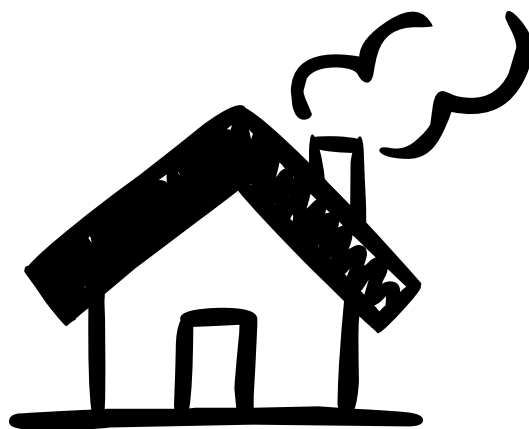


Guía Hipotecaria

La información y consejos que necesitas para contratar la hipoteca más conveniente para tí.



Indice

Prólogo

Parte Teórica

1. Introducción
 2. Conceptos Técnicos
 - 2.1. El préstamo hipotecario
 - 2.2. Contrato de arras
 - 2.3. La escritura pública
 - 2.4. Registro de la Propiedad
 - 2.5. Compra-venta de un inmueble
 - 2.6. Préstamos y créditos hipotecarios
 - 2.7. La dación en pago
 3. Tipos de Préstamos Hipotecarios
 - 3.1. Según el tipo de interés
 - 3.2. Según la cuota
 - 3.3. Según el cliente
 - 3.4. Según el inmueble a hipotecar
 - 3.5. Según la naturaleza de la financiación
-

Indice

- 4. Referenciales del Mercado Hipotecario
 - 4.1. Euribor
 - 4.2. IRS
 - 4.3. IRPH
 - 4.4. Rendimiento interno de la Deuda
 - 4.5. Mibor
 - 5. Sujetos del Prestamo Hipotecario
 - 5.1. Titulares del préstamo
 - 5.2. Avalistas
 - 5.3. Hipotecante no deudor
 - 5.4. Usufructuario y nudo propietario
 - 5.5. Titular fiduciario y fideicomisario
 - 6. Importe Financiado por el Préstamo Hipotecario
 - 7. Plazo del Préstamo Hipotecario
 - 7.1. Plazo y edad
 - 7.2. Plazo e importe del préstamo
 - 7.3. Plazo y tipo de inmueble financiado
 - 7.4. Plazo y finalidad del préstamo
-

Indice

8. Cláusulas Hipotecarias

8.1. Cláusulas suelo

8.2. Bonificación del tipo de interés

8.3. Referencial sustitutivo

8.4. Dación en pago

9. Seguros Asociados a los Préstamos Hipotecarios

9.1. Seguros de Hogar

9.2. De protección de pagos

9.3. Seguros de tasación

9.4. Seguros de vida

9.5. Swaps o permutas de tipo de interés

10. Gastos de Escrituración de la Compra-Venta e Hipoteca

10.1. Gastos de la escritura de compra-venta

10.2. Gastos de la escritura de préstamo hipotecario

11. Desgravación en el IRPF del Préstamo Hipotecario

Indice

Parte Práctica

1. Introducción
 2. ¿Me concederán la Hipoteca?
 3. Documentación para Solicitar una Hipoteca
 - 3.1. General
 - 3.2. Para asalariados
 - 3.3. Para autónomos
 - 3.4. Para sociedades
 4. Negociación con el Banco
 5. Cómo Analizar y Comparar Hipotecas
 6. Cómo usar una Calculadora Financiera
 7. Hipotecas Online e Hipotecas Tradicionales
 8. ¿Me Conviene Reunificar Deudas?
 9. Ejemplos de Préstamos Hipotecarios Reales
 - 9.1. A tipo fijo
 - 9.2. A tipo variable
 - 9.3. A tipo mixto
-

Indice

10. Qué es iAhorro

10.1. Tu analista de ahorro familiar

10.2. El índice iAhorro

10.3. La comunidad de iAhorradadores

Suben los impuestos, se congelan los sueldos, cierran empresas, crisis... la situación se ha vuelto muy complicada para muchas familias en los últimos años. Ahorrar se ha convertido en una necesidad y lamentablemente, a esta situación se suma una falta de confianza generalizada e insatisfacción en el servicio que prestan bancos, aseguradoras, compañías de teléfono y demás proveedores de servicios.

