

Pasos para pedir un préstamo hipotecario

Antes de endeudarse hay que tener en cuenta el nivel de ingresos del que se dispone y del que previsiblemente se dispondrá.

A nadie se le escapa que España vive una fuerte sequía hipotecaria tras 38 meses consecutivos de descenso en el número de hipotecas concedidas. Las estadísticas oficiales del Instituto Nacional de Estadística son claras: nunca antes se habían firmado menos préstamos hipotecarios para la compra de vivienda que en el mes de junio. Solo 14.053, un 42 por ciento menos que un año antes.

Además, la oleada de ejecuciones hipotecarias que ha vivido el país en los últimos años ha puesto en el ojo del huracán las cláusulas abusivas de algunos préstamos. De hecho, el Tribunal Superior de Justicia ha sentado jurisprudencia al respecto: los jueces podrán paralizar desahucios en los casos en los que consideren que la hipoteca tiene "cláusulas abusivas".

Informarse y revisar. De ahí la oportunidad del documento del Banco de España. La entidad que capitanea Luis María Linde recuerda, para empezar, que las hipotecas se formalizan mediante una escritura pública firmada ante notario y se inscribe en el Registro de la Propiedad. El borrador de esta escritura se puede revisar en la notaría durante los tres días hábiles anteriores al momento de su firma.

El Banco de España acaba de editar la Guía de acceso al préstamo hipotecario que recoge la información necesaria para el cliente bancario que se plantea contratar un préstamo para la adquisición de una vivienda, y que busca fomentar la educación financiera de los consumidores, "con la finalidad de que quienes demanden servicios bancarios de préstamo hipotecario dispongan, con carácter previo a la formalización de los mismos, de información adecuada para adoptar sus decisiones de financiación". La conclusión es clara: a mayor información y seguridad, mayor transparencia.

JUAN ARZA

La entidad financiera tiene la obligación de entregar al cliente la Ficha de Información Personalizada con las condiciones financieras del préstamo

El primer paso que identifica la Guía del Banco de España es, como no puede ser de otra manera, “informarse sobre las distintas ofertas existentes en el mercado y compararlas entre sí, pudiendo hacerlo a través de la Tasa Anual Equivalente (conocida como TAE), que, para entendernos, es el precio que cobran las entidades por prestar dinero, incluyendo el interés, las comisiones y otros gastos)”. Las entidades deben facilitar gratuitamente la Ficha de Información Precontractual, orientándole de forma genérica sobre los préstamos que ofertan.

Antes de endeudarse, “hay que tener en cuenta el nivel de ingresos del que se dispone y del que previsiblemente se dispondrá; es decir, la capacidad de pago presente y futura para hacer frente a las cuotas del préstamo”, detalla el Banco de España. Los expertos hipotecarios recomiendan no emplear más de un tercio de la renta bruta disponible al pago del préstamo hipotecario.

Una vez elegida la entidad, ésta tiene la obligación de entregarle, también sin coste alguno y antes de comprometerse con ella, la Ficha de Información Personalizada en la que detallará las condiciones financieras del préstamo que le ofrecen.

Una vez realizada la tasación, la recomendación es solicitar a la entidad una oferta vinculante, que debe tener una duración mínima de catorce días. “Su contenido debe coincidir exactamente con las condiciones de la escritura pública”. Si se hace al mismo tiempo que se entrega la Ficha de Información Personalizada y coincide en su contenido, “ambas pueden entregarse en un único documento”, advierte el Banco de España.

En este punto, la entidad financiera solicitará una provisión de fondos para hacer frente a los gastos de preparación y estudio de la operación, que deberá detallar previamente para información de su cliente. Los más habituales son los aranceles que cobra el notario por el otorgamiento de la escritura, los

Impago

El Banco de España subraya que, en caso de impago de al menos tres cuotas mensuales, y al margen de poder aplicarle intereses de demora desde el primer incumplimiento, la entidad financiera puede exigir el cobro de la deuda mediante la venta de la vivienda o la ejecución de la garantía hipotecaria, procediendo, en su caso, al lanzamiento de los deudores. Esto es lo que en la calle se llama desahucio. Tenga en cuenta –señala el Banco de España en la guía– que “si con la venta de la vivienda no se cubre la totalidad de la deuda, la entidad puede intentar cobrarla con todos los bienes de las personas que intervienen en la hipoteca, tanto prestatarios como avalistas”.

No obstante, si la situación del deudor es muy complicada y no puede asumir sus compromisos, siempre que se encuentre en el “umbral de exclusión” social que delimita el Real Decreto-Ley 6/2012, puede solicitar diversas medidas dirigidas a facilitar el cumplimiento de sus obligaciones, sobre todo dentro del llamado Código de Buenas Prácticas Hipotecarias, suscrito por la banca. Por ejemplo, la reestructuración de la deuda hipotecaria; una quita, o, como última opción, la dación en pago, que consiste en la entrega de la vivienda habitual para cancelar la totalidad de la deuda.

El borrador de la escritura pública del préstamo se puede revisar en la notaría durante los tres días hábiles anteriores al momento de su firma

correspondientes a la situación registral de la vivienda y los de la inscripción de la hipoteca en el Registro de la Propiedad.

Además, hay otros gastos y comisiones que –de existir– pueden aumentar el coste de la hipoteca como son el importe del seguro de daños, la comisión de apertura, la comisión por subrogación por cambio de deudor (normalmente cuando la vivienda se compra a una promotora) y la comisión por emisión de cheque bancario.

