



PRODUCTOS FINANCIEROS

# HIPOTECAS POR LAS NUBES

**LOS BARATÍSIMAS HIPOTECAS QUE CUALQUIERA PODÍA CONSEGUIR ANTEAYER HOY SOLO ESTÁN AL ALCANCE DE UN FUNCIONARIO DE JUSTICIA. LA BANCA COBRA AHORA DE PROMEDIO UN DIFERENCIAL SOBRE EL EURÍBOR DE TRES PUNTOS Y SE BLINDA LA HIPOTECA CON VARIOS SEGUROS**

**POR RAQUEL LÁNDER**  
**NUNCA EN LA HISTORIA EL PRECIO DEL DINERO** había sido tan barato. La reciente bajada de tipos de interés podría ser un señuelo para comprar alguna de esas viviendas chollo que se pueden encontrar por menos de 100.000 euros, incluso en las ciudades. Pero se trata de un regalo envenenado, porque el crédito hipotecario hoy es enormemente caro, además de restrictivo. "Siete de cada 10 hipotecas se deniegan", señala

Pau Montserrat, analista del comparador *online* iAhorro y experto en productos financieros.

Lo primero que llama la atención es que las cláusulas suelo no han desaparecido, aunque en algunos casos los bancos están dispuestos a eliminarlas del contrato a cambio de elevar las condiciones financieras, aplicando un mayor diferencial sobre el euríbor (ver cuadro adjunto).

La lista de productos financieros que cualquier banco exige para firmar un préstamo se ha vuelto interminable. La mayoría no son obligatorios, pero se han convertido en un peaje difícil de soslayar para conseguir un tipo que no sea disparatado. Las entidades ya no se conforman con amarrar a sus hipotecados con la domiciliación de la nómina, el seguro de hogar y la póliza de vida, sino que cada vez son más los contratos vinculados a un seguro de protección de pagos, que garantiza el cobro de la deuda en caso de desempleo o incapacidad del titular. Y algunas entidades sugieren incluso la contratación de un plan de pensiones, un seguro de prima única o llevar a la entidad a un cliente que contrate varios productos.

Además, han vuelto las comisiones de apertura. El sector bancario cobra hoy un 1% de promedio sobre el importe del



préstamo por todo el papeleo que implica su formalización. E incluso una comisión de estudio por el trabajo de verificación de la solvencia de la persona que solicita la hipoteca. También es relativamente frecuente que el banco cobre un porcentaje, que normalmente es del 0,5% y al cabo de cinco años baja al 0,25%, si el titular se lleva el préstamo a una entidad competidora o lo cancela. En algunos casos también se cobra por la amortización parcial.

Una buena noticia para clientes y bancos es que hoy solo se conceden préstamos por el 80% del valor de tasación de la vivienda, no como durante la época de los excesos, en la que se podía solicitar el 100%, incluso un poco más si la casa necesitaba una pequeña reforma. En realidad, sí que se pueden obtener hipotecas que cubran el 100% de la operación, pero solo si se trata de la adquisición de uno de los inmuebles que los bancos tienen aparcados en sus inmobiliarias.

Encontrar una entidad que preste dinero a más de 30 años es prácticamente una quimera. El promedio de *loan to value*, la ratio que mide el porcentaje de crédito sobre el valor de tasación, es del 66%, según un estudio encargado por la inmobiliaria Tecnocasa a la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona. Por tener un elemento de comparación, en 2006 esa ratio llegó a ser del 86%. Entre 2006 y 2008, la cuota mensual hipotecaria que se pagaba en España, según esta misma fuente, era de 900 euros, mientras que ahora ha caído por debajo del nivel de los 500 euros. Hace apenas tres años, el 45% de los préstamos para compra de vivienda era a más

de 40 años en el mercado de segunda mano. Ahora el plazo se ha acortado 10 años, ya que las hipotecas a menos de 30 años suponen el 37% del total.

En todas las grandes ciudades, excepto Barcelona, la hipoteca media del mercado de segunda mano ya se encuentra por debajo de los 100.000 euros. En el caso de Madrid es de 85.534 euros y baja a los 81.142 euros en Sevilla, según el estudio de Tecnocasa y la Pompeu Fabra.

