotización cerró ayer a 2,88 euros,

un 9,51% por encima del canje propuesto (1 título de BBVA por cada 5,3456 de Sabadell más un dividendo de 0,70 euros) o, lo que es lo mismo, su capitalización bursátil excedía en 1.450 millones la propuesta de compra.

El Sabadell quiso el miércoles desvincular la venta del TSB de la opa del BBVA, aunque al mismo tiempo, su consejero delegado, César González-Bueno, reconoció que con la desinversión se encarece y dificulta la operación. El Sabadell desde el primer momento ha optado por devolver el dinero obtenido con la venta a los accionistas. Es el mismo mecanismo que ha seguido el banco catalán desde que arrancara la batalla con el BBVA. El presidente Josep Olliu ha tratado de armar junto con su equipo una alternativa a la venta de las acciones al BBVA basada en una remuneración al accionista que en los próximos meses se acercará al 28%.

Tanto es así que el presidente y el consejero delegado han recordado esta semana que sólo se cobrará el dividendo si se es accionista en el momento del reparto, por lo que si se acude a la opa no se tendrá el derecho. Según el Sabadell, las decisiones que se adopten en las dos juntas del 6 de agosto quedarán blindadas porque será un “derecho adquirido” en palabras de González-Bueno.

La otra consecuencia que tiene la salida del Reino Unido por parte del Sabadell es que el banco se hace más pequeño y, por lo tanto, teóricamente sería más fácil que pudiera ser opado por un tercero. A juicio de González Bueno, si fracasa en este asalto el BBVA es difícil que lo intente una tercera vez. Y respecto al Santander y a la CaixaBank ve difícil que pudiera lanzar una compra hostil.

Como informan distintos diarios, ayer, a preguntas de los periodistas el gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, dijo que la institución que dirige “no tiene nada que decir” acerca de la venta de la filial británica del Sabadell, TSB, al Santander, Escrivá remarcó que se trata de una operación que está en manos de los accionistas.

(La Vanguardia. Página 55)

LAS OPCIONES LEGALES DE BBVA CON LA OPA: SUBIR EL PRECIO, RENUNCIAR A TOMAR EL CONTROL, LITIGAR...

BBVA ha decidido seguir adelante con la opa lanzada sobre Banco Sabadell pese a las condiciones fijadas por el Gobierno. Su oferta consiste en la entrega de un título propio por cada 5,3456 acciones del vallesano más un pago en efectivo de 0,70 euros, y descarta modificarla a pesar de las expectativas del mercado de que tiene que mejorarla puesto que el banco catalán cotiza casi un 9,5% por encima del canje propuesto. Ahora bien, la ley permite cambiar la formulación en tiempo casi de descuento, que es cuando suelen jugarse las últimas cartas en opas hostiles como la que protagonizan el vasco y el vallesano desde hace casi 14 meses.

En este extenso artículo se explica que El artículo 31 del Real Decreto de opas permite modificar “las características de la oferta en cualquier momento” hasta cinco días naturales antes de que se acabe el plazo de adhesión para los accionistas. Otra facultad que otorga la ley

de opas es cambiar las condiciones fijadas por el oferente para considerar exitosa la operación. Y se comenta que, si bien la ley establece un plazo de aceptación de entre 15 y 70 días, a fijar por la empresa que formula la opa, los plazos de aceptación podrían modificarse si apareciese una oferta competidora

BBVA todavía no ha descartado recurrir el dictamen del Gobierno que impide una fusión durante tres años, ampliables a cinco. El banco tiene un mes para formular un recurso de reposición ante el Consejo de Ministros si decidiese dar tal paso y dos meses para ir al Tribunal Supremo.

Por su parte, *Expansión* publica una “Guía para seguir la opa BBVA/Sabadell”, en la se informa de cuándo está previsto que empiece el período de aceptación de la opa; qué debe hacer un accionista interesado en aceptar la opa; por qué se ha dilatado tanto esta operación; cómo puede interferir la venta de TSB en el desarrollo de esta operación; quién tiene derecho a cobrar el dividendo extraordinario de 2.500 millones anunciado por Sabadell; por qué Sabadell necesita celebrar dos juntas; qué significa que la ecuación de canje ofrece una prima negativa; si hay una posibilidad real de que BBVA suba el precio de la opa; cómo afectará al accionista de BBVA un encarecimiento de la opa, y, por último, si Sabadell desaparecerá si triunfa la opa.