Por otro lado están los gastos de gestoría y el pago del Impuesto



de Actos Jurídicos Documentados. Y, por último, el desembolso para la tasación del inmueble. La guía del Banco de España aconseja, sobre este último punto, lo siguiente: “Si finalmente no contratase su préstamo en esa entidad, debe saber que puede emplear el original del informe de tasación que la entidad le entregue ante otras entidades en las que posteriormente solicite el préstamo”.

Intereses y plazos. El tipo de interés puede ser fijo o variable, dependiendo de si se mantiene o no constante a lo largo de la vida del préstamo.

Si el tipo de interés contratado es fijo (esta modalidad es hoy poco frecuente en nuestro país para préstamos hipotecarios) “el cliente no

El primer paso es informarse sobre las distintas ofertas existentes en el mercado y compararlas entre sí.



Las entidades financieras deben facilitar al cliente la Ficha de Información Precontractual con orientación genérica sobre los préstamos que ofertan.

El asesoramiento del notario ayuda a 'impedir abusos'

¿Puede escogerse el notario que intervendrá en la operación? El Reglamento Notarial consagra el derecho de los particulares a la libre elección de notario, que en el caso concreto de un préstamo hipotecario podrá ejercer quien "deba satisfacer los derechos arancelarios notariales". "El reconocimiento de este derecho pretende facilitar al particular que elija al notario que prefiera, ya que el asesoramiento que reciba sobre las consecuencias del negocio que va a concluir le ayudará e impedirá situaciones de abuso o imposición de cláusulas inapropiadas o simplemente ilegales", clarifica el Banco de España en su guía. Además de la elección del notario, el cliente "tiene derecho a examinar el borrador de escritura del préstamo hipotecario en el despacho del notario al menos durante los tres días hábiles anteriores a su otorgamiento", apunta el documento.

tendrá la incertidumbre de los cambios que pueden darse en los tipos de interés, algo muy importante en operaciones de larga duración como esta", advierte el informe. No se vería perjudicado por las posibles subidas ni tampoco se beneficiaría de las bajadas que pudieran tener los tipos de referencia. En otras palabras: la cuota sería siempre la misma a lo largo de la vida del préstamo, destinándose su montante al pago de intereses y capital.

La mayoría de los prestatarios se decantan hoy, sin embargo, por un interés variable, referenciado a un índice (generalmente el Euribor a seis o 12 meses) al que se le añade un diferencial. En estos casos es el cliente quien asume el mayor riesgo por la variación del tipo de interés.

Hay que fijarse también en el plazo de la operación (número de años que vamos a tener que pagar; actualmente la media ronda los 20, según el Banco de España). Es conveniente hacer un análisis pormenorizado de los pros y los contras de contratar una hipoteca en divisas, ya

que el riesgo de tipo de cambio que supone puede llegar a ser muy elevado, como ocurrió con frecuencia en los años del *boom* inmobiliario (sobre todo, entre 2003 y 2007).

El siguiente paso recomendado es calcular el pago. En la web de la Asociación Hipotecaria Española, por ejemplo, hay un simulador que permite calcular la cuota mensual a pagar (cosa que cambiará con cada revisión de tipos de interés). En un cuadro de amortización orientativo que le puede suministrar la entidad financiera "debe figurar un detalle sobre el saldo pendiente de pago, el importe de la cuota, su periodicidad, y qué parte de ella corresponde a la devolución de capital y cuánto se destina a intereses", como bien apunta el organismo en su *Guía de acceso al préstamo hipotecario*. De nuevo, no olvide que este cuadro cambiará con las revisiones del tipo de interés.

En el siguiente escalón de este recorrido hacia la contratación de un préstamo hipotecario para la financiación de la vivienda están los

periodos de carencia, en los que no se paga ninguna cuota o esta es de menor importe por no amortizar capital, "pero esto no quiere decir que no se vayan generando intereses, que tendrán que ser pagados posteriormente".

Suelos y techos. Aunque actualmente es vox pópuli, la existencia de cláusulas que limitan la variación del tipo de interés, señalando un mínimo ("suelo") y/o un máximo ("techo") es una de las *patatas calientes* del proceso de negociación de la contratación de la hipoteca. "La existencia de un suelo implica que, llegado a este, eventuales bajadas del tipo de interés de referencia no se traducen en bajadas de la cuota a pagar en concepto de interés". Y viceversa, en el caso (menos común) del "techo". Si puede, asegúrese, con asesoramiento legal, de que si le ofrecen una cláusula "suelo", esta no sea abusiva.

Más alertas del Banco de España sobre los posibles riesgos: "La contratación de productos de reducción de los riesgos de variación de tipos de interés (*swaps* o derivados) hay que valorarla teniendo en cuenta el coste económico que puede suponer y que se trata de productos financieros complejos". Además, la guía resalta que a veces se produce la obligación de contratar productos vinculados, seguros, tarjetas, etcétera, por lo que aconseja observar la existencia o no de bonificaciones por haberlos contratado. Todo depende de cada cliente.

Por último, no hay que olvidar que en cualquier momento de la vida del préstamo puede plantearse a la entidad financiera una negociación dirigida a tratar de modificar las condiciones de la hipoteca (lo que se llama una *novación*), o acudir a otra entidad para intentar conseguir mejores condiciones (subrogación por cambio de acreedor). Eso sí, ambas operaciones normalmente dan lugar a gastos por comisiones. ●