

Se acabó el 'prêt à porter': se lleva la hipoteca personalizada

Los bancos están siguiendo la estrategia de captar clientes bajo la máxima de diseñar la hipoteca a medida del solicitante.

No hay un tipo de hipoteca que sea bueno para todos. Préstamos a interés variable, fijo o la combinación de ambos: las hipotecas mixtas. Para alcanzarlos, todos tienen en común superar las estrictas condiciones que marca la entidad a su potencial cliente para asegurarse la devolución del préstamo. Intereses variables, vinculados al diferencial que sobre el Euribor determine la entidad financiera que oferta el producto; intereses fijos que 'aseguran' una cuota a pagar durante la vida del hipotecario, o 'jugar' con ambos, iniciando el compromiso financiero con un interés fijo y, tras uno, tres o cinco años, pasar a la modalidad variable. No hay fórmula mágica, lo que sí hay es una nueva tendencia de los bancos en su oferta comercial: la captación de clientes bajo la máxima de diseñar la hipoteca a medida del solicitante.

C. I. MARÍN

En agosto el Banco de España hacía públicos los índices de morosidad de las entidades financieras en relación a los créditos que habían concedido tanto a las empresas como a los particulares. La cifra que daba la institución se acercaba a los 181.000 millones de euros. Este montante, traducido en términos de tasa, daba una cifra récord: 12,12 por ciento.

Según la Asociación de Afectados por Embargos y Subastas de esa cifra, 45.000 millones de euros corresponden a las hipotecas. Para esta asociación, sobre los más de 6 millones de hipotecas que hay concedidas, hay más de 300.000 que han dejado de pagarse. En términos de morosidad, esta sería de un 5,1 por ciento.

Esta puede ser una pincelada sobre la actual situación del mercado hipotecario, en cuanto a su financiación. Aunque los expertos afirman que las tasas de morosidad seguirán aumentando

e n



los próximos meses por varias razones. Entre ellas, la que señala la agencia de calificación Fitch, centrada en las recientes exigencias del Banco de España. Concretamente, en la obligación que este impone a las entidades financieras de reclasificar los créditos que han sido refinanciados o reestructurados. Esto supone que la mayoría de los préstamos refinanciados –aunque estén al corriente de pago– serán clasificados como “dudosos”.

Otra de las razones por las que se prevé la subida de la tasa de morosidad es la relacionada con la situación de desempleo dentro de las familias. Según argumentos de expertos, estas dejan de pagar no cuando pierden el empleo, sino cuando se extingue la prestación. Y, en este sentido, los actuales datos de morosidad vinculados al empleo corresponden a los años 2010 y 2011; por lo que todavía queda por estimar la correspondiente a los años 2012 y 2013.

En este contexto, y a pesar de haber recibido 56.000 millones de euros, avales y facilidad de financiación, las entidades españolas se mantienen reticentes a abrir las manos al crédito. Por el temor a que la actual situación se dilate o empeore, los bancos muestran una negativa a la concesión de créditos, tanto los destinados al consumo, como los solicitados para financiar una vivienda. Esta “negativa” se traduce en la imposición a estos productos de unas condiciones que, en algunos casos, hacen inviable la realización de este tipo de operación, tanto para los compradores de vivienda de mercado libre como a los de protegida.

Atrás han quedado aquellos días en los que “tu” entidad te concedía un crédito que cubría la financiación al cien por cien del valor de compra... Los tiempos en los que se firmaban a periodos de 40 e incluso 45 años y en los que los diferenciales se situaban incluso por debajo del Euribor +0,30 %. En estos momentos toca cumplir

Antes de comprar, ahorrar

Después de cerrar una operación con la entidad financiera, independientemente del tipo de préstamo hipotecario que se haya contratado, el futuro dueño de la vivienda ha de tener claro que ha de contar con un volumen de ahorro que suponga, como mínimo, alrededor de un 30 por ciento del precio de la vivienda. El comprador tiene ante sí una serie de gastos (tasación, gestoría..) y de impuestos (IVA o Impuesto de Transmisiones Patrimoniales; de comisiones financieras y de productos vinculados a la concesión de su préstamo y, sobre todo, una brecha económica que cerrar: ese 20 por ciento del valor de la vivienda que el producto financiero no le va a cubrir.

estrictos requisitos que aporten suficientes garantías de pago tanto para el banco como para el solicitante de la hipoteca.

Tímidos brotes. Algunos expertos apuntan la existencia de una leve mejora en el mercado como consecuencia de unos ligeros cambios en las ofertas de los hipotecarios. Algunas entidades han roto la barrera del dos por ciento del diferencial de Euribor para situarlo en un +1,95 por ciento, una tímida rebaja que unen a otras ventajas para animar a los clientes, como son la ausencia de comisiones.