Adquirir una vivienda es la mayor compra que hacemos a lo largo de nuestra vida. Si queremos financiarla mediante una hipoteca, necesitamos conocer muy bien cada cláusula que firmemos y entender todas las opciones posibles antes de dar el sí definitivo.

La presente Guía Hipotecaria de iAhorro aclara las grandes incógnitas a las que nos enfrentamos cuando vamos a pedir un préstamo hipotecario.

Como queremos hacer siempre, en iAhorro te ofrecemos con esta guía una forma diferente de relacionarte con las entidades financieras. Así, analizaremos contigo mediante sencillas explicaciones y ejemplos prácticos los principales aspectos que ayudarán a que tu decisión sea más inteligente y segura.

Por último quiero invitarte a que nos ayudes a ser más útiles cada día, a través de www.iAhorro.com y nuestra comunidad de iAhorradores, tienes una ventana abierta a todos nuestros expertos hipotecarios para que resuelvan tus dudas junto a la de otros usuarios.

Me alegro mucho de que esta guía haya caído en tus manos y espero que contratar una hipoteca sea más sencillo gracias a lo que aquí te contamos.

Un saludo y recuerda que **Analizar, simplifica.**

Andrés Dancausa Vicent
CEO iAhorro

1. Introducción



Esta Guía Hipotecaria **editada por iAhorro** pretende cubrir un importante vacío en la formación financiera de los clientes bancarios, que hasta que la crisis económica ha puesto en evidencia las carencias en este aspecto, contrataban los préstamos hipotecarios muchas veces sin conocer exactamente a que se comprometían.

Esta Guía se compone de dos partes diferenciadas pero complementarias:

Un bloque de contenido teórico, necesario para entender las bases jurídicas y económicas de la compra-venta de inmuebles mediante financiación hipotecaria, explicado de la forma más sencilla posible.

Una sección práctica, que trata de dar respuesta a las dudas más usuales que cualquier familia se encuentra cuando se enfrenta al proceso hipotecario, además de proporcionar las herramientas y consejos necesarios para contratar un buen préstamo hipotecario.

Si bien en la Guía Hipotecaria se utilizarán los términos “*hipoteca*” y “*préstamo hipotecario*” como sinónimos, hay que saber que, técnicamente, no son lo mismo.

La hipoteca es un derecho real de garantía. En el caso de las hipotecas de bienes inmuebles, este derecho real se inscribe en el Registro de la Propiedad y tiene efectos erga omnes (frente a cualquier persona que quiera adquirir la propiedad del inmueble). Esto significa que la obligación garantizada por la hipoteca está “anclada” al inmueble y se traspasa al que compra si no se quita antes. Es por ello que cuando se compra una casa con una hipoteca anterior, el que nos la vende la tiene que cancelar previamente (para que la compremos libre de cargas). En la notaría, el que nos vende firma antes una escritura de cancelación de hipoteca, para a continuación firmar ambos la escritura de compra-venta de inmueble. Y el que compra firma a su vez una escritura de préstamo hipotecario.

Y llegamos así al concepto de préstamo hipotecario. Si la hipoteca es la garantía, el préstamo hipotecario es la obligación garantizada. Un préstamo es, como concepto general, un tipo de contrato por el cual una persona (prestamista) entrega una cosa a otra (prestatario) para que se sirva de ella, obligándose el prestatario a restituir dicha cosa después de haberla utilizado. En el caso de dinero, la cosa que se presta y se devuelve es el mismo dinero. Por tanto, un préstamo hipotecario es un préstamo de dinero que hace una entidad financiera (si bien podría ser un particular) a un particular o empresa (el prestatario), a cambio de unos intereses determinados y con un vencimiento cierto, cuya garantía de devolución es una hipoteca sobre un bien inmueble.

En definitiva, el préstamo hipotecario es la deuda y la hipoteca la garantía de que devolveremos ésta al banco. Si no pagamos adecuadamente, el banco prestamista puede instar la ejecución forzosa del bien inmueble, la venta en subasta de la casa.

