



¿QUÉ OFRECE EL MERCADO HIPOTECARIO A LOS MILEURISTAS?

● OFERTA HIPOTECARIA PARA PAREJAS MILEURISTAS

Entidad financiera	Tipo de interés	Salario mínimo (euros)
Abanca	Euribor +1,25%	600 (1)
ING Direct	Euribor +1,25%	600 (1)
Uno-e	Euribor +1,30%	600 (1)
Caixabank	Fijo, mixto y variable (3)	600 (1)
Caja Siete	Euribor +1,49%	1.500 (2)
BBVA	Euribor +1,25%	2.000 (2)
Liberbank	Euribor +1,25%	2.000 (2)
Banco Santander	Euribor +1,25%	2.000 (2)
Bankinter	Euribor +1,50%	2.000 (2)
Caja España-Duero	Euribor +1,35%	2.000 (2)
Ibercaja	Euribor +1,35%	2.000 (2)
Openbank	Euribor +1,49%	2.000 (2)

(1) Por titular. (2) Entre todos los titulares. (3) Tipos personalizados [en torno al 1,90% el variable y entre el 2,5% y el 3% el fijo].

FUENTE: HelpMyCash.com.

● CASAS A LAS QUE PODRÍAN ASPIRAR

Precio de la vivienda (en euros)	Ahorro previo	Importe de la hipoteca (en euros)	Cuota con el Euribor en 0,163%	Cuota si el Euribor sube hasta el 2%	Cuota si el Euribor sube hasta el 3%
75.000	22.500	60.000	244 €	300 €	333 €
100.000	30.000	80.000	326 €	400 €	444 €
125.000	37.500	100.000	407 €	500 €	555 €
150.000	45.000	120.000	489 €	600 €	667 €
175.000	52.500	140.000	570 €	700 €	778 €
200.000	60.000	160.000	652 €	801 €	889 €

Simulación realizada a partir de unos ingresos de 2.000 euros netos al mes, ahorro previo del 30% del valor de la vivienda y financiación de hasta el 80% con un Euribor +1,5% y plazo de amortización de 25 años.

Aurora Santos-Olmo / EL MUNDO

Hipotecas (de riesgo) para mileuristas

Los bancos ofertan una amplia gama de préstamos para captar clientes solventes de rentas medias y bajas. Sus asequibles cuotas, ligadas a un Euribor en mínimos, podrían dispararse en el futuro. Por Jorge Salido Cobo

Definitivamente, la banca ha reabierto la puerta del crédito, ofertando incluso una amplia gama de hipotecas para mileuristas. La mayoría de entidades comercializan préstamos para la compra de una casa habitual para clientes con salarios desde apenas 600 –por titular– a 2.000 euros al mes –entre todos los titulares– en respuesta a lo que pide el mercado, «que avanza según los salarios medios», informan desde el BBVA.

Para acceder a estos productos, además del listón del sueldo, hay que cumplir requisitos como el criterio de solvencia, tener empleo fijo y ahorros. Los bancos fijan el esfuerzo económico como principal vara de medir, de tal modo que la cuota hipotecaria mensual no absorba más del 30%-35% de los ingresos. Este porcentaje se estima teniendo en cuenta que el prestatario debe tener ahorrado un 30% del precio del inmueble (20% que no financia el banco y otro 10% en impuestos y tasas), con lo que se seleccionan clientes con solvencia económica.

Sin embargo, según los expertos, este doble filtro –esfuerzo y ahorro– no basta para controlar el acceso de mileuristas a las hipotecas. Advierten de que, por lo general, los bancos suelen (no todos) calcular la capacidad de pago con la cota del Euribor en el momento de la firma, obviando los escenarios a futuro y creando una situación de riesgo. De este modo, lo que hoy puede ser una letra asumible –con el Euribor al 0,163%–, mañana podría convertirse en impagable para las rentas bajas.

«Nadie puede saber lo que ocurrirá en tres, cinco o 10 años con los tipos y con el Euribor. No tendría sentido dar hipotecas sobre futuros ingresos», admiten fuentes de Bankinter, desde donde confirman que cada vez se piden más hipotecas por parte de clientes con rentas bajas. Estas voces indican que si lo que se quiere es seguridad en los pagos para eso están las hipotecas fijas o los productos de cobertura de tipos variables.

