

La urgencia de las entidades financieras por dar salida a sus activos inmobiliarios concede en estos momentos a los presumibles compradores de vivienda márgenes de negociación para la firma de créditos hipotecarios para la adquisición de inmuebles en condiciones más que ventajosas. De hecho, la flexibilidad es la norma que impera entre los operadores bancarios para cumplir con la prioridad de liberar sus carteras inmobiliarias de sus balances.

ES TIEMPO DE NEGOCIAR LAS HIPOTECAS



REDACCIÓN

EN contra de lo que muchos consumidores creen, las condiciones económicas que cada banco maneja a la hora de plantear un préstamo hipotecario individual no son fijas ni inmutables. Lejos de ser así, el mercado financiero es uno de los sectores que mayores regateos permite. Hasta el punto de que hoy es bastante posible negociar una reducción de tipos de interés y de las comisiones. Para ello, el primer paso es entender que la oferta hipotecaria que se pone sobre la mesa es una mera orientación. Para, a continuación, informarse de la amplia gama de préstamos que existe y que abarca un gran número de variables, aunque los productos que plantean las entidades financieras suelen ser, en ocasiones, difícilmente comparables por las múltiples combinaciones tanto de importes, como de plazos o de comisiones que establecen.

La negociación con los bancos para lograr préstamos hipotecarios ventajosos pasa por conocer y haber estudiado concienzudamente las ofertas del mercado

A TENER EN CUENTA PARA OPTIMIZAR LOS PRÉSTAMOS

COMISIÓN POR DESISTIMIENTO

01 Tanto parcial como total. Se trata de una variable que puede hacer sentirse prisionero al beneficiario del préstamo, porque se haya mejorado la capacidad de ahorro, porque los tipos de interés hayan bajado sustancialmente (existen contratos con tipos fijos) o, sencillamente, porque las ofertas de otras entidades sean mucho más atractivas. Hay que sopesar que en 20 ó 30 años (vida media de las hipotecas) las condiciones del mercado o las personales pueden variar ampliamente. Además es muy frecuente negociar que hasta un porcentaje (20% o 25%) no haya que pagar ninguna comisión por la cantidad amortizada anticipadamente.



COMISIÓN DE APERTURA

02 Dado que en algunas entidades este desembolso es muy bajo o, en ocasiones, incluso nulo, se debe tratar de reducirla al máximo. Hay que tener presente que, como gasto integrado en la TAE, la comparación entre ofertas puede ser muy precisa.



Aun así, en el análisis de las ofertas conviene no olvidarse de pedir una simulación que contemple el cuadro de amortización completo del préstamo y preste atención a una serie de condiciones. En este punto se deben analizar, sobre todo en aquellos préstamos con variables que cambian durante el plazo de amortización, las cuotas mensuales, la Tasa Anual Equivalente y los pagos que tendrán que realizarse.

La negociación con los bancos para lograr préstamos hipotecarios ventajosos pasa por conocer y haber estudiado concienzudamente las ofertas del mercado, las comisiones de amortización o el diferencial sobre el índice general de referencia, generalmente el 'euribor'.

OJO A LOS INTERESES DE DEMORA

03 Se trata de los intereses que tenemos que pagar cuando nos retrasamos en el pago de alguna cuota. Estos intereses pueden resultar muy elevados dificultando que podamos remontar alguna situación pasajera en el pago del préstamo. Algunas sentencias judiciales están ya moderando su importe por estimarlos abusivos.



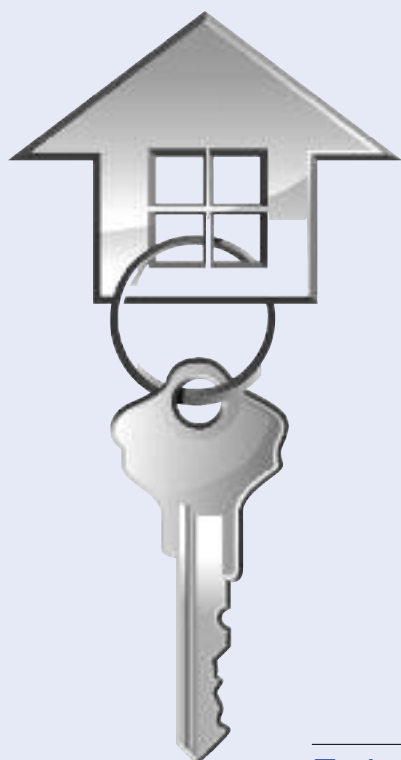
LA MEJOR NEGOCIACIÓN: UNA BUENA ENTRADA

04 Como sucedió en la década de los 80, la mejor manera de poder negociar un préstamo hipotecario con distintas entidades es disponer de un ahorro con el que dar una entrada que permita minorar la cantidad a financiar hasta una cantidad que suponga el 70% del valor del piso. Esto nos evitará tener que acudir a familiares que nos avalen y nos dará un mayor control en la negociación.

OTRAS VARIABLES FINANCIERAS

05 También conviene conjugar en toda negociación otros parámetros ineludibles:

- Diferencial sobre euribor o índice de referencia escogido.
- Tipos de interés, para el que se deberá negociar el menor posible en un momento en el que las ofertas oscilan entre un 0,75% y un 0,45%.
- Acudir a la banca online, alternativa a la tradicional que ofrece condiciones más agresivas, —al tener menos costes operativos— pero que, también por su condición online, reduce el margen de negociación de la banca convencional, que se decanta por primar el trato más individualizado.



