



INFORMACION suplemento semanal - Domingo, 8 de febrero, 2015

# LAS TRAMPAS DE LA «GUERRA DE LAS HIPOTECAS»



> Intereses más altos durante el primer año, tipos mayores de los anunciados si no se alcanza determinado nivel de ingresos o la obligación de contratar más productos son algunos de los trucos que utilizan las entidades para rentabilizar al máximo la concesión de créditos

DAVID NAVARRO

Ya no hay miradas displicentes ni sonrisas nerviosas por la incomodidad de tener que despachar al interesado con una rotunda negativa, sin ni siquiera escuchar su caso. Ahora, cuando un cliente entra en una sucursal bancaria para solicitar información sobre una hipoteca recibe todas las atenciones posibles. Siempre, eso sí, que cumpla los requisitos mínimos de solvencia y que la operación no sea un disparate desde el punto de vista financiero. Las entidades han visto en el inicio de la recuperación inmobiliaria

el filón al que agarrarse para mejorar su mermada rentabilidad y, sobre todo, vincular fuertemente a aquellos clientes que presentan una situación económica más desahogada, que son los que en estos momentos pueden tener interés en comprarse una casa. Los parados o los que subsisten con el salario mínimo, ni se lo plantean.

El resultado es que en los últimos meses los bancos se han lanzado a una auténtica guerra por arañar cuota de mercado en este negocio y no pasa una semana sin que una nueva entidad publique alguna oferta que

recorta aún más los diferenciales de los préstamos, que en apenas un año han caído del entorno del 3% a una horquilla de entre el 1,5% y el 2%.

Pero no es oro todo lo que reluce y un análisis detenido de la publicidad, o una simple visita a las sucursales de algunos de los bancos más activos en esta materia—como la realizada por este diario a lo largo de la semana a oficinas del Santander, el Sabadell y Bankinter— basta para comprobar los «trucos» y las tácticas que utiliza el sector para ganar un poco más de dinero con cada uno de estos clientes.

*Los diferenciales que cobran los bancos se han reducido a la mitad en un año*

El más habitual es la existencia de un tipo de interés inicial o «de salida», que es ostensiblemente mayor al que se publicita de forma destacada para el resto de vigencia del préstamo. Una práctica que, según la época, ha servido para una u otra finalidad, a conveniencia de las entidades. «Hace unos

años el interés inicial era el más bajo y se utilizaba de gancho para atraer a los clientes. Ahora es una forma de garantizarse la rentabilidad del crédito a la espera de la evolución del euríbor», señala el delegado en Alicante de la asociación de usuarios de banca Ausbanc, Pedro Pérez.

Por ejemplo, en el Sabadell nos ofrecen una hipoteca que, con determinadas condiciones, puede llegar a un interés del euríbor más un diferencial del 1,70%, lo que en estos momentos dejaría la tasa total en el 1,998%, un nivel mucho más

INFORMACION



Reportaje

LAS TRAMPAS DE LA «GUERRA DE LAS HIPOTECAS»

LOS DATOS

La oferta hipotecaria de las principales entidades españolas

CONDICIONES PARA CONSEGUIR EL MEJOR TIPO POSIBLE

ENTIDAD	TIPO DE INTERÉS INICIAL	TAE CON COMISIONES	TIPO DE INTERÉS TRAS EL PERIODO INICIAL	INGRESOS MÍNIMOS EXIGIDOS	VINCULACIÓN
Santander	2,45 %	3,237 %	Euribor +1,69%	2.000 €	> Seguro de hogar > Seguro de vida > Domiciliación de nómina > 3 recibos > 3 usos de la tarjeta
BancSabadell	2,90 %	2,813 %	Euribor +1,70%	NO	> Seguro de hogar > Seguro de vida > Domiciliación de nómina > Seguro protección de pagos
bankinter.	2,00 %	2,96 %	Euribor +1,50%	2.000 €	> Seguro de hogar > Seguro de vida > Domiciliación de nómina
Bankia	1,80 %	No indicado	Euribor +1,50%	NO	> Seguros (la entidad no ha especificado cuáles) > Domiciliación de nómina > Recibos
k kutxabank	2,25 %	2,19 %	Euribor +1,00%	3.000 €	> Seguro de hogar > Seguro de vida > Domiciliación de nómina > Consumo 4.800 € tarjeta > Plan de pensiones (2.000€)
ING DIRECT	NO	2,00 %	Euribor +1,49%	600 €	> Seguro de hogar > Seguro de vida > Domiciliación de nómina
BBVA	NO	2,683 %	Euribor +1,60%	1.500 €	> Seguro de hogar > Seguro de vida > Domiciliación de nómina > Plan de pensiones (600 €) > Uso de tarjeta
"la Caixa"	No indicado	3,60 %	Euribor +2-4%	NO	> Seguro de hogar
BANCO POPULAR	2,40 %	2,78 %	Euribor +1,59%	1.700	> Seguro de hogar > Seguro de vida > Domiciliación de nómina > Seguro protección de pagos > Compra de 100 € con tarjeta

