



Hipotecarse a través de la inmobiliaria

Algunas agencias intermedian con las entidades financieras en busca del mejor préstamo para sus compradores. Este servicio puede desde ser gratuito a tener una comisión del 5%. Por Jorge Salido Cobo

La banca es la dueña y señora de la oferta hipotecaria, pero no la única que hace negocio en este mercado. Existen otros actores que venden el crédito bancario, entre los que están las agencias inmobiliarias. La mayoría ofrece intermediación financiera y algunas incluso tienen una marca propia para buscar crédito a los potenciales compradores de sus pisos. Un departamento con el que brindan un servicio hipotecario profesional y, por lo general, de pago.

Este acceso alternativo a las hipotecas de las entidades financieras, sin embargo, es bastante desconocido y de ahí que provoque cierta desconfianza. Nada más lejos de la realidad. Esta actividad está regulada por una ley específica desde 2009 y controlada por el Instituto de Consumo del Ministerio de Economía.

No obstante, viendo este doble mostrador (inmobiliario y financiero) de las agencias, tan válido como secundario, surgen múltiples interrogantes: ¿qué tipo de hipotecas ofertan las inmobiliarias?, ¿qué requisitos exige este crédito?, ¿es más fácil lograr un préstamo por esta vía que por los cauces habituales?, ¿se trata de productos en mejores condiciones?, ¿qué ganan las agencias? etc.

Pau A. Monserrat, director editorial del portal financiero *iahorro.com* y ex bróker hipotecario, como se conoce a los profesionales de la intermediación hipotecaria, alaba la labor crediticia de las inmobiliarias. Explica que la razón de ser de su actividad financiera es servir de puente entre el comprador de pisos y los bancos, con los que tienen acuerdos. Al igual que las inmobiliarias buscan y venden casas, sus marcas financieras buscan y venden crédito.

«La intermediación hipotecaria es una línea de negocio más de las inmobiliarias y un servicio para sus clientes, que no suelen tener formación financiera», aclara Monserrat. Más allá de la comisión que pueden cobrar (entre el 1% y el 5% del importe del préstamo), este analista cree que las agencias persiguen fidelizar al cliente, seduciéndolo a través del crédito que le conseguirían.

Monserrat ve más ventajas que desventajas en el acceso a la financiación por esta vía. La primera, la comodidad y seguridad de ir de la mano de un experto en la ardua tarea de firmar una hipoteca. También destaca el ahorro de tiempo y, a veces, el económico. «Estas firmas crediticias, cuyos agentes conocen a la perfección toda la oferta hipotecaria, encuentran de manera rápida el producto que mejor se amolda al cliente y obtienen una pronta respuesta a su petición de préstamo. Además, al tener acuerdos con varios bancos, hasta pueden acceder a condiciones más ventajosas de las que puede lograr un particular solo», esgrime. En



Fachada de una agencia inmobiliaria en cuyo escaparate publicita hipotecas para la adquisición de sus viviendas en comercialización. / ÁNGEL NAVARRETE

todo caso, reconoce que «lo usual es que los bancos no hagan ofertas especiales a estas financieras».

En este escaparate de la intermediación hipotecaria despuntan Kiron (Tecnocasa) y DCredit (Redpiso), entre otros. Y cabe remarcar que no está ligada sólo al mercado de casas usadas. Otra que opera en este campo es Centro Hipotecario Gilmar, de Gilmar, especializada en casas de lujo y con producto de obra nueva.

UN BRÓKER PUEDE LOGRAR MEJORES CONDICIONES AL NEGOCIAR AL POR MAYOR

Monserrat destaca que las agencias juegan con la baza de negociar al por mayor: «Al intermediar en un alto volumen de préstamos, gozan de mayor poder de negociación, tanto para que se aprueben las operaciones como para rebajar su precio y las comisiones». «El bróker», añade, «sabe negociar y, además de conseguir el crédito que más se adapta al prestatario, hará todo lo posible para que la operación cuaje».

Desde dentro de este sector financiero, Paolo Boarini, consejero dele-

gado del Grupo Tecnocasa, ratifica que «el principal cometido de Kiron es ayudar a los clientes a encontrar una hipoteca adecuada a sus necesidades». «Con esta intermediación», prosigue, «se trata de hacer un traje a medida». Una tarea que califica de «difícil». «Por mucho que se diga que la banca ha abierto el grifo», añade.

Al ser preguntado por si es más fácil acceder a financiación por este cauce, Boarini aclara que no tiene por qué ser así. Matiza que los bancos siguen siendo muy selectivos y si la mayoría de las operaciones de Kiron llega a buen puerto es porque, previamente, ha hecho un filtro. «Si un cliente no es financiable, no le hacemos perder el tiempo ni a él ni a los bancos», explica. «Cuando empezamos a trabajar con alguien es porque sabemos que sus necesidades de crédito pueden ser atendidas y dónde», afirma. «La gran ventaja de esta intermediación para el cliente es contar con la ayuda de un experto que agiliza el proceso y le informa del mejor producto a la que puede optar, y no sólo en precio», declara.