JOSÉ CORRAL,
NOTARIO

Vender vivienda, comprar vivienda



DESDE el comienzo de la crisis hemos asistido a una corrección en el precio de la vivienda, tanto nueva como de segunda mano. La situación continúa inestable y nadie puede predecir si el precio continuará bajando, en qué proporción y por cuánto tiempo. De hecho, se estima una caída del nueve por ciento para el primer trimestre del presente año. Los expertos no se ponen de acuerdo sobre el suelo de esa bajada, ni tam-

poco coinciden sobre la fecha en que terminará el ajuste de precios.

En lo que sí hay acuerdo es que el factor más influyente de esa corrección será que vuelva a existir un flujo de crédito bancario destinado a la compra de viviendas. Un crédito que no existe y cuyo resurgimiento parece

pendiente de que se culmine con éxito la reforma financiera de nuestro sistema bancario.

Además, el mercado libre de la compra-venta de vivienda está mostrando algún factor ciertamente llamativo en nuestro país. Las entidades bancarias compiten en ese mercado ofreciendo sus activos, procedentes bien de la cartera de promociones no vendi-

das o de las ejecuciones hipotecarias, realizando una dura competencia a las agencias inmobiliarias, puesto que pueden vincular la concesión de un crédito a la elección de un inmueble del banco.

A ello hay que sumar la diversidad de normas fiscales relacionadas con la transmisión de inmuebles. Así, mientras la mayoría de las Comunidades Autónomas están subiendo el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, alguna lo ha bajado con el objetivo de reactivar el mercado.

Y en esas estamos, mientras miles de familias son lanzadas de sus viviendas y tienen que buscarse una salida donde y como puedan, ingresando miles de viviendas en la oferta de las carteras inmobiliarias de los bancos, que se ven obligados a perjudicar seriamente sus balances y a destinar ingentes cantidades a provisiones. Esta situación la "resuelven" con descuentos, así se anuncian, de hasta el 60 por ciento del valor del inmueble. Ruinoso negocio para todos el de este círculo vicioso en el que nos movemos.

Cobra aquí todo el sentido el consejo que el FMI daba el pasado mes de abril: "Es hora de que las familias reciban apoyos de los programas estatales como antes lo tuvieron de los bancos para mitigar el impacto de la morosidad sobre el consumo y el precio de la vivienda."

Es hora de que las familias reciban apoyos de los programas estatales

A TENER EN CUENTA PARA OPTIMIZAR LOS PRÉSTAMOS

CONTRATACIÓN DE SEGUROS

06 Conviene obtener información precisa sobre los precios de los seguros de vida o de hogar con otras compañías no vinculadas a la entidad financiera con la que se negocia el préstamo, ya que, según la Ley de Regulación del Mercado Hipotecario, el único seguro obligatorio para suscribir una hipoteca es el de incendios. Desde las asociaciones de consumidores y usuarios se advierte sobre el abuso en la contratación de estos productos que pueden vincular al cliente a una póliza cara y, en no pocas ocasiones, innecesaria que, además, pueden tener incidencia en el diferencial final.



La Ley de Regulación del Mercado Hipotecario sólo exige como seguro obligatorio para suscribir una hipoteca el de incendios



Perfil medio del comprador de viviendas en España

Vivienda de 2 ó 3 dormitorios para joven de 25 a 35 años que no quiere pagar más de 200.000 euros. Así es el perfil y las preferencias de los clientes potenciales que pasaron, a finales de abril, por el Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA). Pese las dificultades actuales para conseguir una hipoteca y los problemas que atraviesa el ladrillo, una buena parte de los asistentes a este evento buscaban entre los *stands* comprar una casa como residencia habitual. Qué necesitan, cuánto pagarán o cómo financiarse fueron sus principales inquietudes. Según datos de un informe elaborado por Básico Homes, casi la mitad de personas que buscan piso tienen entre 25 y 35 años. Un 25% se sitúa entre los 35 y los 45. En cambio, son muy pocos, sólo un 4%, los que se atreven a adquirir una vivienda con menos de esta edad. Con independencia de los años cumplidos, los futuros propietarios fueron al SIMA con una meta: encontrar una vivienda habitual frente a otras opciones como la inversión o la residencia vacacional, que ha perdido fuerza en los últimos años. Los potenciales clientes del SIMA tienen claras sus preferencias. De acuerdo con este estudio, se interesaron por pisos de entre 2 y 3 dormitorios con dos baños. ¿Y cuánto están dispuestos a pagar por ellos? Cuanto menos, mejor. Así, casi un 25% pone el límite de su compra entre 150.000 y 200.000 euros. Un 23% está dispuesto a hacer un mayor esfuerzo y se atreven a fijar su límite entre 200.000 y 250.000 euros, seguido de un 13% que incluso amplía la horquilla y ofrece hasta 300.000 euros.

AVALES PATRIMONIALES

07 La solvencia patrimonial también es importante. Cuantas más propiedades podamos aportar, teóricamente, mejores condiciones se obtendrán. Si, además, se aportan avalistas, también será positivo en términos de negociación.

OFERTAR NEGOCIO A LOS BANCOS

08 Adicionalmente, y para elevar las posibilidades de tener éxito en la negociación, puede interesar ofrecer perspectivas de negocio a la entidad prestamista: domiciliación de la nómina, de los ingresos habituales y/o de los recibos; apertura de cuentas de ahorro; depósitos; fondos de inversión y contratación de seguros, tarjetas de crédito o débito.