Si una persona, no una pareja, decide comprar una casa, lo tiene difícil para conseguir una hipoteca si no presenta un avalista. Se considera un préstamo de alto riesgo, por regla general. En 2006, hace no tanto, la política de concesión era muy distinta: sólo la mitad de las hipotecas se firmaban con clientes que tenían contrato de trabajo indefinido.

**DACIÓN EN PAGO.** Resulta llamativo que ninguna entidad financiera haya seguido la estela de Bankinter. Su producto *Hipotica* solo exige como garantía de la deuda la casa en cuestión, en lugar de obligar al titular a responder con todos sus bienes. Es decir, contempla la dación en pago. Este préstamo, de hecho, es

uno de los más competitivos del escaparate comercial (ver cuadro adjunto). Cobra euribor +1,95 puntos, siempre y

cuando se garanticen unos ingresos mensuales de 3.000 euros por unidad familiar y se contrate un seguro de vida y una póliza de multirriesgos de hogar. En las últimas semanas, la entidad ha empezado a publicitar de nuevo esta oferta, que tiene en su parrilla de productos desde hace tiempo. "Esta hipoteca nos deja claro que ofrecer la dación en pago no tiene por qué hacer más caro el préstamo", señala Pau Montserrat, de iAhorro.

Entidades como Barclays, que en el pasado se había caracterizado por ofrecer hipotecas muy competitivas, ahora ha cerrado el puño y, sin ser de las entidades más caras, impone condiciones más duras. Por ejemplo, en una hipoteca de 90.000 euros a 20 años, aplicaría un diferencial de 2,9 puntos sobre el euribor, con domiciliación de nómina, seguro de hogar, seguro de vida, tarjeta de crédito con un gasto mínimo y aportación a plan de pensiones, fondo de inversión o seguro de protección de pagos. Su hipoteca cobra una comisión de apertura del 1%. Bankia es más barata (cobra euribor + 2 puntos), pero con una vincula-

**A VECES  
CONTRATAR  
UN PLAN DE  
PENSIONES ES  
LA VÍA PARA  
ABARATAR LA  
HIPOTECA**

**LA BANCA  
RECUPERA LA  
COMISIÓN DE  
APERTURA,  
QUE RONDA EL  
1%, E INCLUSO  
LA DE ESTUDIO**



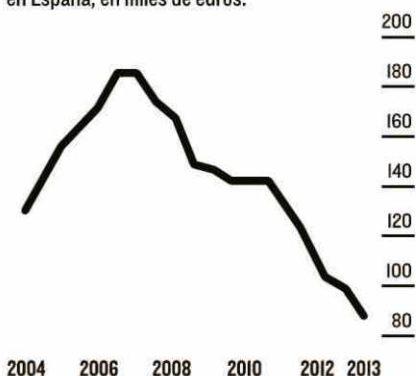
PRODUCTOS FINANCIEROS

HIPOTECAS POR LAS NUBES

UN ESCENARIO DIFERENTE

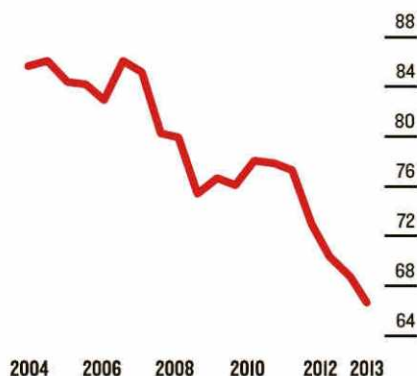
EN CAÍDA LIBRE

Importe medio de las hipotecas en España, en miles de euros.



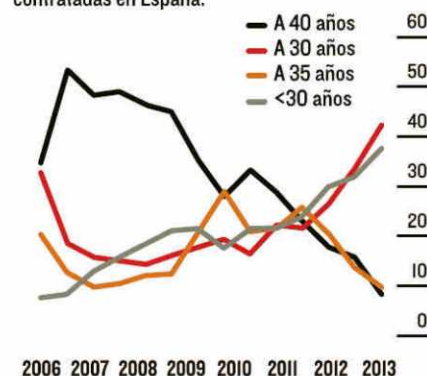
CADA VEZ NOS HIPOTECAMOS MENOS

Importe del préstamo / valor de tasación.



