



Un asistente a una feria inmobiliaria de Madrid estudia, apoyado en una mesa, una serie de documentos. / GONZALO ARROYO

**> SEQUÍA CREDITICIA**

# Comprar casa sin tener que pasar por el banco

Muchos particulares buscan fórmulas alternativas para adquirir un piso sin tener que pedir hipoteca, mientras algunas promotoras ya ofrecen la posibilidad de financiar sus inmuebles. Por José A. Gómez

Dormido. Aletargado. Estancado. Como quieran llamarlo, pero a nadie se le escapa que el mercado inmobiliario en España, en la actualidad, apenas se mueve. La venta de viviendas en nuestro país se encuentra bajo mínimos.

En los tiempos que corren, tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y la voraz crisis económica que le ha sucedido, que los bancos concedan una hipoteca para una vivienda que no sea de su cartera es, cuando menos, complicado. Y para muestra, un botón: según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en agosto, la concesión de hipotecas tocó un nuevo fondo al registrar sólo 21.106 firmas de préstamos para la compra de casa, la cifra más baja de toda la serie histórica iniciada en 2003.

Con la bajada de los precios y la reforma financiera, las entidades parecen haberse centrado principalmente en liberar los inmuebles pertenecientes a su stock. Así, ante la incapacidad de los bancos para ejercer su función natural de prestamistas y conceder créditos hipotecarios para viviendas que no pertenecen a su sobreoferta, muchos particulares se han visto obligados a buscar fórmulas alternativas.

Pero, ¿realmente existen estas fórmulas? «¿Es posible comprar un piso sin hipoteca en Madrid?». Ésta, en concreto, es la pregunta que el grupo inmobiliario Pryconsa planteaba en la campaña de marketing

que lanzó en su V Feria Inmobiliaria, que tuvo lugar a principios de octubre en Leganés. «La respuesta es sí», sentenciaba de forma rotunda el sugerente eslogan.

Y es cierto. Poder, se puede. Algunas importantes promotoras españolas como ésta parecen haber optado por una antigua fórmula, que dejó de utilizarse hace 30 o 40 años: asumir la financiación de sus viviendas en oferta sin necesidad de que sus clientes soliciten una hipoteca. El objetivo, según reza la nota de prensa de Pryconsa, no es otro que «ayudar a los compradores en un momento de difícil coyuntura económica caracterizado por la falta de crédito, para que no tengan que acudir a los bancos en busca de financiación externa».

De esta forma, la promotora asume el coste de la financiación y el comprador contrae una deuda con él y no con el banco.

Pero, realmente, ¿cuáles son las condiciones que se ofrecen a los potenciales compradores? «Son viviendas totalmente libres de cargas. Eso nos permite vender sin hipoteca, con un plazo de pago de hasta 30 años y un interés similar al que están aplicando los bancos si conceden la hipoteca», explica Manuel González, director de Marketing y Publicidad de Pryconsa. «Además, hay que tener en cuenta que nosotros aplicamos un interés fijo, sin modificaciones futuras», añade.

En cuanto a la entrada para acceder a los pisos, González asegura que «lo normal» es que no pase del 20% del precio de la misma.

**UNA ALTERNATIVA REAL.** Para Gonzalo Bernardos, profesor de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, esta fórmula «no es algo descabellado, sino ajustado a los tiempos que corren». «Las entidades no conceden créditos a clientes poco solventes, por lo tanto, si las promotoras quieren vender viviendas, tienen que apostar por alternativas como ésta», apunta.

Según el experto, en España no existen más de 10 sociedades que puedan emprender promociones de esta envergadura. «Si una empresa se encuentra en situación de quiebra, es difícil que pueda financiar nuevas promociones», explica. «Sólo aquellas que disponen de liquidez pueden emprender este tipo de ofertas». Ahora bien, el margen de beneficios es «mucho más ajustado», advierte Bernardos. Por tanto, para el economista, el principal riesgo que corren las empresas promotoras es que «si no se hacen bien los cálculos, una promoción que puede suponer, en principio, ganancias, se puede convertir directamente en pérdidas».

Por otro lado, el modelo de financiación tiene, técnicamente hablando, «los mismos principios comunes que el modelo de compra con una hipoteca al uso», asegura Luis Díaz-Chirón, ejecutivo de Mediatoris,

un despacho especializado en mediación financiera. Además, los procedimientos legales para poder firmar una escritura de préstamo con la promotora también «son los mismos» que con un banco.

