

Hipotecas baratas pero con condiciones

Los bancos vuelven a prestar y el mercado hipotecario se ha convertido en una “batalla cuerpo a cuerpo” para ganar clientes, con la consiguiente reducción del coste de los préstamos, que ha bajado a mínimos históricos. Pero que las hipotecas estén baratas no significa necesariamente que sean fáciles de conseguir. Los bancos no quieren caer en los errores del pasado y están imponiendo duras condiciones para seleccionar al cliente solvente. **FERNANDO SAIZ**

A principio de los años noventa lo normal era pagar un 17 por ciento de tipo de interés por un préstamo hipotecario. En marzo de este año, la media era del 2,32 por ciento, y bajando. Esa caída espectacular del precio del dinero que se presta para comprar un inmueble se explica, entre otras razones, por la evolución de la política monetaria. Hace 25 años, el Banco de España, que por entonces era el que dictaba la política monetaria, fijaba tipos de interés de referencia muy altos, de entre el 10 y el 15 por ciento, para controlar la inflación, lo cual obligaba a las entidades bancarias a trasladar a sus clientes tipos también muy elevados. La situación cambió en 1999, cuando la potestad de determinar la orientación de la política monetaria en España pasó al Banco Central Europeo (BCE) y los tipos de interés oficiales (el precio al que la autoridad monetaria presta dinero a los bancos) se beneficiaron de la estabilidad de la moneda única europea.

Entre 1999 y 2009 los tipos de interés básicos del BCE se situaron

Aunque los préstamos hipotecarios estén muy baratos, los bancos no se los conceden a cualquiera.

entre el 2,5 y el 4,75 por ciento, pero la constatación de que la crisis financiera tenía un impacto muy profundo sobre la economía real en Europa forzó un descenso brusco del precio oficial del dinero, hasta llegar al nivel del 0,05 por ciento en que se sitúa desde septiembre de 2014. Como consecuencia de ello, el euríbor, que es el indicador que mide cuánto se cobran los bancos entre sí en sus movimientos de dinero y que sirve de referencia en el mercado hipotecario, bajó en abril de 2015 su tasa anual hasta el 0,18 por ciento, su mínimo histórico.

La relajación de la política monetaria explica por tanto que en la actualidad los tipos de interés para la compra de vivienda con garantía hipotecaria en España estén en niveles extraordinariamente bajos. Sin embargo, esa no es la única explicación. Además se está produciendo un fenómeno que hemos conocido en otras épocas en España, pero que con la crisis casi se nos había olvidado: la guerra por el cliente de banca. Por primera vez en años, los bancos se pelean por ofrecer buenas condiciones en los préstamos hipotecarios (incluso



para la compraventa de inmuebles que no son suyos) y como consecuencia de esa fuerte competencia los tipos reales de interés están empezando a bajar.

El primer movimiento a la baja significativo en el diferencial entre el euríbor y los tipos efectivos (lo que *grasso modo* podríamos considerar el beneficio del banco) se notó en noviembre de 2014, según los datos de la Asociación Hipotecaria Española (AHE). En ese mes, el diferencial, que durante la mayor parte de 2013 y 2014 rondó los tres puntos, se situó, en promedio, por debajo de los 2,3 puntos. En marzo de 2015 el diferencial cayó hasta los 2,1 puntos, es decir, medio punto menos que en el mismo mes del año anterior de 2014.

Como en los viejos tiempos. La batalla en los préstamos hipotecarios se nota también en los anuncios publicitarios de los bancos. Como en los viejos tiempos de la captación de pasivo, no hay semana en la que alguna entidad no haga pública una rebaja de sus tipos de interés para financiar la compra de vivienda.

Al cierre de este reportaje, ya había varias (Liberbank, CajaSur, Bankoia, Kutxabank) que ofrecían préstamos a tipo variable de un uno por ciento más euríbor, mientras la mayor parte de las demás, incluyendo Santander, BBVA e ING, se situaban en una horquilla entre el 1,20 por y el 1,50 por ciento. En ese rango se posicionaba también Bankia, la entidad nacionalizada, pese a que hasta ahora no ha prestado excesiva atención a las nuevas condiciones del mercado hipotecario, tanto por sus antecedentes como receptor de ayudas europeas (de hecho, Bruselas le ha prohibido financiar a promotores inmobiliarios hasta 2017) como “por las características de su balance, en el que las hipotecas tienen un elevado peso”, según informan fuentes del banco.

Esas ofertas significan que en los próximos meses las estadísti-

Las hipotecas a tipo fijo son muy minoritarias entre los españoles. En 2014, solo el siete por ciento de préstamos eran de interés fijo, frente al 93 por ciento de los variables

cas de la AHE (que reflejan el promedio de los préstamos ya concedidos) mantendrán o incluso acelerarán su tendencia a la baja.