También *Expansión* publica un artículo en el que informa que es el momento de los grandes fondos de inversión en la opa de BBVA sobre Sabadell. A pesar de que el capital del banco catalán está enormemente atomizado, un porcentaje muy relevante está en manos de inversores institucionales, que tendrán un papel fundamental en el desenlace de la operación. Es el caso de BlackRock, que encara la recta final de la opa con un papel muy significativo, siendo el mayor accionista de ambas entidades. Según los datos recogidos por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), la gestora estadounidense, con un 6,8% del capital, es el primer inversor de BBVA. Ya lo era cuando la entidad lanzó la opa en mayo de 2024. En ese momento, era el cuarto accionista de Sabadell. En cambio, ahora es también el primer inversor del banco de origen catalán, con un 6,73% del accionariado.

(El Economista. Página 6)

ANA BOTÍN GANÓ LA PUJA FINAL POR TSB AL DAR 50 MILLONES MÁS QUE BARCLAYS

Según fuentes de la negociación, el Banco Santander logró ganar la puja final para quedarse con la filial británica del Banco Sabadell por una diferencia de apenas 50 millones de euros. La presidenta del Banco Santander, Ana Botín, puso sobre la mesa 3.100 millones de euros, superando en esas pocas decenas de millones al grupo británico Barclays. El Sabadell espera además obtener una cifra adicional tras una valoración más ajustada. La banquera se queda así con TSB convirtiendo al Santander en el tercer banco de Reino Unido –mercado que aún ve apetitoso– y, además, encarece la OPA de BBVA, según coinciden varios informes de la banca nacional e internacional.

El más significativo es el de la sociedad de valores JB, propiedad de Javier Botín, que es, al tiempo consejero y accionista del banco cántabro. JB apuesta que la compra de TSB, que refuerza al Banco Sabadell en la batalla, no hará disuadir al presidente de BBVA, Carlos Torres

de retirar la OPA sobre el banco catalán. “No esperamos que BBVA lo utilice como excusa para abandonar la operación, sino más bien para mejorar la oferta por Sabadell”, asegura. Pero sí señala que, tras perder el Sabadell a TSB, “la diferencia de valoración implica que ahora puede mejorar la oferta hasta un 16% –o 2.200 millones de euros–, frente a nuestra estimación anterior del 11%. Además, creemos que BBVA necesita hacerlo en efectivo y no en acciones, ya que Sabadell pretende distribuir 2.500 millones de euros en dividendos en efectivo a sus accionistas tras la posible venta”.

CaixaBank sostiene en otro análisis remitido a clientes que la operación del Santander “fuerza a BBVA a reaccionar”. En su opinión, y dado que Torres tenía valorado a TSB peor que como lo ha vendido el Sabadell, tendrá que elevar la OPA en “un 7% o un 10%”. Más duros son los analistas de Alantra: “Nuestra recomendación a los accionistas de Sabadell es que no acudan a la oferta a menos que BBVA mejore su oferta en más de un 20%. Con el potencial de sinergias recortado y aplazado tras las condiciones del Gobierno, pensamos que BBVA destruiría valor si mejora su oferta en esa cantidad”.

(El Mundo. Página 28)

LA COMPRA DE TSB, ANTE EL EXAMEN DE TRES REGULADORES

La compraventa por 3.100 millones de euros de TSB por parte de Santander en Reino Unido deberá pasar al menos por tres exámenes, después de recibir la aprobación de los accionistas de Sabadell, matriz de TSB, en la junta que el banco catalán ha organizado para el 6 de agosto. Dos de las autorizaciones dependen de Reino Unido: la Autoridad de Regulación Prudencial (PRA, las siglas en inglés del regulador) y la Comisión de los Mercados y la Competencia (CMA), el órgano que vigila contra los monopolios. La tercera, en Fráncfort, está en manos del Banco Central Europeo (BCE).