En el caso de los préstamos fijos, la oferta para mileuristas existe, pero suele estar circunscrita a cortos plazos de amortización –lo que encarece las cuotas–, por lo que debe ir ligada a importes reducidos para no sobrepasar el umbral del esfuerzo económico. Una excepción sería la Hipoteca Fija del Banco Sabadell (3,25% a 30 años), en la que encaja el perfil mileurista y cuyo salario mínimo exigido varía según el dinero que se pida. La cuota de un préstamo de 100.000 euros para una pareja de mileuristas sería siempre de 435 euros al mes –esfuerzo en el 21,7%–.

Extrapolando la oferta hipotecaria para mileuristas al mercado de la vivienda y, concretamente, para parejas –el comprador más factible–, estos prestatarios podrían adquirir, tirando por lo alto y siempre y cuando hubieran conseguido ahorrar 60.000 euros, una casa de unos 200.000 euros

con una hipoteca variable de 160.000 euros. Este cálculo está realizado en base a unos ingresos netos de la pareja de 2.000 euros al mes, una financiación de hasta el 80% del valor del inmueble y un diferencial del 1,5% con el Euribor al 0,163%. La cuota mensual a pagar sería de 652 euros –el 32,6% de los ingresos–.

ESTOS PRESTATARIOS NO DEBERÍAN ADQUIRIR CASAS DE MÁS DE 150.000 EUROS

Este desembolso se enmarca dentro de los criterios de solvencia, pero al límite. Por ello, no sería recomendable el acceso de este tipo de deudores a una casa con ese precio aunque pueda disponer de financiación. Lo aconsejable sería rebajar las pretensiones inmobiliarias hasta vi-

viendas en el entorno de los 150.000 euros por lo que pudiera pasar con el Euribor. Si se adquiere una casa por este coste, aunque el Euribor escale al 3% (nada descartable a medio y largo plazo, según los analistas), el esfuerzo económico no superaría el 35% (667 euros al mes, el 33,3%).

Olivia Feldman, cofundadora del comparador de productos financieros HelpMyCash.com, recuerda que cuando el gabinete de riesgos de un banco estima que el esfuerzo económico va ajustado, la entidad intenta aumentar su seguridad de cobro con, por ejemplo, un seguro de protección de pagos. En todo caso, Feldman afirma que esta oferta (para mileuristas) «es mucho más prudente que la que hubo hasta 2010, cuando se dieron préstamos de hasta el 120% a 50 años y a Euribor +0,25% a clientes con contratos temporales».

En este sentido, José García Montalvo, catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra, cifra el monto máximo de una hipoteca a 20 años para una pareja de mileuristas

VIENE DE **PÁGINA 2**

en 100.000 euros. «Esta demanda debe pensar en el tipo de interés medio al que podría tener que hacer frente, que podría ser del 4%, al margen del que comience pagando», comenta. Muchos analistas dan por sentado una subida de tipos de interés a corto plazo en EEUU que no tardaría en tener su eco en Europa.

Este economista indica que la banca es la primera interesada en atraer hipotecados solventes, pero no a cualquier precio. «La competencia se produce vía coste y no vía relajación de estándares», afirma. «Los bancos son muy escrupulosos con la gestión del riesgo para no volver a tropezar con los errores del pasado», asegura.

GRAN AHORRO PREVIO. Sólo el punto del ahorro previo es todo un dique de contención de mileuristas que quieran acceder a una casa por encima de sus posibilidades. Feldman aplaude este prudente requisito y entiende que la banca dé la opción de compra a rentas bajas. En su opinión, «no es descabellado que dos mileuristas adquieran una casa si tienen ahorrado el 30% de su valor, si no es muy cara para su sueldo y si gozan de un trabajo muy estable». Feldman percibe que la banca se está adaptando al perfil mileurista pese a no ser su cliente más deseado.

El consultor inmobiliario José Luis Ruiz Bartolomé también ensalza la reapertura hipotecaria a sueldos medios y bajos. «Esta demanda se hubiera visto abocada al alquiler (un mercado con gran potencial) hace unos meses, pero algo está cambiando», señala. Para curarse en salud, Ruiz Bartolomé aconseja no dedicar más de un tercio de ingresos a la hipoteca. Y avisa: «El tipo variable es más atractivo a corto, pero la cuota puede subir inesperadamente». Aboga por que el esfuerzo económico no supere el 25% para tener un colchón.

Mirando a la oferta de obra nueva, según Ruiz Bartolomé, esta demanda mileurista de vivienda (familias de nueva creación y jóvenes que se emancipan) pasa, por ahora, por el alquiler porque «los promotores, de momento, están enfocados a perfiles de mayor poder adquisitivo». Aunque esto puede cambiar. «Si la financiación a mileuristas empieza a despegar, los promotores no tardarán en adaptarse a ese escenario», declara.