En el mercado del tipo fijo, en el que la cuota permanece invariable durante toda la vida del préstamo, también hay movimientos significativos, con algunas propuestas ya por debajo del tres por ciento. En este caso, sin embargo, la oferta es mucho más limitada, ya que las hipotecas a tipo fijo son muy minoritarias entre los españoles. En 2014, solo el 6,76 por ciento de los préstamos hipotecarios eran de interés fijo, frente al 93,24 por ciento de los variables.

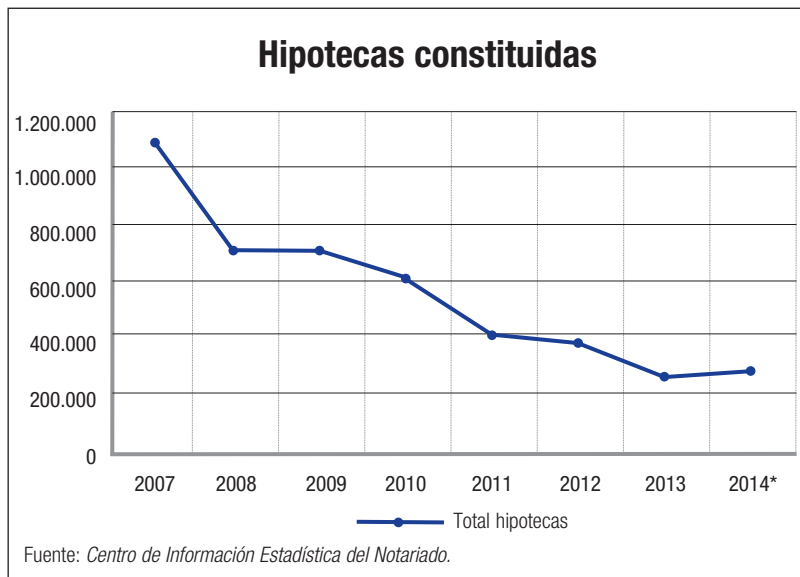
La pregunta que sobrevuela el sector es: ¿pueden ser rentables para los bancos préstamos con un diferencial tan pequeño? Muchos expertos lo dudan. Incluso BBVA, que es una de las entidades que más hipotecas concede en España, ha manifestado su preocupación por la espiral a la baja que se está produciendo en los últimos meses en los tipos de interés. A finales de abril de 2015, su presidente, Francisco González, afirmó que “algunas entidades podrían estar dando créditos con una rentabilidad por debajo de su coste”, con el consiguiente riesgo para su equilibrio financiero.

Si no hay mucho a ganar en el envite, e incluso hay bastante que perder, ¿por qué, entonces, “la guerra”? La respuesta es el cliente. O, más exactamente, un tipo de clien-

El crédito ya fluye

La recuperación del crédito se ha convertido en un desiderátum o incluso en una condición sine qua non para apuntalar la reactivación de la actividad económica en España. En los últimos años, numerosas instituciones nacionales e internacionales han venido pidiendo que se abra el grifo de la financiación, mientras la banca aseguraba que no existía una demanda solvente. Y después de varios años de restricción de la actividad crediticia, con el consiguiente perjuicio para los proyectos de inversión y de consumo, parece que esta vez sí va la vencida. El crédito nuevo está creciendo con alegría, sobre todo el dirigido a financiar empresas, aunque todavía no compensa las amortizaciones que se realizan. Por eso, la evolución del saldo neto de los créditos de los bancos continúa siendo ligeramente negativa (es decir, que son más los créditos que se amortizan que los que se dan). Según el Banco de España, al concluir el primer trimestre de 2015 el saldo neto de crédito a empresas y familias era de 1,317 billones de euros, un 4,1 por ciento menos que en 2014. En este signo negativo influye sobre todo que en los préstamos a las empresas sigue pesando mucho el desendudamiento de los promotores y constructores inmobiliarios, que no han agotado su proceso de desapalancamiento. En todo caso, se espera que para finales de este año o principios de 2016 las dos líneas (crédito nuevo y amortizaciones) se crucen y el saldo entre en territorio positivo.

te. En un entorno de bajos tipos de interés, en el que no hay mucho margen para hacer dinero con la operativa bancaria típica (captar dinero y prestarlo), el negocio más prometedor es atraer a clientes solventes a los que se puedan vender productos distintos de la oferta principal (lo que en el argot comercial se llama venta cruzada), como es en



este caso la hipoteca. Ese es el quid de la cuestión. Por eso, aunque los préstamos hipotecarios estén muy baratos, los bancos no se los conceden a cualquiera. Las condiciones de acceso son bastante duras, sobre todo si las comparamos con las de la situación previa a la crisis, de tal manera que solo los clientes de medio y alto nivel adquisitivo pueden cumplirlas. “Si alguien piensa que hemos vuelto a la barra libre de hipotecas está muy equivocado; eso es ya historia y creo que no volverá a suceder”, afirma un experto del sector.