Esa diferencia es importante para entender las consecuencias para las familias de que la gran mayoría de préstamos hipotecarios en España no incluyan ninguna cláusula de dación en pago. Dado que la hipoteca es una garantía, no el préstamo, si con la ejecución hipotecaria el banco no se considera resarcido (en caso de vivienda habitual, si la subasta queda desierta, se la adjudica por el 70% de su valor de tasación), puede seguir reclamando el resto de la deuda a los hipotecados que han perdido la casa (este porcentaje pasó del 50% primero, al 60%, llegando al 70% con la Ley 1/2013 que también analizaremos en esta Guía). Del préstamo hipotecario se responde con todos los bienes presentes y futuros, no sólo con la hipoteca del bien inmueble adquirido.

En España hay varios tipos de préstamos hipotecarios ofrecidos por la banca, si bien la gran mayoría se contratan a tipo variable. Sin embargo, es posible encontrar hipotecas a tipo fijo, cuya cuota mensual no varía durante todo el plazo del préstamo y otro tipo de cuotas especiales (sólo carencia, cuota final, interest only, etcétera). Normalmente los préstamos hipotecarios tienen un sistema de amortización francés, que se caracteriza por tener una cuota mensual constante durante cada periodo de revisión del tipo de interés. En las variables, lo importante es entender cómo ha evolucionado históricamente el índice de referencia hipotecario (Euribor, IRS, IRPH de entidades, básicamente), para hacernos una idea de los máximos y mínimos probables que acabaremos pagando; no basta con preguntar la cuota inicial, que sólo pagaremos durante el

primer año o 6 meses. De momento el IRS o permuta de tipos de interés a 5 años no ha sido utilizado en la oferta hipotecaria. En cuanto a los IRPH, solo queda vigente el del conjunto de entidades, desapareciendo los sectoriales (bancos y cajas).

En esta Guía Hipotecaria veremos los diferentes firmantes de la escritura de un préstamo hipotecario, desde los titulares principales del préstamo, que son los que adquieren la vivienda mediante financiación hipotecaria, hasta los hipotecantes no deudores (que ponen una parte de un inmueble en propiedad como segunda garantía hipotecaria), pasando por los avalistas hipotecarios (garantes personal del cumplimiento de la obligación de los titulares principales de pagar la deuda).

Esperamos que con la completa visión del mundo hipotecario que vamos a dar en esta Guía Hipotecaria, fruto del trabajo y dedicación de los expertos financieros de iAhorro.com, el cliente bancario ya nunca más esté indefenso a la hora de comparar la oferta hipotecaria, negociar con el banco y contratar el mejor préstamo hipotecario a su alcance.

2. Conceptos Técnicos



En este apartado vamos a definir de forma lo más clara posible los diferentes conceptos técnicos con los que un cliente que quiera solicitar una hipoteca se encontrará. En algunos casos, profundizaremos más adelante en determinados aspectos que, por su relevancia, merezcan la pena estudiarse por separado.

Veremos conceptos relacionados con la compra-venta de vivienda y otros con el préstamo hipotecario, ya que ambos contratos están íntimamente unidos en el mercado inmobiliario actual.

2.1. El préstamo hipotecario

El préstamo hipotecario es aquella operación financiera, por la cual se le concede una financiación a una persona en formato de préstamo en el cual la garantía principal es un bien inmueble.

Coloquialmente conocido como “la hipoteca”, siempre la asociamos a la adquisición de una vivienda y esto no es del todo correcto. Ciertamente que comprar una vivienda, ya sea nueva o de segunda mano, con financiación ajena al comprador implica la firma de un préstamo hipotecario pero, por ejemplo, en el caso de una persona que posee diferentes deudas en diferentes préstamos personales decida unificar las mismas y poner en garantía un inmueble para conseguir reducir su cuota mensual a devolver y/o ampliar el plazo de devolución, también estaríamos hablando de un préstamo hipotecario.

Lo que sí fundamentalmente no variaría en estos dos casos es la escritura de préstamo hipotecario.

La escritura de cualquier préstamo hipotecario, con independencia de cuál sea el destino del mismo, implica que debe cumplirse una serie de condiciones:

- Por un lado, deben aparecer las figuras de prestamista y prestatario. Es decir, alguien tiene que prestar una cantidad de dinero a otra persona. Ambas partes deben estar en posición de poder firmar y no estar incapacitadas, sino no podríamos hablar de que la escritura sea válida.