Fuente: Datos obtenidos de las oficinas y las webs de las propias entidades entre el lunes 2 y el miércoles 3 de febrero. N.L.: No Indicado

que aceptable. Sin embargo, durante el primer año debemos pagar casi un punto más, el 2,90%, y eso gracias a que nuestro préstamo «está bonificada» por pertenecer a una gran empresa con convenio con el banco, según nos advierte la empleada. «Todas las entidades lo hacen», nos comenta cuando ponemos pegats. Y no le falta razón.

En el caso del Santander el interés de salida es del 2,45% y hasta en Kutxabank, que por el momento tiene el honor de ofrecer la hipoteca más competitiva, con un interés del euribor más el 1%, durante el primer año debe pagarse el 2,25%. Tanto es así, que las escasas entidades que no diferencian entre este primer periodo y los siguientes, como son ING o el BBVA, se encargan de destacarlo bien en sus folletos.

La diferencia no es baladí. En un préstamo medio de 100.000 euros a 30 años, un punto arriba o abajo puede suponer más de 700 euros anuales en intereses.

Sólo nóminas altas

Otra de las sorpresas suele llegar con la exigencia de domiciliar la nómina. Los bancos ya no sólo quieren ser los perceptores de nuestros ingresos principales, también exigen que éstos superen determinada cantidad o, de lo contrario, el inte-

*Domiciliación de recibos, nóminas, seguros, o gasto mínimo en tarjetas son algunos requisitos*

rés que nos cobran puede subir. Así nos lo hacen notar en el Santander cuando advierten que nuestro salario no alcanza los 2.000 euros mensuales que requiere su oferta hipotecaria estrella, a pesar de que si cumple con el criterio del Banco de España, que exige que la cuota no supere el 35% de los ingresos mensuales del solicitante. «Tendríamos que hacer un estudio y ver si nos lo autorizan o si sube un poco el precio», explica la responsable de la sucursal.

Con esto los bancos logran un doble objetivo. Por un lado, se cubren las espaldas reduciendo el riesgo de impago y, por otro, se garantizan un flujo de efectivo considerable, además de incrementar sus ganancias con todos los casos en que no se cumple el mínimo.

Tan sólo tres de las entidades analizadas -Sabadell, Bankia y la Caixa- no especifican ningún mínimo. En el resto, van desde los 600 euros de ingresos mensuales que reclama ING hasta los 3.000 que pide Kutxabank, que hace pagar muy caro su bajísimo tipo de interés. No obstante, también es cierto que éste



Un cartel anunciando una hipoteca.

es uno de los criterios que más se han relajado en el último año, a medida que la competencia entre entidades aumentaba y la guerra de diferenciales subía de intensidad. Así, por ejemplo, en Bankinter, donde en teoría también exigen un mínimo de 2.000 euros, no nos ponen nin-

guna pega.

Donde todos se muestran inflexibles es en el límite de endeudamiento -el ya citado 35% de los ingresos mensuales del cliente- y en el importe máximo de la hipoteca, que no debe superar el 80% del valor de compra o de tasación de la

vivienda. Un máximo que sólo están dispuestos a saltarse si el inmueble pertenece al stock del banco. «Nadie quiere cometer los mismos errores», es la frase, casi calcada, como si la tuvieran grabada a fuego, que repiten en todas las sucursales.

Contrato indefinido

Por supuesto y, aunque no aparezca como exigencia formal en ningún folleto, también resulta casi indispensable tener un contrato indefinido. Antes de que estallara la burbuja, hasta el 40% de quienes firmaban una hipoteca tenían un empleo temporal, según el Informe sobre el mercado de la vivienda que elabora la Universitat Pompeu Fabra para Tecnocasa.

Pero, con las hipotecas, los bancos buscan, sobre todo, atrapar a los clientes, convertirse en su entidad de referencia, para colocarles nuevos productos, tanto en el momento de la firma del crédito, como posteriormente. Lejos quedaron los tiempos en que la CAM y otras cajas otorgaban préstamos sin exigir ni siquiera que el interesado tuviera una simple cuenta en la entidad, lo que obligaba posteriormente a realizar cada mes miles de llamadas para recordar a los afectados que debían ingresar la correspondiente cuota. Una de las sorpresas con que se encontraron los ejecutivos del Sabadell al quedarse la entidad y a la que algunos de sus ejecutivos todavía no dan crédito, nunca mejor dicho.