Las barreras de acceso a la financiación hipotecaria son diversas. Por un lado están lo que se denominan vinculaciones, es decir, los productos bancarios adicionales que la entidad exige al cliente para darle la hipoteca. Según un informe de la revista *Helpmycash*, lo mínimo que se le piden son tres vinculaciones: la domiciliación de la nómina, que en el caso de las ofertas de tipos más ventajosas debe ser de más de 2.000 euros mensuales; un seguro de hogar, y un seguro de vida. Algunas entidades obligan también al cliente a contratar tarjetas de débito y de crédito o incluso un plan de pensiones con un mínimo de aportación anual.

Por otra parte, las condiciones de financiación y plazo son también exigentes. Las hipotecas con una

financiación del 100 por ciento del valor de tasación y con un plazo de amortización superior a los 30 años, que son las dirigidas a clientes con bajo nivel de ingresos, han virtualmente desaparecido del mercado. La mayoría de las que se aprueban financian hasta el 80 por ciento del valor de tasación o de mercado (el 60 por ciento en el caso de las segundas residencias) a pagar en un máximo de 30 años.

En cambio, el importe de las comisiones que se pagan por el préstamo (apertura y estudio, subrogación, amortización o novación) está cayendo en los últimos meses, en línea con los tipos de interés. En términos generales, algunas se han eliminado y otras se han reducido. También están en trance de desaparición las polémicas cláusulas suelo, que impiden que los tipos sigan la rebaja del euríbor a partir de un determinado nivel, y que han sido objeto de litigio judicial.

Con estas exigencias, para ser candidato a recibir un préstamo hipotecario en la mayoría de los casos es recomendable tener unos ingresos mensuales familiares altos (más de 2.000 euros al mes), disponer de unos ahorros equivalentes por lo menos al 30 por ciento del valor del inmueble que se quiere comprar (el 20 por ciento que no se financia más otro 10 por ciento que se va en gas-

tos) y a ser posible que los solicitantes sean dos para compartir el riesgo.

Una reactivación suave. Las limitaciones que imponen los bancos significan que el mercado hipotecario está todavía lejos de lo que podríamos considerar una reactivación plena. Como consecuencia de la recuperación económica y de la rebaja en los tipos de los préstamos, las estadísticas de hipotecas firmadas, según el Centro de Información Estadística del Notariado están creciendo, pero de una manera relativamente suave y siempre teniendo en cuenta que el punto de partida era muy bajo. Entre enero y marzo se firmaron en España más de 66.355 préstamos hipotecarios, con una tasa de crecimiento interanual de cerca del 6,9 por ciento. Dentro de los préstamos hipotecarios, los relativos a adquisición de vivienda ascendieron en el primer trimestre de 2015 a 38.518 operaciones, lo que supone un incremento interanual del 20,6 por ciento. Se espera por tanto que este ejercicio se supere la cifra de 268.930 préstamos hipotecarios anuales que se suscribieron en 2014, aunque estaremos muy lejos de los 1.093.273 préstamos que se hicieron en 2007, en pleno *boom* hipotecario.

En todo caso, nadie en el sector hipotecario desea volver a la situación que se vivió en los años previos a la crisis económica y financiera. La industria financiera es consciente de que uno de los detonantes de la crisis (no el único, pero sí de los más importantes) fue la concesión indiscriminada de préstamos a clientes, tanto a particulares como a promotores inmobiliarios, cuyo nivel de solvencia no garantizaba la devolución de los mismos en situación de dificultad. Cuando la crisis estalló, muchos de esos préstamos se convirtieron en fallidos. La reparación de esos errores ha costado años y ha obligado a los bancos a acometer un doloroso proceso de reestructuración. En el sector aseguran que no se volverá a repetir. ●



SANTOS GONZÁLEZ,

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA

Responsabilidad hipotecaria

Han pasado ya siete años desde el inicio de la gran crisis económica que ha afectado a toda la economía mundial. Para nuestro mercado hipotecario ha sido particularmente difícil, ya que pasamos del gran protagonismo en el mercado crediticio de los años 1998/2006 a una situación de casi ostracismo en los años posteriores. La crisis no solo ha supuesto una gran dificultad para cualquier ciudadano a la hora de conseguir un nuevo préstamo hipotecario, sino también un duro golpe a la estabilidad económica de las familias a las que la crisis ha sorprendido con el desempleo o con problemas para mantener sus negocios, agravando así su situación crediticia.

