



La banca concede hipotecas a 40 años para sus viviendas.

F. MORENO

Comprar o vender un piso es cada vez más difícil. No sólo por el precio, sino también por la financiación. Los bancos están concediendo hipotecas atractivas para sus inmuebles a 40 años y que cubren hasta el 100% del valor, una práctica que infló la burbuja inmobiliaria durante el 'boom' y que todavía sigue en boga. En cambio, cierran la puerta cuando el cliente está interesado en un piso que no perte-

nece a su cartera. Los promotores denuncian que sí hay demanda solvente, pero el problema es que la banca es ya la primera inmobiliaria de España y tiene prisa por colocar sus pisos, mucho más si cabe tras la reforma financiera aprobada por el Gobierno. Esto puede provocar que baje el precio de algunos inmuebles, pero no lo que un cliente termina pagando por su hipoteca.

Niegan hipotecas a familias solventes y conceden el 100% a 40 años y un diferencial más bajo para sus inmuebles

Los bancos colocan sus pisos

■ Esmeralda Gayán

La banca ha cerrado el grifo de las hipotecas, salvo para quienes compran sus propios pisos. Así lo critican las promotoras inmobiliarias como **Realia**, que en su memoria anual hace hincapié en la posición privilegiada de las entidades a la hora de conceder hipotecas.

Se quejan de que, cuando un cliente acude a una sucursal a pedir un préstamo para la compra de una vivienda, se encuentra con que el banco le exige unas duras condiciones y, en cambio, le pone todas las facilidades del mundo si se trata de un inmueble de su propia cartera.

En primer lugar, el banco financia hasta el 100% del valor de tasación de la vivienda, frente al máximo del 80% que las entidades fijan como techo para los demás pisos, que además es el nivel considerado por el **Banco de España** como el límite que no se debe rebasar y que ha llegado a alcanzar el 18% del conjunto del sistema.

En algunos casos, como **Novagalicia Banco**, incluso se permite llegar al 110% del valor de tasación, o financiar la compra más los gastos de escritura, lo que ahorra al potencial comprador el esfuerzo de contar con un ahorro inicial importante.

A esto hay que añadir el alargamiento de plazos, que no siempre beneficia al cliente. "Al prolongar el plazo de la hipoteca a 40 años, estás reduciendo la cuota, lo que permite comprar una vivienda a capas más amplias de la población, pero también conlleva pagar más intereses", explica **Jorge Torres Quilez**, profesor de Economía de la Universidad de Zaragoza.

A lo que hay que añadir el menor diferencial que bancos y Cajas aplican en las hipotecas para sus pisos. Al consultar a las entidades, éstas aseguran que no pueden ofrecer información sobre los tipos aplicados en una hipoteca media, pero sí reconocen que son más elevados y que dan más facilidades cuando el cliente accede a comprar uno de sus pisos.

Así, por ejemplo, en **Catalunya Caixa** ofrecen un descuento de los gastos derivados de la operación de

compra, "además de unas óptimas condiciones de financiación que proporcionan cuotas mensuales asequibles", dicen en la entidad, ahora en manos del Estado.

En la banca justifican esta diferencia de trato por el descuento que aplican a sus pisos. "Si su valor ya está rebajado, el banco puede financiar el importe total de la compra asumiendo menos riesgo", señalan fuentes de una entidad financiera.

Dan por hecho que este valor no

seguirá bajando en los próximos años, cuando todos los expertos del sector y organismos internacionales auguran más caídas en el mercado inmobiliario español. tras la última reforma financiera.

Pero explican que lo harán más en determinados inmuebles mientras que en otros se mantendrán. "La banca tiene numerosos pisos que casi nadie desea: a reformar, de pequeño tamaño, sin ascensor, en barrios periféricos alejados de los centros urbanos

y con una antigüedad de entre 40 y 100 años", explica **Fernando Rodríguez Acuña**, de RR. Acuña y Asociados. "Precisamente son pisos con poca demanda, porque los que estarían interesados en comprarlos no pueden y los que sí pueden, no están interesados", dice Acuña.

Para este experto, "los pisos que venden los bancos no suelen ser más baratos que los de los particulares, al menos en las grandes ciudades y para la vivienda de segunda mano, pero tienen una ventaja sobre los demás: que la entidad financiera está más dispuesta a conceder una hipoteca", añade.

Todos los expertos coinciden en la heterogeneidad de la oferta. "En el stock de las entidades hay de todo. Muchas viviendas proceden de embargos y están localizados

Las hipotecas han dejado de ser el producto estrella de la banca española, hasta el punto de que los bancos no ofrecen información en sus webs

en zonas marginales pero también hay pisos de personas de clase media, que han perdido sus trabajos por la crisis", explica **José Manuel Reig**, administrador de Inmobiliaria Bancaria.

