



## &gt;&gt; EN PORTADA

# De la 'barra libre' a hipotecas a la carta

La banca ofrece préstamos personalizados y bajo condiciones muy variopintas según el cliente. Si se busca bien, aún puede encontrarse la financiación del 'boom', del 100% y a más de 30 años. Por Jorge Salido Cobo

Nuevas hipotecas. *Haberlas, haylas.* Y más variopintas que nunca. Pese al desplome de la concesión de préstamos para comprar casa (se piden menos y, lo que es más importante, sólo se financia un tercio de las adquisiciones), mensualmente se siguen firmando unas 20.000. Eso sí, cada una de su padre y de su madre. A medida del cliente. El pinchazo de la burbuja inmobiliaria también ha pasado página al crédito estándar.

En contra de lo que se piensa, la banca da hipotecas, pero es más rigurosa. Esto no significa que sea mucho más rígida en sus exigencias. Buscando y buscando, aún puede accederse a créditos del 100% del precio de la casa y con un largo plazo de amortización. Manuel da fe de ello. Acaba de firmar con su mujer (ambos trabajan) un préstamo por todo lo que les ha costado su piso, sin avales y a 35 años. Y no han comprado una casa propiedad del banco.

«Tras pasarme por, prácticamente, todas las entidades, di con una hipoteca que creía que ya no existía», afirma satisfecho. Aunque tampoco le ha salido gratis este atractivo préstamo contratado en uno de los grandes bancos. Manuel deberá pagar un interés de Euribor más un diferencial del 3,10% durante los cinco primeros años del crédito. «No hay nada más bajo. Lo puedo asegurar. He visto diferenciales de casi el 5%», advierte.

Manuel sólo ha podido conseguir este diferencial tras vincular tres productos. «Por cada uno, me han descontado un 0,15%. Había un máximo de vinculación de cuatro», aclara. Pero esta operación también tiene truco. La financiación del 100% la ha logrado gracias a que la tasación del piso salió muy por encima de su precio real, de tal modo que con el préstamo al 80% del valor de la tasación que le ha dado el banco, ha pagado todos los gastos.

El préstamo de Manuel deja claro que el crédito fluye y es flexible. Pero, principalmente, es personalizado. «El mercado hipotecario ha sufrido los efectos de la crisis y uno de los grandes cambios que ha experimentado es el de tender hacia la personalización», explica Julio Rodríguez, ex presidente del Banco Hipotecario y ex economista en el Banco de España. Para este experto, esta situación «revela que ya no hay una barra libre de concesión de préstamos».

Rodríguez comprende que se «examinen las condiciones personales y de solvencia de cada prestatario». «Evidentemente», continúa, «el que busque una hipoteca sufrirá más que en tiempos normales». «Será más cara, a plazo más corto y con una relación préstamo-valor más baja», puntualiza. «Condiciones, al menos, sobre el papel. Después, todo puede variar negociando», aclara.



Escaparte de una entidad financiera que publicitaba una campaña de hipotecas en el año 2008 en Madrid. / ANTONIO HEREDIA

## ■ Qué hipotecas ofrecen los principales bancos

Tipo variable	Interés primer año (En %)	Interés resto del préstamo <sup>(1)</sup> (En %)	Porcentaje financiado (En %)	Plazo (En años)
BBVA	ND	Adaptable	Personalizado	40
Banco Santander	6,25	Euribor +3,5	80	30
La Caixa	5,75 <sup>(2)</sup>	E. +3	80	30
Banco Popular	ND	E. + 2,75 a +3,5	80	30
Bankia	4,85	E. +3,25	80	40
Banco Sabadell	de 3,50 a 6,15	E. +1,45 a +3,5	80	40
Deutsche Bank	3,50	E. +2,15	80	30
Bankinter	4,50	E.+ diferencial personalizado	80	40
Barclays	ND	E. +3	80	35
Ibercaja	6,45	E. +4,10	80	35
<b>Pisos de bancos</b>				
BBVA	3,07	E. +2,50	100	40
Banco Santander	ND	E. +1,25 a +1,75	100	40
Banco Popular	Euribor +1,25 <sup>(3)</sup>	E. +1,75	100	30
Banco Sabadell	2,30	E. +0,60	100	40
Bankia	ND	E. +0,90	80	40
Deutsche Bank	2,50	E. +1,25	100	40
Bankinter	ND	E. +2 a +3	100	40
Novagalicia Banco	2,75	E. +0,55	100	35
Sareb (B. Santander)	ND	E. +2,25 a +3	100	30
<b>Hipotecas 'on line'</b>				
Banco Santander	ND	E. +3,50	60	25
Ing Direct	ND	Desde E. +2,29	80	40
Open Bank	ND	E. +2,50	70	40
Unoe Bank	ND	E. +2,70	80	35
Activo Bank	ND	E. +2,50	80	40
Ibanesto	ND	E. +2,64	80	30
<b>Tipo fijo</b>				
Banco Santander		7,95	80	20
La Caixa		En torno al 6	80	15
Banco Sabadell		6,50	80	30
Bankinter		7,50	80	35
Activo Bank		6,30	80	30

\*ND: No disponible <sup>(1)</sup> Tipos orientativos y negociables <sup>(2)</sup> En su hipoteca mixta, con plazo inicial a negociar <sup>(3)</sup> Durante los dos primeros años

FUENTE: HelpMyCash y elaboración propia.