SE ACABARON LAS HIPOTECAS A 40 AÑOS

Evolución de los plazos de las hipotecas contratadas en España.



Fuente: Informe Tecnocasa/Universitat Pompeu Fabra y Mercado de segunda mano en España.

LOS PISOS DEL BANCO MALO TIENEN MEJORES PRÉSTAMOS

Las hipotecas por el 100% del valor de tasación y con unas condiciones financieras de las de antes se pueden encontrar en un nicho muy concreto de mercado. Aquellos compradores interesados en alguna de las promociones que los bancos tienen amontonadas en sus plataformas inmobiliarias pueden aspirar a hipotecas mucho más aapañadas.

En ese escaparate especial se puede encontrar la *Hipoteca Net Portal Inmobiliario* de Caja España Duero, que cobra euríbor + 1 punto de interés y una comisión de apertura del 1%. También la *Hipoteca Altamira Obra Nueva* de Santander, que aplica un diferencial del 1,75 puntos con una comisión de apertura del 0,5%. La *Hipoteca Aliseda* de Banco Popular aplica las mismas condiciones, según el comparador financiero iAhorro.

También la gran banca ofrece condiciones especiales, aunque no tan ventajosas, a las hipotecas escrituradas de los pisos que comercializa Sareb, el banco malo. El *Préstamo Hipotecario Estrella Bonificado Sareb-CaixaBank* cobra un tipo de interés del 2,3% sobre euríbor para hipotecas a 30 años si la vinculación vía productos es elevada.

ción a través de productos financieros muy alta.

Otra diferencia respecto a la era anterior a la crisis es que las hipotecas de la banca *online* no son, por definición, más baratas. En el ejemplo propuesto, cinco de las 10 mejores ofertas por tipo de interés se ofrecen en sucursales bancarias y el resto, solo en Internet.

La *Ecohipoteca* de Triodos Bank es, curiosamente, una de ellas. Este banco independiente, fundado en los años 80, vende la idea de que hace banca de una forma distinta y solo invierte en economía real y desarrollo sostenible. Es lo que denomina banca ética. En realidad, su *Ecohipoteca*, más que ética, es sostenible. Este producto bonifica con un mejor interés (un 2,10% sobre euríbor) aquellas hipotecas que se escrituran sobre viviendas con una certificación energética elevada (A+). La diferencia puede ser de casi un punto respecto a las que tienen la peor etiqueta, la G.

LA DACIÓN EN PAGO NO ENCARECE EL PRÉSTAMO, PERO SOLO BANKINTER LA OFERTA

LOS BANCOS ONLINE NO SIEMPRE OFRECEN LAS PROPUESTAS HIPOTECARIAS MÁS BARATAS

En el extremo opuesto se encuentran las entidades más grandes del ranking. Banco Popular, por ejemplo, cobraría en el ejemplo utilizado un 3,5% sobre euríbor y una comisión de apertura del 1,5%. Ibercaja le gana por la mano. A pesar del nombre, su *Hipoteca Bonificada Superplus* cobra un interés variable del 3,5%, que puede superar el 4% si la contratación de productos es baja, y aplica una comisión de apertura del 1,75%. El plazo de amortización supera la media y se alarga a los 40 años.

“El funcionario de Justicia es el único que podría optar a un diferencial del 0,4%, que es la mejor oferta que se puede conseguir en estos momentos en España, porque es el que tiene el mejor perfil de crédito”, señala Pau Montserrat. Un español *mileurista*, en el mejor de los casos a lo que aspira es a comprar una casa a medias con otra persona, siempre y cuando tenga el dinero de la entrada y los gastos iniciales ahorrados y la vivienda valga menos de 120.000 euros, según el comparador HelpMyCash.