Algunas entidades han roto la barrera del dos por ciento del diferencial de Euribor para situarlo en un +1,95 por ciento. Una tímida rebaja

Con todo, los requisitos para la concesión de un crédito hipotecario siguen siendo altos. El potencial cliente debe estar vinculado a la entidad domiciliando su nómina, suscribir una serie de seguros –el de hogar y vida, suelen ser requisito común en la mayoría de los bancos, pero también los hay que exigen la suscripción de una póliza de incendios–, y un nivel mínimo de ingreso por nómina. La barrera suele estar en los 3.000 euros mensuales.

Por su parte, la entidad realizará medidas de control de solvencia para minimizar los riesgos de impagos. Entre ellas, la elaboración de un estudio detallado de los ingresos de la unidad familiar, a fin de que el abono de las cuotas no ponga en peligro ni la capacidad de consumo del cliente ni la que va dirigida a afrontar otros gastos del hogar. A todo ello se unen dos requisitos relacionados con el porcentaje de financiación que otorga el banco sobre el precio de la vivienda, así como los años de amortización del préstamo.

Cumpliendo las condiciones anteriormente expuestas, el porcentaje que proporcionará el banco será, como máximo, del 80 por ciento sobre el valor de la vivienda. Si el cliente quiere solicitar hasta el cien por cien, los requisitos que impondrá por la entidad serán mucho más exigentes.

En cuanto a los años de vida del préstamo, cuanto más largo sea el plazo de amortización, el riesgo de impago que corre el banco será mayor. Y las entidades financieras han actuado en consecuencia, como lo reflejan las estadísticas del Banco de España. Según estas, el promedio de años que el banco concedía en 2007 era de 28,2. En junio de 2013 ha disminuido a 21,4 años. Es el índice más bajo desde 2004, año en que se empieza a registrar este tipo de datos.

Mención aparte merecen las viviendas pertenecientes a los bancos. La necesidad de estos por sanear sus balances hace que su

Durante 2012 un 25 por ciento de los préstamos contratados correspondieron a la modalidad de hipoteca mixta.



adquisición conlleve condiciones de financiación más flexibles.

La tendencia mixta. Si bien la cuantía de las cuotas depende tanto de la cantidad solicitada como de los años en los que se va a amortizar la deuda. Esta cifra variará en función del tipo de hipoteca solicitada.

Durante los últimos años la contratación de hipotecas a tipo variable han superado con creces a las de interés fijo e, incluso, a las que resultaban ser una mezcla de ambas: las hipotecas mixtas.

Sin embargo, y según datos de la Asociación Hipotecaria Española, esta tendencia empezó a cambiar el año pasado: durante 2012, un 25 por ciento de los préstamos firmados correspondían a la modalidad de hipoteca mixta. Un significativo porcentaje si se compara con la cifra de 2008, de apenas un ocho por ciento.

La tendencia al alza de este tipo de hipotecas coincide con dos hechos: la bajada registrada por el Euribor y la subida de los diferenciales que, consecuentemente, han realizado los bancos y que, inevita-

blemente, han llevado a un encarecimiento de la financiación de la hipoteca. En suma, las hipotecas mixtas están ganando terreno ante un mercado financiero en el que las de tipo variable se están ofertando como productos demasiado caros.

Normalmente, para las hipotecas mixtas las entidades ofrecen un tipo inicial fijo a tres años, aunque también puede ser por un año o cinco. Tras ese periodo, según las características del producto financiero, el cliente puede optar por un tipo variable –aplicando el Euribor más un diferencial que puede oscilar entre el 3,5 y el 4,5 por ciento– o mantenerse a uno fijo para el resto de vida del préstamo.

No hay una opinión ni recomendación unánime en cuanto a la conveniencia de optar por una u otra fórmula. Elegir un hipotecario fijo

Las entidades españolas se mantienen reticentes a abrir las manos al crédito

supone la renuncia a beneficiarse de los actuales niveles del Euribor. Optar por uno con tipo variable tiene, a juicio de los expertos, riesgo de convertirse a medio plazo en una fórmula muy cara. Este segundo argumento se basa en la siguiente teoría: en el caso de que la economía de la eurozona mejore en los próximos dos o tres años –como así se empieza a pronosticar– el indicador (Euribor) subirá y con él los tipos de interés.

No podemos olvidar que la media histórica del Euribor se encuentra en el 2,86 por ciento y si este porcentaje se repite nos podríamos encontrar con intereses cercanos al seis por ciento. Por tanto, “todavía” no puede afirmarse que exista el prototipo ideal de hipoteca, máxime cuando recientemente desde el Banco Central Europeo se apuntaba la necesidad de reformar los tipos de referencia (el Libor y el Euribor) para ganar confianza y solidez en los mercados. Los expertos hablan ya de que de aprobarse esa reforma, el nuevo cálculo que se realizaría afectaría, casi con toda seguridad, de forma alcista sobre nuestros hipotecarios. ●