Así, la persona que opta por esta fórmula podría obtener unas «ventajas mayores» que mediante un crédito hipotecario, explica Carlos Guerrero, socio de MAB Legal & Corporate, y Cristina Borralló, abogada del mismo despacho multidisciplinar de Barcelona. «El comprador no tendrá que responder de los gastos de formalización de una hipoteca, ni del capital solicitado, ni de sus intereses, los cuales pueden aumentar en casos de procedimiento de ejecución hipotecaria por impago», advierten.

Así, los expertos aseguran que los inconvenientes de esta fórmula, básicamente, son para el prestamista: «Mientras que con la hipoteca se garantizaba su crédito doblemente —con el bien y el patrimonio personal del deudor—, ahora, en este procedimiento su protección disminuye, aunque es un producto de plena seguridad en la circulación de los derechos».

Sea como fuere, lo cierto es que, en el actual contexto económico, compradores y vendedores se han visto obligados a agudizar el inge-

nio y volver a antiguas fórmulas de cambio para poder adquirir u ofertar una vivienda.

Con el grifo del crédito de las entidades financieras cerrado, resulta curioso observar cómo en los últimos meses se ha producido un repunte de las compraventas. Según datos del INE, en el mes de agosto se firmaron 27.708 transacciones de casas, un 3% más que en el mismo periodo de 2011. Ello supone una muy buena noticia para un mercado sediento de datos positivos. La supresión de la deducción por adquisición de casa habitual y la subida del IVA a la vivienda nueva a partir del 1 de enero podrían estar haciendo adelantarse estas operaciones.

**EN AGOSTO SE VENDIERON MÁS DE 6.500 INMUEBLES SIN TRÁMITE HIPOTECARIO**

Sin embargo, en base a estos datos, lo realmente sorprendente es atestiguar que se han vendido más de 6.500 viviendas sin trámite hipotecario alguno de por medio. ¿Qué otras alternativas quedan, al margen de la financiación de las promotoras, para explicar este desfase?

El pago al contado —o a tocateja— es una de las más utilizadas. Me-



diente este modelo se dice adiós a los intereses de años de crédito, aunque el comprador no se beneficia de las desgravaciones fiscales actuales, que sólo se aplican con la obtención de una hipoteca.

El trueque o la permuta entre particulares es otra de las fórmulas que gana peso, aunque de forma prácticamente anecdótica. Los principales interesados son personas que no pueden afrontar los pagos de su hipoteca y deciden cambiar su vivienda por una de menor valor, recibiendo una compensación económica a cambio. Sin embargo, «una permuta pura y dura es prácticamente imposible que se dé», asegura Julio Gil, socio-director de Horizonte Consulting Inmobiliario. «Jurídicamente puede realizarse, pero, por lo general, es muy difícil que dos bienes inmuebles tengan un mismo valor». Por lo tanto, «si una vivienda tiene una valoración mucho mayor que otra, habría que exigir una compensación a una de las partes y, si se carece de liquidez, habría que acudir de nuevo al banco», aclara Gil.

Para el mediador financiero Díaz-Chirón, otro de los inconvenientes del trueque radica en que «no siempre se puede consensuar con la otra persona cómo pagar los gastos de transmisiones y su repercusión fiscal individual».

El cuarto modelo alternativo, los préstamos personales, tampoco son una opción a día de hoy. Según Díaz-Chirón, «en la actualidad, se encuentran limitados en importe a 6.000 euros o menos» y los bancos suelen aplicar un interés «mucho más elevado» por ellos.

Los expertos también apuntan que recurrir a prestamistas particulares no suele ser una buena opción debido a las condiciones «leoninas y abusivas» que solicitan, además de ser una práctica que no goza de muy buena reputación.

En el actual contexto económico y financiero, con la banca dando prioridad a la financiación para la compra de inmuebles de su cartera, buscar alternativas puede ser una opción interesante. Algunas empresas promotoras parecen estar ya en ello. Muchos particulares, también.



## El pago al contado, una tendencia al alza

La firma de nuevas hipotecas continúa desplomándose a pesar de la subida de las compraventas. Por Jorge Salido Cobo

En plena sequía de crédito y con la crisis arreciando con fuerza, el mercado de la vivienda queda cada día más acotado a la demanda con mayor solvencia. O lo que es lo mismo, a las compraventas de casas al contado. Una situación que comienza a reflejarse en las estadísticas, donde el número de transacciones de viviendas crece mientras la cifra de nuevas hipotecas continúa desplomándose.

Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de agosto, las transmisiones de viviendas (27.708) crecieron un 3% anual—primer incremento en los últimos 18 meses— y la firma de préstamos (21.106) para su adquisición se hundió un 28,5%—28º mes seguido a la baja de este registro—. Unos porcentajes contrapuestos que po-

nen de manifiesto que hoy el acceso a una casa no va ligado necesariamente a la contratación de una hipoteca.

Jonás Fernández, director del Servicio de Estudios de Solchaga Recio & asociados, consultora encargada de las estadísticas del Consejo General del Notariado, simplifica esta nueva situación. «Si en 2007 se firmaban más de seis hipotecas por cada 10 compras, actualmente se sellan menos de cuatro. Esta caída ha sido especialmente relevante en los dos últimos años».

La estadística de los notarios confirma también que la concesión de créditos para la adquisición de casa cayó mucho más (-18,7%) que las transacciones (-0,8%) en el octavo mes del año. Fernández aclara además que las adjudicaciones de

promotores a entidades financieras «son insuficientes para explicar este cambio de tendencia que haya un mayor número de particulares que compran inmuebles sin financiación hipotecaria», asegura.

Sobre el terreno, las agencias inmobiliarias también constatan este cambio de tendencia del mercado hacia el pago a tocateja. Incluso, estiran aún más el porcentaje de las operaciones que se cierran sin firmar una hipoteca. Fernando Iglesias, franquiciado del grupo Tecnocasa en Madrid, estima que «de media, el porcentaje de los clientes que adquiere hoy casa pagando al contado asciende al 60% y en algunas zonas es aún superior». Iglesias recuerda que esta cifra oscilaba entre un 5 y un 10% en pleno boom inmobiliario.

Miguel Ángel Sebastián, asesor de Alfa Inmobiliaria, sitúa entre el 20 y el 30% el porcentaje de compradores que pagan al contado la totalidad del precio de la vivienda. Añade, en este sentido, que en torno a la mitad abona sin necesidad de financiación bancaria buena parte del precio del inmueble, más del 50%. «Los bancos sólo financian las operaciones sobre sus inmuebles o un porcentaje muy bajo si se trata de viviendas externas. Por ello, la actual demanda tiene que aportar un gran porcentaje del precio de compra», señala. Sebastián identifica este perfil de comprador, principalmente, con gente que ha vendido su piso y con empresarios.

Para Iglesias no existe una demanda tipo que pague al contado: «Por un lado, hay gente con dinero de toda la vida y, por otro, ahorradores que, en muchos casos por la apariencia, nunca pensarías que pudieran disponer del dinero». Según el franquiciado de Tecnocasa, tanto la baja rentabilidad que dan los bancos como la inseguridad que los rodea provoca que las personas con liquidez «prefieran tener la mayoría de sus ahorros en inmuebles». Este conocedor de primera mano del sector señala que

«si alguien adquiere un piso al contado y lo alquila obtiene mayor rentabilidad que si tuviera el dinero depositado en el banco».

Iglesias destaca también que el pago en efectivo «supone un ahorro en los gastos de las escrituras de en torno al 3% y puede representar una buena baza al negociar el precio de la casa si se da con un propietario al que le urge la venta». «Una operación sin hipoteca puede cerrarse en cuatro días. Si se necesita financiación, este plazo se alarga de media unos 30 días», indica. A este respecto, Sebastián incide en que esta demanda solvente «negocia con más fuerza aún el precio, consciente de la seguridad que le supone no depender de un banco».

El experto de Tecnocasa apunta que otro de los motivos que impulsa las transacciones en efectivo es el coste del crédito. «La banca ha subido los diferenciales que acompañan al Euribor por encima del 2% haciendo mucho más cara la adquisición de una vivienda», explica Iglesias. Sebastián denuncia que estas nuevas condiciones hipotecarias «a veces son leoninas» y de ahí que el mercado esté, cada vez más, copado por operaciones realizadas por personas con bastante liquidez.

Mirando al futuro, Iglesias pronostica un panorama parecido. «A pesar de que el fin de los incentivos fiscales reactivarán las compraventas hasta final de año, en los próximos meses y años seguirán siendo los clientes con dinero los protagonistas del mercado», prevé el franquiciado de Tecnocasa. Y todo indica que esta reali-

«EN 2007 SE FIRMABAN SEIS HIPOTECAS CADA 10 COMPRAS, HOY NI CUATRO»

dad podría consolidarse. Los expertos advierten de que con el final de la desgravación ya no habrá ninguna motivación fiscal para financiar la compra y las operaciones a tocateja podrían incrementarse más aún.