M. I. / EL MUNDO

Este analista no duda un instante al ser preguntado por dónde están las mejores hipotecas: «Tras las casas de los bancos». «Este es otro mundo totalmente diferente y en el que se dan las máximas facilidades», apunta. En este segmento, las entidades alargan los plazos de amortización a 40 años, ofrecen intereses más bajos y financian el 100% del coste de la vivienda.

Javier Martínez, franquiciado de Kiron (Grupo Tecnocasa), compañía especializada en la intermediación en préstamos, hace una lectura alternativa. «Llevo desde 1999 en el mundo hipotecario y he visto todas las vueltas que ha dado, que han sido numerosas. Más que hipotecas a medida del cliente, yo diría que los bancos las hacen a su medida», especifica. Martínez recuerda que «el sector financiero obliga a contratar todo tipo de productos para acceder a un préstamo más barato e incluso si se rechazan, a veces, ni lo conceden».

Emilio Vizuete, director de Centro Hipotecario Gilmar, también constata este variado menú de hipotecas y confirma que «las entidades no tienen condiciones homogéneas». Su empresa está en contacto continuo con los bancos para buscar la mejor financiación para los clientes que compran casa a Inmobiliaria Gilmar. «El producto que encontramos», explica, «se hace en base al perfil del cliente y pueden exigirse obligaciones muy diferentes». Pone como



ejemplo el diferencial: «Puede ir del 2% hasta el 4%, o más».

Ante esta volátil realidad, Vizuete aconseja «buscar, comparar y asesorarse». «Para negociar», dice, «el prestatario debe tener estabilidad laboral y estar dispuesto a asumir una gran vinculación con la entidad». En cuanto al dónde, cree que la gran banca (los nacionales BBVA y Banco Santander y los extranjeros Deutsche Bank y Barclays) es la que «tiene menos limitaciones»

**REQUISITOS.** En este sentido, el intermediador de Kiron enumera las variables que la banca analiza: los ingresos, la relación préstamo-valor, la antigüedad laboral, la cualificación del empleo, la exposición al desempleo en su profesión, el trabajar en una empresa grande o pequeña, y si el piso que se quiere comprar es para vivienda habitual o no, etc. Martínez califica como «clientes VIP» a los que ganen más de 2.000 euros netos al mes o más de 3.000 si se trata de una pareja. «Financiar menos del 70%, llevar más de dos años en su empresa, ser ingeniero, trabajar en una compañía grande y adquirir el inmueble reformado pa-

## FINANCIAR UNA VIVIENDA HABITUAL, MÁS BARATO QUE COMPRAR COMO INVERSIÓN

ra hogar habitual son buenas bazas para el cliente», aclara.

La flexibilidad en las hipotecas puede verse en las web de las entidades. En [www.bbva.es](http://www.bbva.es) se lee: «Podrás encontrar la hipoteca que mejor se ajusta a tus necesidades. Solicita tus condiciones personalizadas, tipo de interés que se adapta a ti y a tu operación». Esto en hipotecas para casas externas. Para sus inmuebles: «Elige la casa de tus sueños y nosotros nos encargamos de financiarla».

La historia de hipoteca a la carta se repite en La Caixa. En su gama de tipos de interés indica: «A escoger: mixto, variable, combinado, flexible, fijo, con elección del índice, etc.». Y en una nota al pie de página apunta:

«Recuerda que cuantos más productos tengas contratados, mejor será el tipo de interés». Banco Santander también abanderó esta política en su portal: «El Santander cuenta con la más amplia gama de hipotecas para ayudarle a financiar la compra de su vivienda (...). La oferta personalizada posterior puede diferir por las condiciones o como resultado de la obtención de la información económica facilitada por el solicitante».

Oferta personalizada que, en contra de lo que ocurría no hace mucho, no depende de los perfiles tipo de la demanda. «Da igual la persona en sí. Lo más importante son sus ingresos, independientemente del porcentaje de financiación que necesite o si tiene otra casa. Si es más joven se le dará un mayor plazo de amortización y ya está», afirma una directora de oficina de un banco. «Todos sus datos se meten en una calculadora de riesgo y ésta dice qué hipoteca le corresponde. Así de fácil», concluye.

Martínez, de Kiron, analiza *grosso modo* la hipoteca a la que cada perfil puede aspirar situando en la mejor posición a la familia que busca casa de reposición. «Suele tener estabilidad laboral e ingresos suficientes.

Puede llegar a un Euribor +2,15%», señala. Después iría la pareja mileurista con poca antigüedad laboral y que puede dar una entrada pequeña: «Euribor +3% y, probablemente, le soliciten aval. Y en última posición, el inversor. «Comprar para invertir

y no para vivir, pese a necesitar poca financiación, se castiga por la banca. El diferencial llegaría al 3,5%», avisa. Porcentaje que la directora de oficina alarga «fácil al 4,5% o al 5%».

Rodríguez, al hablar de la diversidad de hipotecas, introduce un nuevo factor: la geografía. «Los bancos también miran cada territorio en el que se mueven, características socioeconómicas y de empleo», argumenta. Este factor hará que una misma entidad pueda dar hipotecas diferentes según la zona. «Son más exigentes en las áreas económicas más deprimidas y más flexibles allí donde la actividad no ha caído tanto. Todo está estudiado», comenta el ex economista del Banco de España.