Esta situación también ha afectado de manera directa a las entidades financieras, que no solo han visto condicionada su capacidad de financiación sino que también han tenido que gestionar niveles cada vez más altos de morosidad en un entorno de enorme dificultad para la obtención de ingresos, en un permanente reto por su solvencia y su estabilidad, tan necesaria para los objetivos económicos globales.

En estos momentos, desde el punto de vista macroeconómico, la situación mejora de forma clara y el escenario recesivo en el que se desarrolló la crisis está dejando paso a una situación distinta, donde el crecimiento del PIB y la contención del déficit

Es buen momento para hacer una reflexión sobre la actitud de todos los intervinientes en la contratación de un préstamo hipotecario

público están posibilitando expectativas muy favorables con respecto al empleo y a la evolución de los negocios.

Por el lado del sector inmobiliario la travesía también está siendo dura, ya que al deterioro económico se ha unido la acumulación de un importante stock de viviendas sin vender, provocando caídas considerables de los precios que, paralelamente, han ido aminorando la solvencia de los ciudadanos propietarios o tenedores de un préstamo hipotecario.

Pasado el tiempo, esta situación también está contenida y ya empezamos a ver que determinadas zonas y determinados productos están recobrando valor y sus precios están al alza.

Por tanto, en un escenario económico más favorable, con un sector inmobiliario que ya ha contenido su caída y un sistema financiero más capitalizado y solvente, se diría que tenemos sentadas las bases para iniciar la normalización de la actividad crediticia en nuestro país. Ante el inicio de este nuevo ciclo expansivo, es de esperar que la reactivación económica tenga un claro reflejo en el incremento de la actividad inmobiliaria.

Debido al estructural desequilibrio en nuestro mercado inmobiliario (falta de oferta estable y de calidad de viviendas para el alquiler), se incrementará el acceso a la compra de vivienda atraída no solo por la favorable situación de los precios de estas, sino también por las favorables expectativas que presenta nuestro entorno económico. Con este escenario, será fácil

que veamos de nuevo un mercado hipotecario al alza y una oferta crediticia creciente y competitiva.

Parece, por tanto, que es buen momento para hacer una reflexión sobre la actitud de todos los intervinientes en la contratación de un préstamo hipotecario. El resultado final tiene que ir encaminado a que la operación debe hacerse en la mejores condiciones de información y comparación de opciones, ya que de lo que se trata es de asumir una deuda a muy largo plazo que va a condicionar la realidad financiera de individuos y familias y, para ello, se requiere de una actitud responsable al margen de toda improvisación.

La ley ya establece cuáles deben ser los requisitos informativos que las entidades de crédito han de cumplir y cuáles son las obligaciones de notarios y registradores, como necesarios valedores de la transparencia y legitimidad de los procedimientos. Por tanto, creo que desde la ciudadanía debemos hacer un esfuerzo para realizar la operación de la manera más solvente y en las mejores condiciones de idoneidad según las características socioeconómicas de cada cual.

Algún consejo:

– Hay que hacer una compra responsable de la vivienda. La que sea razonable a las necesidades y la que razonablemente podamos pagar. Debe prevalecer la responsabilidad por encima de la capacidad coyuntural de obtener financiación.

– Deben solicitarse solo las verdaderas necesidades de financiación. Debemos huir de sobreendeudamientos y plazos innecesarios que alarguen excesivamente la amortización del préstamo.

– Debemos plantearnos la idoneidad de los tipos de interés. Hay que comparar tipos variables con otras ofertas de tipos fijos que, aunque nominalmente más elevados, dan la tranquilidad de no poder ser modificados a lo largo de la vida del préstamo.

– En la medida de lo posible, no debemos tomar préstamos que enmascaren nuestra capacidad de pago. Hay que analizar con cuidado ofertas de carencias, *bullets* (amortización extraordinaria al vencimiento), sistemas de amortización que diluyan las cuotas y, por supuesto, se debe evitar tomar un préstamo en una moneda distinta a la de los ingresos.

– Cabe recordar que las cláusulas suelo son legales. No obstante, son negociables y no necesariamente han de formar parte del contrato.

– Y, sobre todo, hay que leer bien toda la documentación precontractual y proforma de escritura que se vaya a firmar. Solo debe firmarse cuando estemos convencidos de la decisión que hemos de tomar y no dudar de que las entidades financieras están en la mejor disposición para atender a sus clientes.

Si fuera necesario, tome otro asesoramiento. No se debe firmar con dudas.

En definitiva, ante las mejores expectativas del mercado inmobiliario, la financiación hipotecaria es un instrumento generalmente necesario y eficaz para satisfacer la ilusión de acceder a la propiedad de una vivienda. Con la experiencia pasada solo debemos tener cuidado, entidades y ciudadanos, de que esta importante operación sea responsable.