- Por otro lado, debe de aparecer un determinado inmueble como garantía del préstamo, el cual pasará a ser propiedad del prestamista en caso de que el prestatario no cumpla los plazos de pago en tiempo y forma como se detallan en la escritura de la hipoteca. El inmueble se hipoteca para garantizar que el prestatario devolverá el dinero al prestamista (la entidad financiera).

Para que se pueda hablar de préstamo y, por lo tanto, de escritura, se deberá de cumplir el primer punto, y para hablar de escritura de hipoteca o préstamos hipotecario, se deberán de dar ambos puntos, ya que en caso de no darse el segundo estaríamos ante un préstamo con garantía personal, es decir, el pago la garantiza el prestatario personalmente con sus ingresos pero sin propiedades como garantía real. En todo caso, debe quedar muy claro que el hipotecado no sólo responde con el inmueble puesto en garantía, sino con todo su patrimonio presente y futuro, como hemos explicado anteriormente.

Pasamos a continuación a analizar la escritura, siendo el prestamista una entidad financiera y el prestatario el comprador de una vivienda que pide dinero prestado al banco.

La Escritura, a fin de cuentas, será el Documento Público firmado ante notario que posteriormente se inscribirá en el Registro de la Propiedad y que servirá como una garantía fehaciente para todas las partes.

El notario lee la escritura de préstamo hipotecario a los intervinientes antes de ser firmada por el propio notario y por las partes, dando fe pública de la autenticidad del contrato y de sus firmantes.

En una escritura de préstamo hipotecario se deben de incluir como requisitos formales:

- Descripción totalmente detallada del inmueble. Superficie, distribución, lindes, datos registrales, cuota de participación en elementos comunes. Lógicamente, deberá de estar perfectamente identificada la propiedad que se va a poner en garantía del préstamo solicitado. Cualquier problema con el detalle del bien inmueble puede suponer problemas a la hora de inscribir la hipoteca en el Registro de la Propiedad, con los problemas posteriores que ello provoca.

- Identificación de las partes firmantes. Por un lado el/los solicitantes del préstamo hipotecario (con o sin avales, en caso de que haya también se identificarán). Por otro la entidad financiera que concede el préstamo además de la/s persona/s que firma por poder en nombre de la entidad financiera. También es posible que firme alguien como hipotecante no deudor, para aceptar que parte de un inmueble de su propiedad también se hipoteque en garantía del préstamo hipotecario concedido a los titulares principales.
- El importe del préstamo concedido, así como un cuadro de amortización en el que se ponen plasmadas la periodicidad y cuantía de las cuotas que deben devolver el/los prestatarios. Si es una hipoteca a tipo variable, el cuadro de amortización que nos entregan es teórico, no real. Dado que no se sabe cómo evolucionarán los tipos de interés en el futuro, es un cuadro orientativo, simplemente.

Los contenidos de la escritura de una hipoteca no dejan de ser todos los datos identificativos de las partes que la firman. Es decir, deberán necesariamente aparecer todos los datos detallados relativos al préstamo, como el plazo, intereses, diferenciales, comisiones, intereses de demora y demás características.

En relación a los intereses de demora, se limitan al triple del interés legal del dinero a raíz de la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. Antes de esta norma, los intereses de demora no estaban limitados, con lo que había entidades que estipulaban un 20% anual y más. Con el tipo de interés legal del dinero actual, el máximo aplicable es del 12%.

Una vez leída la escritura de hipoteca ante las partes firmantes y no encontrándose ningún error en ella, se procede a la firma ante fedatario público (notario), para posteriormente inscribirla en el Registro de la Propiedad, con el fin de que esta escritura tenga efectos ante terceros. Lo habitual es que sea la gestoría del banco la que se encargue de todo.

El notario debe advertir a las partes firmantes de que alguna cláusula del contrato puede ser abusiva, para que la firma se postergue a la espera de que el banco subsane dicha información.

Llegado el día en que una de las partes decida romper esta escritura, bien

porque el prestatario ha decidido vender el inmueble adquirido y debe de venderlo libre de cargas (sin la hipoteca), bien porque ha cumplido el plazo total del préstamo y ya no tiene que estar la entidad financiera con garantía, o bien porque el prestatario no puede hacer frente al pago de la hipoteca y la entidad financiera decide ejecutar esta garantía y quedarse con la propiedad, deberán de ser convocadas ante notario, o en caso extremo judicialmente (embargo), todas las partes que formaron parte en la firma de la escritura inicial.