En estos momentos, la vinculación mínima exigida es la ya citada domiciliación de la nómina, la contratación con la entidad del seguro obligatorio del hogar y otro de vida para el deudor. A partir de ahí, cada entidad es un mundo. Varias de ellas obligan a domiciliar recibos -hasta tres, exige el Santander-, y otras piden realizar un gasto mínimo con las tarjetas de la entidad. Por lo general se trata de algo testimonial, pero el Popular fija el mínimo en 100 euros al mes y Kutxabank reclama un gasto de al menos 4.800 euros anuales.

Comparar ofertas

Varias de las ofertas analizadas reclaman también aportaciones a planes de pensiones y un par de ellas incluyen también un seguro de protección de pagos, adicional a los anteriores. Y todo ello es «perfectamente legal, mientras esté debidamente explicado en la documentación que se nos facilite», tal y como asegura el delegado de Ausbanc. «Lo que hay que hacer es visitar tantas en»



LAS TRAMPAS DE LA «GUERRA DE LAS HIPOTECAS»

# La batalla por los préstamos a interés fijo

En mitad de la guerra de ofertas y contraofertas en la que se encuentra inmersa el sector, y que tiene a los diferenciales como principal argumento de venta, el Sabadell ha querido desmarcarse apostando por una hipoteca a tipo fijo, un producto relativamente raro en el mercado español pero bastante habitual en otros países europeos o en Norteamérica.

De hecho, si en la provincia de Alicante alcanza una cuota de aproximadamente el 7% —muy superior a la media nacional— se debe a la gran presencia de compradores de otros estados, acostumbrados a contratar sus créditos sabiendo de antemano cual será la cuota a pagar durante todo el periodo de vigencia del mismo.

Esa tranquilidad es la baza con la que quiere jugar la entidad catalana, en especial teniendo en cuenta que, con los niveles actuales, el euríbor sólo pueden tender a subir en

## EN OTROS PAÍSES LO HABITUAL ES PAGAR SIEMPRE LA MISMA CUOTA

los próximos años. O, al menos, así tratan de venderlo. El tipo ofrecido parte de un 3,5% para las hipotecas a 15 años, asciende al 3,7% para los de 20 años, al 3,9% para los de 25, y al 3,95% para los de 30. Eso sí, a pesar del anuncio, realizado a través de la prensa económica hace unas semanas, el pasado lunes todavía no tenían constancia de esta nueva oferta en las oficinas de la entidad en Alicante. Tampoco constaba en su web.

Las ofertas de otras entidades existentes hasta la fecha rondan entre el 5% y el 7% de interés y suelen estar limitadas a un periodo máximo de 25 años. Las propias entidades no son demasiado partidarias de contratarlas.

### El riesgo de la concesión de hipotecas se ha reducido al tocar fondo el precio de los pisos

→ tidades como se pueda y comparar antes de decidirse», insiste Pedro Pérez, quien cree que la competencia que se ha desatado en el sector es beneficiosa para los clientes, aunque esconda más de una trampa.

Desde esta asociación de consumidores alertan, por ejemplo, de que algunas entidades siguen incluyendo las polémicas cláusulas suelo en sus hipotecas, «aunque ahora las destacan en negrita y obligan a firmar por todas partes para que quede claro que te das por enterado».

#### Seguirán bajando

Lo que también parece claro es que la competencia ha vuelto al sector financiero español para quedarse, al menos por una buena temporada. «En la última subasta LTRO del Banco Central Europeo la banca española pidió el máximo. Las entidades tienen liquidez y quieren dar crédito», asegura el catedrático de Fundamentos de Análisis Económico y una de las máximas autoridades del país en la materia, Joaquín Maudos.

Además de la necesidad de mejorar la rentabilidad que tienen los bancos, el experto también vincula el renovado interés por el negocio hipotecario con la situación actual del sector inmobiliario. «Todo apunta a que el precio de la vivienda ha tocado fondo y eso da más seguridad a las entidades para conceder los préstamos, porque si el cliente no lo devuelve, al menos tienes la garantía del piso», señala.

A su juicio, todo apunta, además, a que los diferenciales seguirán cayendo en los próximos meses —una bajada que se acelerará en la medida en que la morosidad también disminuya, apunta Maudos— y que se mantendrán bajos como mínimo hasta septiembre de 2016. A partir de ahí dependerá de si el BCE decide prolongar su programa de compra de deuda —que es lo que ha hecho retroceder el euríbor hasta su mínimo histórico— o si, por el contrario, la economía ha cobrado vigor y opta por retirar los estímulos.

En cualquier caso, los profesionales del sector inmobiliario, como la presidenta del Colegio de API, Marifé Esteso, tienen claro que, en estos momentos, «el problema ya no es el precio. Ahora si alguien no coge una hipoteca es porque no tiene trabajo o sus circunstancias personales no le permiten pagarlo».