Enrique Castro, director de una oficina DCredit, insiste en las mismas ideas: «Nuestro trabajo consiste en hacer un estudio financiero per-

sonalizado y ofrecer hipotecas adaptadas a cada cliente, tanto en condiciones, vinculaciones y porcentajes de financiación». Apunta que su empresa tiene acuerdos de colaboración con la mayoría de bancos. E incluso va un paso más allá en este punto: «Prácticamente, todas las entidades financieras acuden a nosotros para ofertarnos sus productos». Destaca, igualmente, la celeridad con la que sus clientes saben si su petición de hipoteca es aceptada o no, sin incurrir en costes innecesarios, como puede ser una tasación.

Respecto a las características de los préstamos, Castro dice obtener las mejores condiciones para cada cliente, con las mínimas vinculaciones y con los máximos porcentajes de financiación, llegando incluso a alcanzar el 100% del precio de la vivienda.

«Nuestros expertos financieros y jurídicos, especializados en el área hipotecaria, buscan la mejor opción de préstamo para el cliente y les informan para que sepan lo que firman», asegura Emilio Vizuete, director del Centro Hipotecario Gilmar, que subraya que esta intermediación es gratuita en Gilmar. Recalca que el objetivo es «dar un servicio global y completo en toda la compraventa».

LA FIRMA DE PRÉSTAMOS EN ESTE MOSTRADOR ESTÁ CRECIENDO NOTABLEMENTE

Vizuete remarca que en el Centro Hipotecario Gilmar, con más de 30 años de experiencia, se trabaja con las mejores entidades y su volumen de operaciones permite lograr las mejores condiciones. «Este servicio se demanda cada día más», señala.

Actualmente, esta intermediación hipotecaria aún es un canal muy residual, como informa Monserrat y se desprende de los balances de las financieras. Kiron, líder del sector, ha mediado en 1.130 préstamos en el primer semestre de 2015. Una cifra que da fe del auge de este sector al ser un 38% más alta que la de 2014. Desde DCredit también se mira al futuro con optimismo. En los últimos ejercicios, el número de sus firmas ha crecido más de un 25% cada año. «Esperamos que esta evolución, muy buena, continúe», señala Castro. Entre los retos a afrontar por este sector está, sin duda, lograr que el comprador de casa vea esta vía hipotecaria como una más en el mercado.



LAS HIPOTECAS ESPAÑOLAS, CASI LAS MÁS BARATAS DE EUROPA

Como si de un calcetín se tratara, el mercado hipotecario español se ha dado la vuelta en dos años. Ha pasado de ser casi infranqueable y caro (con diferenciales disuasorios superiores al 4%) a reabrirse (con diferenciales por debajo del 1%). La banca, inmersa en una férrea pugna por capitalizar clientes solventes, ha impulsado incluso revolucionarios préstamos a tipo fijo desde el 2,05%.

Este boyante panorama hipotecario hace de España uno de los países de Europa con las hipotecas más asequibles, como refleja el informe de tasas de intereses del Banco Central Europeo. Según el regulador monetario, el interés medio de los nuevos préstamos en Europa se situó en el 2,22% en julio, mientras que en España ascendía al 2,12%.

El reducido interés medio español es inferior al de Francia (2,15%), Portugal (2,26%) o Italia (2,48%) y se acerca al de Alemania (2%). Por debajo del 2%, sólo están Luxemburgo (1,91%), Austria (1,89%), Lituania (1,72%) y Finlandia (1,37%).

Mirando a la oferta [gráfico de la derecha], queda clara la política bancaria de crédito barato. No hay mes en el que alguna entidad no reduzca sus pretensiones o saque nuevos productos. En agosto, ING rebajó el diferencial de la Hipoteca Naranja al 0,99%, BBVA lanzó la Hipoteca Rentas Altas a Euribor +1,15% y Laboral Kutxa impulsó la Hipoteca 6x0 a Euribor +1,25% (exime de pagar las seis primeras cuotas).

Olivia Feldman, cofundadora de HelpMyCash.com, destaca la importante apuesta de los bancos por las hipotecas a tipo fijo y mixto, advirtiendo, eso sí, de que las comercializan con una comisión de apertura que «rara vez baja del 1%». Esta experta incide, por otra parte, en que este escaparate no es una barra libre: «Estos atractivos productos van dirigidos a clientes con unos ingresos mínimos de 2.000 euros al mes. La banca está siendo prudente y hace gala de un control de riesgos».