A raíz de Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social se establece la paralización de desahucios de familias en riesgo de exclusión social hasta 2015. Para que efectivamente se produzcan las paralizaciones de los lanzamientos deben los deudores estar en un umbral de especial exclusión, el cual además está limitado por la propia ley y debe acreditarse debidamente. Se tratan de familias numerosas, hogares monoparentales con dos hijos a cargo, con niños menores de tres años o con personas con discapacidad o algún grado de dependencia. También en los casos de desempleados que hayan agotado la prestación y de víctimas de violencia de género.

2.2. Contrato de Arras

Cuando se habla de contrato de arras, se suele venir casi siempre a la cabeza un contrato que suele darse dentro de la compraventa de viviendas, más que nada porque es lo que más ha abundado a lo largo de la última década, pero lo que debemos de tener en cuenta es que la figura de este contrato es muy antigua, no centrada específicamente como ahora en la compraventa de inmuebles. Hablar de contrato de arras o sencillamente de arras, es hablar de un contrato privado, es decir, donde los principios que regulan esta relación se guiarán por los puntos clave del derecho privado.

Con el contrato de arras, lo que se produce es un pacto entre las partes (comprador y vendedor) por el que se reserva la compraventa de un determinado bien, ya sea inmobiliario o mobiliario, entregándose en virtud de este pacto una cantidad de dinero determinada en concepto de señal.

La legislación actual lo incluye dentro del grupo de los denominados precontratos; aunque se produce una entrega de dinero, la compra no se realiza en ese momento, sino que lo que se está comprando es el compromiso a que

la compraventa futura se celebre entre las partes y para eso llegan a un acuerdo de señal que obliga a realizar lo acordado en el contrato de arras llegado ese momento. Es decir en este precontrato se está asegurando la celebración de una compraventa en el futuro.

A modo de ejemplo, que cualquiera de vosotros entenderá a la perfección, están los contratos a celebrar entre un comprador de una vivienda que se está construyendo y el constructor de la misma. La compraventa no se podrá realizar hasta que el bien esté terminado y legalmente viable para ser considerado como vivienda (requisitos registrales, municipales,...), pero la celebración de un contrato de arras con entrega de señal de dinero obliga al futuro comprador a hacer efectiva la compra llegado el momento y al constructor a vender el inmueble.

No obstante debemos de tener en cuenta un aspecto muy importante y es el hecho de que se circunscribe al ámbito regulador del derecho privado, con lo cual, a fin de cuentas, es un acuerdo privado entre las partes, con lo que el texto de este contrato de arras puede llevar el formato o las cláusulas que sea, siempre que ambas partes lo acepten y lo firmen (incluidas determinadas condiciones de plazo, forma, tiempo,...).

Lo que sí es indispensable que debe de aparecer siempre en este precontrato, para poder denominarlo como contrato de arras, son tres puntos característicos por los cuales siempre que lo leáis lo podréis identificar:

1. Entrega de dinero en efectivo al momento de la firma, lo que se conoce como señal.
2. Se pacta la celebración de una compraventa futura, no una en este instante, es decir, estás entregando un dinero para poder adquirir un bien en el futuro. Por tanto, no es un contrato privado de compra-venta, no nos confundamos.
3. No se produce en el momento la transferencia de propiedad de ningún bien físico, sino que se adquiere un derecho y una obligación por las distintas partes que firman el contrato de arras.

El concepto de arras puede presentarse en tres diferentes tipos:

- Confirmatorias: donde la señal forma parte del pago del precio total. Si una de

las partes no cumple, la otra puede exigirle el cumplimiento del contrato o su resolución y la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados.

- Penitenciales: cantidad que perderá el comprador o deberá devolver doblada el vendedor en caso de que no se realice la compraventa.
- Penales: cantidad que perderá el comprador o deberá devolver doblada el vendedor en caso de que no se realice la compraventa por incumplimiento de obligaciones.

Un punto muy importante es no confundir el concepto de arras con el concepto de señal, ya que las obligaciones de las partes y la jurisprudencia son distintas. En el contrato de arras hay obligaciones entre las partes, mientras que en el de señal se debe de entender que lo que se firma es la opción de poder adquirir algo, con lo cual los motivos para dar por zanjado ambos contratos difieren y en caso de acudir a los juzgados el tratamiento es diferente siendo más riguroso el contrato de arras.