Precisamente el gran número de viviendas que tiene la banca ha propiciado que Reig replantease su negocio. Antes de la crisis, se dedicaba al sector de la intermediación financiera. "Decidimos cambiar cuando comprobamos que la banca solo concedía créditos para sus viviendas", explica el administrador de la compañía.

Este giro hace ahora que sus beneficios provengan de las comisiones que la banca les da por la comercialización de sus pisos, un porcentaje que varía entre el 3 y el 5% del precio de venta. Las 6.000 viviendas que gestiona procedentes de la banca se mueven con descuentos de entre el 35% y el 70% y sus precios oscilan entre 11.100 y 240.00 euros. "La gente busca muchos descuentos en los pisos de las entidades dada la actual situación económica", explica Reig.

La hipoteca no es negocio

Algunas inmobiliarias van más allá y señalan que prácticamente es imposible obtener una hipoteca a no ser que le compres un piso al banco. "En estos momentos, ni un sueldo fijo ni unos ahorros te garantizan que la banca te conceda la hipoteca. En enero perdí una operación porque cuando el comprador ha ido al banco a pedir la hipoteca le han dicho que no. Y estoy hablando de un cliente con un sueldo fijo, una buena nómina y un precio de la vivienda razonable", explica un agente de **Alfa Inmobiliaria**.

La realidad es que las hipotecas han dejado de ser el producto estrella de la banca española, hasta el punto que ahora muchas entidades ni siquiera dan información sobre estos préstamos en sus respectivas páginas web.

En cambio, sí utilizan este medio cada vez más a menudo para poner a la venta sus inmuebles. Las principales entidades financieras españolas tienen a la venta sólo en Internet un total de 120.000 inmuebles, de los cuales 85.000 son pisos, 24.000 trasteros y parking, y 2.800 parcelas.

La cantidad de suelo en venta, sin embargo, es muy superior a la que aparece en estas cifras, ya que hay algunas entidades como el **Banco Santander** o **Novagalicia Banco** que no ofrecen este activo en sus respectivas webs.

El 'decreto Guindos' empieza a surtir efecto

■ La reforma financiera de **Luis de Guindos** ha comenzado a hacer estragos. Las rebajas de precios de los pisos en propiedad de la banca se suceden a uno y otro lado de la geografía española, con tal de quitarse inmuebles de su balance.

Así, el **Santander** ha vendido prácticamente los 500 pisos que tenía en Seseña, heredados del promotor inmobiliario **Francisco Hernando**, más conocido como "El pocero". En apenas cinco meses ha conseguido colocarlos entre inversores y particulares, tras tirar los precios de forma significativa. Las viviendas se vendían incluso por debajo del

coste de construcción: 65.000 euros por pisos de dos dormitorios. En la web de su filial inmobiliaria, **Altamira Real Estate**, sólo se anuncian 20 pisos y 8 locales comerciales.

El resto le sigue

Al primer banco español le ha seguido prácticamente el resto del sector. La **CAM**, **Banco Popular**, **Bankia**, **Novagalicia Banco**, **Catalunya Caixa** o **Caja España-Duero** cuentan con promociones de viviendas a precios rebajados y con campañas de marketing imaginativas. Es el caso de **Banesto**, que ofrece pisos con hipotecas por el precio de un menú del día, 9

euros, con descuentos de hasta el 70%. La entidad ofrece más de 1.000 inmuebles en toda España con cuotas mensuales inferiores a los 270 euros. Por su parte, **Bankia**, ofrece descuentos de hasta el 53% para productos puntuales. En la entidad financiera que preside **Rodrigo Rato** explican que se ofrecen condiciones de financiación "muy ventajosas" con hipotecas sin comisiones. No obstante, en el sector explican que este ajuste de precios ya comenzó a producirse antes de la reforma. En **CatalunyaCaixa**, explican que a final de 2011 hubo un ajuste del

15% y en algunos puntos ha llegado a ser de hasta el 35%. En **Banco Sabadell**, a través de **Solvía**, hay descuentos adicionales del 14%, mientras que en **BBVA** más que de precio se habla de financiación. La entidad que preside **Francisco González** cubre el 80% de la compra del piso si es ajeno a su cartera, o el 100% si es de la casa. En **Servihabitat.com**, el portal inmobiliario de **La Caixa**, el cliente "propone el precio". En 2011, el 76% de los clientes propuso el suyo y, según la entidad, funcionó. Como pronostica la agencia **Standard & Poors**, hay rebaja de precios para largo.