## LOS PRÉSTAMOS MÁS BARATOS DE LA ERA POST-CRISIS

CONDICIONES CALCULADAS PARA UN PRÉSTAMO DE 90.000 EUROS A 20 AÑOS INFERIOR AL 80% DEL VALOR DE TASACIÓN DE LA VIVIENDA.

BANCO	DIFERENCIAL	GASTO MÍNIMO TARJETA	SUELO	SEGURO HOGAR	SEGURO VIDA	COMISIÓN APERTURA	COMISIÓN DESISTIMIENTO
Kutxabank	E + 1,60 %	3.000 anuales y traer cliente	No	Sí	Sí	0	0
Caja Rural de Navarra	E + 1,60% 1º año al 3,25 %	1.000 €/semestre	2%.	Sí	No	0.20%	0,5% o 0,25%
Bankinter	E + 1,95% (1º al 3,9%)	Nómina 3.000€	No	Sí	Sí*	0	0,5% o 0,25%
Triodos Bank	E+ 2,10%*	-	No	Incendios	Sí	1%	No
ActivoBank	E + 2,25% (1º año: +3%)	-	3%	Sí	Sí	0	0
ING	E+ 2,29%	4 meses como cliente	No	Sí	Sí	0	0
Sabadell	E + 2,50% (1º año 4%)	-	4%	Sí	Sí*	1%	0,5% o 0,25%
Uno-e	E + 2,50%	-	No	Sí	Sí	No	No
OpenBank	E+ 2,50%	6 meses como cliente	No	Sí	Sí	1%	No
iBanesto	E+ 2,64%	-	No	Sí	Sí	0	0

Nota: Si la certificación energética de la vivienda es peor, mayor diferencial

\* (y seguro de protección de pagos). Fuente: Elaboración propia.

Los *brokers* hipotecarios, que antes eran considerados unos piratas del mercado y se ganaban la vida como reunificadores de deudas de inmigrantes, hoy negocian con la banca unas condiciones más livianas para las hipotecas a cambio de unos honorarios que oscilan entre el 1% y el 5% sobre el importe de la operación. Los más activos son RN Tu Solución Hipotecaria e Ibercredit.

**Y LLEGA 'SUPERMARIO'...** Los bancos esperaban volver a ganar dinero con la cartera hipotecaria en la segunda mitad de este año. Pero esas expectativas se desvanecieron como un castillo de naipes cuando Mario Draghi decidió bajar todavía más los tipos de interés. Además, apuntó que estaba dispuesto a tomar medidas extraordinarias de política monetaria, dejando entrever que podría comprar deuda en mercado o cobrar intereses a los bancos por dejar su liquidez en la facilidad de depósito del BCE.

La medida provocó el mayor descenso del euríbor en dos años y todavía se deslizará más abajo. Durante la crisis, la caída a plomo del euríbor y el correspondiente ajuste a la baja de las cuotas hipotecarias provocó un buen mordisco al margen financiero de la banca, porque además coincidió con una fuerte guerra de depósitos. Según los datos de Bankia, su negocio hipotecario se llegó a apreciar desde los 200



En Alicante, los inversores extranjeros superan ya al comprador local. La mayoría paga a tocateja.

puntos básicos a los 50 puntos.

En la era de las hipotecas caras, no es de extrañar que se haya disparado la

compra de viviendas en *cash*, sin financiación bancaria. Siete de cada 10 pisos se pagan al contado, según datos del Centro de Información Estadística del Notariado. El estudio de Tecnocasa y la Universitat Pompeu Fabra desvela que el 58,4% de las viviendas de segunda mano que se venden en España se paga al contado. Esa cifra llega a superar el 60% en ciudades como Barcelona.

Los precios de las viviendas han retrocedido a niveles de 2004 y en la costa se pueden encontrar fácilmente apartamentos por 60.000 euros que se pueden pagar a tocateja. La gran mayoría de las compras sin financiación las están escriturando inversores extranjeros o grandes fondos. En Alicante, de hecho, los compradores foráneos ya superan a los residentes.

Por nacionalidades, los británicos, el tradicional turista de nuestras playas, encabeza el ranking, seguido por franceses y rusos.