Se trata de cláusulas suspensivas que deberían estar despejadas antes del 1 de julio del próximo año.

(Expansión. Página 15. 2 columnas)

SANTANDER REDEFINIRÁ SU PESO EN ESPAÑA Y REINO UNIDO CON LA OPA AL SABADELL

El Santander lo niega, pero su decisión de comprarle TSB al Sabadell es un golpe de efecto no solo para su negocio en el Reino Unido, sino también para el español, se comenta en este artículo. Si hay un banco que de forma indirecta pueda verse afectado por la opa del BBVA al Sabadell, es el presidido por Ana Botín, que se prepara ahora para alzarse a la tercera posición en el mercado británico y que podría conservar la segunda plaza en España si descarrila la oferta por la entidad catalana.

Con la adquisición de TSB, el Santander da un nuevo brío a su filial británica, que se hallaba en revisión estratégica, digiriendo la dimisión de su presidente y lanzando un plan de recorte de 750 empleos entre rumores de venta siempre desmentidos por Botín. El relato es ahora muy distinto: el banco sigue adelante en la aventura que inició en el 2004 con la compra de Abbey

National, que incluyó la adquisición de otras entidades menores, además de sucursales de los bancos Royal Bank of Scotland y Natwest.

Para la integración de TSB, el Santander ha elegido a Pedro Castro, su máximo responsable en Europa, y ha identificado unas sinergias de 400 millones de libras. Es el 13% de los costes de la entidad resultante y se producen sobre todo por la integración de plataformas tecnológicas. El mismo motivo que anima al BBVA a comprar el Sabadell y que aviva la consolidación bancaria en Europa.

Desde el Santander explican que la operación, una vez aprobada por los accionistas del Sabadell, no tendrá vuelta atrás, incluso si la opa del BBVA tuviese éxito. El único riesgo sería que el Sabadell decidiese vender TSB a otra entidad, en cuyo caso el Santander tendría derecho a una indemnización de 31 millones de euros.

Sin embargo, Reino Unido es solo uno de los efectos para el Santander relacionados con la opa. De tener éxito el BBVA, daría un *sorpasso* en España a su rival histórico y se mediría en pie de igualdad con CaixaBank. De ahí que la irrupción del Santander haya sorprendido tanto.

Botín ha asegurado que la compra de TSB responde a razones “estratégicas y financieras”. Desde el banco insisten en que la operación en el Reino Unido “no tiene nada que ver con parar la opa”. “De no haber comprado TSB el Santander, lo habría hecho Barclays”, recalcan. Otro argumento es que incluso la opa al Sabadell podría beneficiar al Santander en España, ya que por lo general, cuando se fusionan dos entidades, la resultante tiende a perder clientes, al menos al principio.

Según los informes anuales de los bancos, el margen bruto del Santander en España, de 11.974 millones, quedaría con creces superado por la suma de los 9.490 millones del BBVA y los 7.750 millones del Sabadell. La unión del BBVA y el Sabadell, que no se produciría al menos en tres años, rivalizaría con los 15.873 millones de ingresos de CaixaBank. Tanto el BBVA como el Santander están a la par en beneficios en España, con unos 3.800 millones, pero el Sabadell añadiría unos 2.100 al primero y le pondría al nivel de los 5.795 de CaixaBank.

El informe de la CNMC sobre la opa corrobora este cambio en la relación de fuerzas. Incluye horquillas de cuota de mercado en las que se aprecia que el BBVA junto al Sabadell desbancarían del segundo puesto al Santander en negocios como el crédito minorista, banca privada, emisión de tarjetas o datáfonos, y se pondría a su nivel y al de CaixaBank en depósitos y banca de inversión.