Un contrato de arras no es un contrato privado de compra-venta, no hay que confundirlos. Un contrato de arras es una promesa de que en un futuro se firmará un contrato de compra-venta (lo normal es que se pacte que se elevará a público, si bien podría ser perfectamente un contrato de compra-venta privado). Por tanto, no hay transmisión alguna de la propiedad, en el caso de las arras.

Es importante fijarse bien en el contrato de arras que se firma y evitar que de su contenido se pueda confundir con una compra-venta privada, ya que las obligaciones y consecuencias jurídicas de las partes serían muy diferentes.

Pese a que las inmobiliarias suelen ofrecernos su propio contrato de arras estandarizado, es muy recomendable acudir antes a un abogado independiente que nos revise el contrato, ya que nos evitaremos problemas posteriores.

2.3. La escritura pública

Cuando nos referimos a una escritura pública estamos hablando de un documento público en el que se hace constar ante notario (lo que para muchos es un fedatario público, porque “da fe” de lo que se firma) un determinado hecho o derecho, el cual es autorizado por dicho fedatario público, que pone su firma

en garantía del mismo.

Además deberán de aparecer las firmas de los otorgantes, dando fe el notario público de la capacidad jurídica de las partes intervinientes. Lo firmado en esta escritura comienza a tener validez a partir de la fecha de la firma.

Estamos por lo tanto ante un instrumento notarial en el cual aparecerán necesariamente una o más declaraciones de las personas que intervienen en un acto o contrato, emitidas ante el notario que lo complementa con los requisitos legales propios y específicos de cada acto, para su incorporación al protocolo del propio notario y, en su caso, para que pueda inscribirse en los registros públicos correspondientes.

Es, por lo tanto, un instrumento ejecutivo que posee fuerza probatoria de las fechas, de los hechos y de las declaraciones que contiene.

La definición anterior es muy fácil de comprender con un ejemplo. Veamos la compraventa entre dos particulares de una vivienda. En la escritura pública ante notario deberán de aparecer dos intenciones claras: por un lado la intención del vendedor de transmitir la propiedad de un determinado bien y la del comprador de adquirirlo.

Ambas partes firman en la escritura, y aparecerá la firma del notario dando fe que ambas pueden firmar legalmente (porque realmente el que vende es el propietario real del inmueble tras haberlo comprobado en el registro de la propiedad) y que lo hacen de forma voluntaria, sin que haya coacciones de ningún tipo.

En la escritura deberá de haber una descripción detallada en este caso de la vivienda a transmitir y de su situación registral que nos indique si el inmueble está o no libre de cargas. Esto suele solicitarse en una nota simple que el notario pide al registro de la propiedad y que se adjunta a la escritura pública que se está firmando.

Una vez comprobado la posibilidad de que la vivienda se pueda vender (libre de cargas) y de la capacidad de firma de las dos partes, el notario da fe que desde el momento de la firma se ha producido la transmisión de la propiedad, pese a que posteriormente el nuevo propietario lleve esta compra ante notario para registrarla en el registro de la propiedad y pongan su nombre sustituyendo al

propietario anterior. Es decir, el notario, en esta escritura pública, garantiza que desde el momento de la firma, la titularidad del piso ha cambiado, aunque el registro de la propiedad tarde más tiempo en realizar el cambio del titular.

Vemos por lo tanto que la funcionalidad principal de una Escritura Pública ante notario es la de dar garantía de que los derechos o propiedades han sido legítimamente transmitidos con lo cual, en caso de posibles litigios judiciales, lo firmado en escritura pública ante notario tendrá prevalencia sobre lo acordado verbalmente entre las partes al no existir un fedatario público que de fe de lo acordado.

Es decir, la escritura pública es un documento público otorgado ante notario que ofrece la máxima seguridad jurídica en nuestro Derecho de tal forma que los particulares que firman en una escritura pública tienen la seguridad de que nadie podrá poner en duda la veracidad de lo acordado y firmado en ella.

Es en esencia un documento íntegro que no precisa ningún tipo comprobación ya que por sí mismo y su naturaleza es un documento que ya la garantiza, poseyendo plena eficacia que le da la ley desde el mismo momento en que el notario lo autoriza.

