

La Caixa es queda amb la totalitat de SegurCaixa i de Caifor per 950 milions d'euros

■ Totes dues entitats passaran a formar part del 'holding' industrial que sortirà a borsa abans d'acabar l'any ■ Fortis anuncia que vol continuar present a Espanya

Redacció
BARCELONA

La Caixa va anunciar ahir que ha arribat a un acord per comprar al banc d'assegurances belga-holandès Fortis la seva participació del 50% a l'asseguradora CaiFor i del 20% a SegurCaixa per 950 milions d'euros. Amb aquesta operació, la primera de l'era Fainé com a president, l'entitat d'estalvis catalana arriba pràcticament al 100% de totes dues asseguradores.

Segons va informar La Caixa en un comunicat, el fet de controlar pràcticament el 100% de les dues societats permetrà a l'entitat financera incloure-les en el holding de societats participades. La Caixa té intenció de treure a borsa abans de final d'any un percentatge d'aquest holding, que encara està per definir.

El holding englobarà pràcticament totes les participacions de La Caixa, com les de Repsol, Gas Natural, Telefónica, Abertis i Agbar. La societat estaria valorada en uns 22.000 milions d'euros i seria la vuitena empresa de l'Ibex.

Col·laboració fructífera

El director general adjunt de la Caixa, Tomàs Muniesa, va destacar l'“exitosa col·laboració entre La Caixa i Fortis, que ha servit per posicionar CaiFor com a líder del mercat assegurador a Espanya”. El conseller delegat de Fortis Insurance a Europa, Jacob Westerlaken, va explicar que “després de 15 anys de



Isidre Fainé, president de La Caixa, amb Joan Maria Nin, director general ■ AVUI

Canvis a Fortis per comprar ABN

Fortis reduirà en 2.000 milions d'euros l'ampliació de capital que tenia prevista per a fer front a la compra del banc holandès ABN Amro, una operació que planteja en consorci amb el Royal Bank of Scotland i el Banc Santander. L'ampliació es limitarà 13.000 milions d'euros, segons va informar el banc d'assegurances belga-holandès. L'operació de compra d'ABN seria possible per la

col·locació amb èxit d'una emissió de 2.000 milions canviabils per obligacions reemborsables en accions de Fortis. També hi ha les plusvàlues de la venda de la seva part de Caifor a l'accionista majoritari, La Caixa de Pensions, per 950 milions. El banc pensa destinar 24.000 milions d'euros a la compra d'ABN, que s'utilitzaran per adquirir actius del negoci minorista i banca privada.

col·laboració fructífera, hem decidit posar fi a la cooperació de forma conjunta”. Westerlaken va assegurar que Fortis “conti-

na plenament compromesa amb el mercat espanyol, tant en el negoci de banca com en el de les assegurances”.

El grup Caifor està format per VidaCaixa i SegurCaixa, on Fortis mantenia dues participacions del 20%, i per AgenCaixa, que és al 100% de l'entitat financera catalana. CaiFor va tancar l'exercici passat amb un resultat net consolidat de 130 milions d'euros, i compta amb més de 2,91 milions de clients individuals. El volum de recursos que gestiona és de 26.571 euros, i el de primes de risc arriba als 471,2 milions.

VidaCaixa gestiona plans de pensions individuals i col·lectius de més d'un milió de persones. Pel que fa a SegurCaixa, se centra en assegurances de no-vida i, des del març passat, d'automòbils. ■

TANTxTANT

José García Montalvo
Catedràtic d'economia a la UPF



Ven-me la casa

És un fet confirmat que les vendes d'habitatges estan caient i s'estan produint reduccions significatives sobre el preu inicial sol·licitat pels venedors. En aquesta situació, què és millor, intentar vendre l'habitatge vostè mateix o encarregar a un agent immobiliari que el vengui? La decisió és complicada. En principi l'agent immobiliari l'alliberarà d'haver d'atendre al telèfon els potencials compradors, negociar amb els més interessats i tot l'estrès que tot això comporta. Però, ¿té l'agent els incentius correctes per aconseguir el millor preu possible per al seu habitatge? A priori la resposta és negativa. Posem que l'agent venedor percebrà una comissió d'un 3%. Una vegada obtinguda una oferta a la baixa, esperar per obtenir un preu millor significa aconseguir un 3% de l'increment de preu que pugui obtenir sobre l'oferta inicial. No obstant això l'amo de l'habitatge percep un 97% de l'increment, xifra que probablement (si la vengués pel seu compte) el faria esperar una mica més fins que apareguessin noves ofertes.