(La Vanguardia. Página 54)

LAS SUBIDAS EN BOLSA NO SE DETIENEN

La batalla corporativa entre el BBVA y el Sabadell, con sus ramificaciones en torno al Santander, está trasladándose a los mercados en forma de fuertes subidas. Ayer, aunque de forma más moderada, no se detuvieron y consolidaron el repunte del miércoles, tras el anuncio de la venta de TSB al Santander. Las acciones del Sabadell cerraron la sesión con una

subida del 1,44%, un porcentaje ligeramente inferior al del BBVA, del 1,69%, y también por debajo del registrado por el Santander, del 1,8%. El banco catalán había avanzado un 5% el miércoles y logrado romper de forma significativa el acople de sus acciones con las del BBVA. Su valor en bolsa sigue siendo cerca de un 10% más favorable al canje de la opa, circunstancia que eleva la presión para que el BBVA mejore la oferta. Mientras, el Santander sigue recibiendo buenas señales del mercado tras el movimiento en Reino Unido. En lo que va de año, las tres entidades no hacen más que sumar ganancias sobre ganancias. El Sabadell acumula un alza del 55% desde enero, superior al 42% de revalorización de su perseguidor, el BBVA, aunque inferior al 64% del Santander.

(La Vanguardia. Página 54. 3 medias columnas)

MONTE DEI PASCHI INICIA A FINAL DE MES SU OPA SOBRE MEDIOBANCA

Monte dei Paschi di Siena (MPS) está listo para iniciar su opa hostil sobre Mediobanca a finales de este mes tras recibir el miércoles la aprobación de la Comisión Nacional para las Sociedades y la Bolsa italianas (Consob). La autoridad bursátil ha dado el visto bueno a MPS para publicar el folleto de la opa, anunciada a finales de enero, tras completar el proceso de autorización por parte de las distintas autoridades. El plazo de adhesión a la oferta, acordado con la Bolsa, será desde el próximo 14 de julio hasta el 8 de septiembre incluido, lo que supone un periodo de 40 días hábiles de Bolsa, el máximo permitido por la normativa.

(Expansión. Página 16. 2 columnas)

LOS NEOBANCOS RECLAMAN UNA REGULACIÓN QUE GARANTICE SEGURIDAD E IMPULSE LA INNOVACIÓN

En un mundo cada vez más rápido y digitalizado, las heterogéneas exigencias de los clientes han desencadenado una proliferación de productos y servicios financieros. Los neobancos surfean la ola de innovación y, apostando por crear un vínculo más emocional con el público, intentan dar una respuesta a las demandas de inmediatez y de personalización de los usuarios. A la hora de abordar estos retos, el mercado demanda una regulación ágil que garantice confianza a los clientes y que, con la ayuda de la Inteligencia Artificial, permita crear con seguridad nuevas herramientas que se adapten a las emergentes formas de consumo.

En la primera mesa de debate del Foro Neobancos, organizado ayer por *elEconomista.es*, varios directivos de entidades financieras digitales subrayaron la importancia de la regulación como un marco transparente para seguir transformando el sector. “La regulación no es una barrera, al contrario, nos tiene que ayudar. Es un marco que necesitamos para saber que nuestros datos están tratados de forma correcta”, apuntó Anna Canela, consejera delegada de Imagin.

La regulación, además, tendría que ayudar a tener un campo de juego común para que todos los actores puedan competir en igualdad de condiciones, ciñéndose a las normas, según aseveró Javier Montes, director de banca para particulares de ING España. “Es importante que haya una buena regulación que de seguridad a los jóvenes para que no caigan en ofertas de chiringuitos que no dan ninguna seguridad”, señaló.

En los últimos meses, las autoridades europeas están siendo muy activas en el tema normativo. Además de estar inmersas en un trabajo de simplificación de las normas, está ultimando el reglamento FiDA (acrónimo de Financial Data Access Framework Regulation), un paso ambicioso que tiene como objetivo otorgar a los usuarios mayor control sobre sus datos y fomentar una economía más abierta y competitiva. “En lo que es la gestión de las finanzas personales, FiDA abre mucho el espectro y tiene potencial muy grande porque permite agregar datos de seguros, de inversión y de muebles con muchos otros no bancarios”, anotó Álvaro de Salas Lasagabaster, director de Innovación y Estrategia en servicios financieros de Minsait.

(El Economista. Páginas 10 y 11)