PRINCIPALES OFERTAS HIPOTECARIAS DE LOS BANCOS

Entidad	Hipotecas	Plazo inicial	Interés del plazo inicial	Interés 2º período (Euribor +)	Plazo	Comisión de apertura	Comisión por cancelación	Financiación	Tipo de hipoteca		
									Hipotecas a tipo variable	Hipotecas a tipo fijo	Hipotecas 'on line'
Bankinter	Hipoteca Mixta	12	2,50%	1,90 %	30	1%	0,50%	80%			
Bankinter	Hipoteca Sin Más	12	2,00%	1,50 %	30	0%	0,00%	80%			
La Caixa	Préstamo hipotecario variable	-	-	2,00 %	30	1,50%	0,50%	80%			
La Caixa	Hipoteca Mixta	-	2,5%-3%	1,90 %	30	1,50%	0,50%	80%			
Deutsche Bank	HiipoteCasa 1,39 db	12	2,00%	1,39 %	30	400 €	-	80%			
Deutsche Bank	HipoteCambio db	12	2,00%	1,35%	30	600 €	0,50%	80%			
Ibercaja	Superhipoteca	12	2,25%	1,35 %	30	0,50%	0,50%	80%			
Sabadell	BS Hipoteca Bonificada	12	2,00%	1,50%	30	1,00%	0,50%	80%			
Banco Santander	Hipoteca Santander	12	2,45%	1,25 %	30	0%	0%	80%			
CatalunyaCaixa	CX Hipoteca	12	1,42%	1,25%	30	0,00%	0,50%	80%			
Bancorreos	Hipoteca Postal	12	2,50%	1,45%	30	1,00%	-	80%			
Evo Banco	Hipoteca Inteligente	12	2,00%	1,70 %	30	0,00%	0,00%	80%			
CajaSur	Hipoteca CajaSur	12	1,95%	1 %	30	0,25%	-	75%			
Banco Caixa Geral	Hipoteca Geral Premium	-	-	1,25%	30	0,00%	-	80%			
BBVA	Hipoteca Rentas Altas	-	-	1,15 %	30	0,00%	0%	80%			
BBVA	Hipoteca BBVA	-	-	1,25 %	30	0,00%	-	80%			
Kutxabank	Hipoteca	12	2,25%	1,00 %	30	0,00%	-	80%			
Triodos Bank	EcoHipoteca	-	-	1,20 %	30	0,00%	-	80%			
Globalcaja	Hipoteca Cumbre	12	1,75%	1,15%	30	-	-	80%			
Banco Popular	Hipoteca Premium	12	2,00%	1,25 %	30	0,00%	-	80%			
Liberbank	Hipoteca Ahora	18	1,43%	1,25 %	30	0,00%	0,00%	80%			
BMN	Hipoteca Ahora	12	1,5	1,49 %	30	0,50%	-	80%			
Banco Mediolanum	Hipoteca Freedom Plus	-	-	1,30 %	30	1,00%	-	80%			
Bankoia	Hipoteca Bankoia	12	2,00%	1%	30	100 €	-	80%			
Laboral Kutxa	Hipoteca 6x0	-	-	1,25%	30	0,25%	0,50%	70%			
Activo Bank	Hipoteca Activa Fija	-	3,25%	-	30	1,00%	0,50%	80%			
Bankinter	Hipoteca Fija	-	2,05%	-	10	1,00%	0,50%	80%			
Kutxabank	Hipoteca Fija	-	2,50%	-	30	0,25%	0,50%	80%			
La Caixa	Préstamo hipotecario de interés fijo	-	2,5%-3%	-	25	1,50%	-	80%			
Bankoia	Hipoteca Fija	-	2,50%	-	20	0,10%	-	65%			
Unicaja	Hipoteca Fija	-	3,65%	-	15	-	-	80%			
BMN	Hipoteca Fija	-	2,60%	-	10	-	-	80%			
Banco Sabadell	Hipoteca Tipo Fijo	-	2,90%	-	20	-	-	80%			
Caixa Guissona	Hipoteca Hi-Fi	-	2,80%	-	10	0%	0%	Sin límites			
BBVA	Hipoteca Fija	-	2,75%	-	20	0%	0%	80%			
Caixa d'Enginyers	Hipoteca Fija Total	-	2,75%	-	20	0%	0%	80%			
Activo Bank	Hipoteca Activa Plus	-	-	1,50 %	30	0%	0%	80%			
ING Direct	Hipoteca Naranja	-	-	0,99 %	40	0%	0%	80%			
ING Direct	Hipoteca Naranja Mixta	120	2,25%	0,99 %	40	0%	0%	80%			
Unoe Bank	Hipoteca Unoe	-	-	1,30 %	35	0%	0%	80%			
Open Bank	Hipoteca Open	-	-	1,25 %	30	0%	1%	70%			
Oficinadirecta	Hipoteca Vivienda Habitual	-	-	1,25%	30	0%	-	80%			
Caja España-Duero	Hipoteca Net Smart	12	1,60%	1,35%	35	0%	0%	80%			

FUENTE: Helpmycash.com