Com podríem saber si aquesta situació es produeix en la realitat? Molt senzill: comparant el comportament dels agents immobiliaris quan venen el seu propi habitatge i quan venen un habitatge per compte d'un altre. Dos economistes dels Estats Units, Levitt i Syverson, han utilitzat precisament aquest procediment. Els seus resultats mostren que els agents immobiliaris esperen més quan venen el seu propi habitatge (10 dies més), que quan venen els habitatges dels seus clients (100 dies de mitjana). A més obtenen un 4% més pel seu habitatge que per un habitatge similar que venen per compte d'un client.

Però l'estudi anterior es refereix a una fase expansiva i, ara, la situació del mercat immobiliari a Espanya no és gaire optimista. Podria succeir que les presses de l'agent immobiliari per vendre l'habitatge resultessin positives. Sovint, el propietari no és conscient dels interessos que perd esperant molt temps per obtenir el preu sol·licitat.

Creix l'interès per la hipoteca inversa

Redacció
BARCELONA

Un 44% de les persones d'entre 50 i 64 anys estarien disposades a hipotecar casa seva si tinguessin dificultats greus per afrontar la vellesa. Aquesta és una de les conclusions d'un estudi realitzat per la Universitat de Barcelona, i que ha resultat guanyador del premi Edat & Vida, patrocinat per l'as-

seguradora VidaCaixa i que atorga la fundació que té el mateix nom.

El 90% de les persones més grans de 65 a tot l'Estat tenen un habitatge en propietat, però la majoria prefereixen deixar-lo en herència. L'estudi apunta que els habitatges podrien exercir un paper de protecció social, davant la incertesa sobre la viabilitat dels sistemes públics de pensions. ■

Roca compra la suïssa Similor per 90 milions

Redacció
BARCELONA

El grup Roca ha adquirit el grup suís fabricant d'aixetes Similor Holding, per 90 milions d'euros. Similor, que té 340 treballadors i una facturació de 72 milions d'euros, és líder en el mercat helvètic, amb una quota del 40%.

Similor és “una companyia que aporta quota de mercat, rendibilitat i que

treballa en tots els segments de valor afegit d'un mercat madur, però de gran poder adquisitiu”, va destacar ahir el gerent de Roca, Josep Miquel Roca.

“Amb aquesta operació –va afegir–, a més d'incorporar una significativa xifra de negoci, reforcem la nostra posició de mercat sofisticat d'alt marge a Centreeuropa”.

El grup suís té dues factories ubicades a Carouge

(Ginebra) i Wallisellen (Zuric) i s'orienta especialment al segment alt. Similor treballa amb tres marques Similor Kugler, Arwa i Sanimatic. En aquest sentit, Josep Miquel Roca va dir que “una companyia especialitzada com Similor aporta al grup un important know-how de cara a seguir evolucionant en el sector de complements del bany cap a nivells de prestació i qualitat superiors”. ■

MENORCA

VIVIR EN EL PARAÍSO

Imagínate estar tumbado en tu hamaca, con el puerto de Mahón a tus pies... la tranquilidad y que el tiempo no pasa, disfrutándolo en plenitud. Imagínate que tú y tu familia reís y nadáis en vuestra piscina infinita.

No te lo imagines. Ven a verlo!!!

Cala Llonga (Menorca)

www.gibpromociones.com

Tel. 971 214 821 Móvil 678 443 453

Promociones Inmobiliarias

Imagínate disfrutar del confort y bienestar en tu casa unifamiliar, dotada con jardines y amplias terrazas, 3 habitaciones dobles, 2 baños (1 en suite), aseo, gran salón comedor con vistas al puerto, cocina amueblada, garaje de 50 m² y un sinfín de extras que te hacen pensar... ¿Es sólo imaginación o existe?