En caso de posibles litigios legales, lo registrado en una escritura pública ante notario “es ley” ya que en sí es la esencia del funcionamiento de esta escritura, es el darle, con la firma del notario, esa propiedad sobre lo que en ella aparezca.

2.4. Registro de la Propiedad

Para muchos la existencia del Registro de la Propiedad era algo anecdótico hasta que llegó el tan temido o alegre día de quererse independizar y adquirir una vivienda.

Después de firmar una escritura ante notario, que da fe pública como ya hemos visto, se acude al segundo escalón de garantía jurídica del sistema jurídico español: el Registro de la Propiedad. Este registro opera cuando de inmuebles, derechos y cargas sobre ellos se trata; como veremos, otorga un derecho erga omnes a los titulares debidamente inscritos. Eso significa, por ejemplo, que si compramos de buena fe a un propietario que figura en el Registro de la Propiedad, adquirimos plenamente la propiedad del bien inmueble. Si resulta que

ya no es propietario porque vendió a un tercero la vivienda en contrato privado, a nosotros no nos afectará, al no haber inscrito debidamente la venta en el Registro.

Si quisiéramos enunciar las funciones del registro de la propiedad deberíamos decir que su finalidad es triple:

- Dar garantías al sistema crediticio e hipotecario.
- Proteger a los titulares de los derechos inscritos.
- Dar agilidad al tráfico jurídico inmobiliario.

Conceptualmente, cuando hablamos del Registro de la Propiedad nos estamos refiriendo al registro civil de carácter oficial en el cual que se inscriben los derechos de propiedad sobre los bienes inmuebles, así como todos los demás derechos reales que recaigan sobre los mismos, siendo una información para conocimiento general de cualquier persona que necesite esta información.

Como se puede desprender de la definición que hemos dado anteriormente, la principal función de un registro de la propiedad es la de dar una información fiable a los ciudadanos, generar una confianza en que lo que hay inscrito con respecto a la situación real de un determinado inmueble es lo correcto, sobre todo si este va a ser el objeto de un contrato, por ejemplo de compraventa, con lo cual podremos ver la situación de la propiedad del mismo.

Es decir, a modo de ejemplo, un comprador que quiera adquirir una finca o bien inmueble podrá comprobar en el Registro su estado, para asegurarse de que el vendedor es el verdadero propietario y que el bien está libre de cargas que puedan reducir el valor de la propiedad.

De lo último se desprende que otra de las funciones del Registro de la Propiedad es la del apunte de cargas que gravan un bien. Es decir, si un bien inmueble está gravado por una hipoteca, en garantía de la devolución de un préstamo hipotecario concedido por una entidad financiera, una anotación de embargo por un organismo público o por cualquier otro tipo de carga, lo sabremos acudiendo al Registro de la Propiedad.

Si en algún momento se vende el inmueble, el comprador sabrá que cargas

hay inscritas y el vendedor las tendrá que cancelar previamente, para que se transmita la casa libre de cargas.

Ya no es solo el hecho de saber que cargas tiene un inmueble, sino que otra de las cosas para lo que este registro es muy útil es la de evitar posibles dobles ventas de un mismo bien. Podría ocurrir que un vendedor con mala fe firmara un contrato privado de compra-venta con dos compradores distintos. El que adquiriría la propiedad ante terceros sería el primero en inscribir la compra en el Registro. Al otro comprador privado solo le quedaría intentar que el vendedor de mala fe le indemnizase.

Por tanto, la importancia del Registro de la Propiedad es que aporta una gran seguridad jurídica a las transmisiones inmobiliarias, que además de tener que ser firmadas ante notario han de cumplir con las exigencias adicionales que los Registradores imponen. Países como EE.UU. no disponen de un sistema jurídico tan consistente y se producen casos tan absurdos como que una entidad financiera ejecute una hipoteca inexistente y se quede la casa de una familia que la tenía pagada.

2.5. Compra-venta de un inmueble

Dentro de la celebración de diferentes contratos que nos podemos encontrar, uno de los más habituales, es el contrato de compraventa de un inmueble.

En la compraventa de un inmueble se produce la transmisión de la propiedad entre las partes que celebran el contrato de compraventa de un determinado inmueble a cambio de una remuneración, en dinero.

En el Registro de la Propiedad se debe inscribir el cambio de titularidad del bien, dándose de baja el vendedor como propietario y de alta el comprador del inmueble. Si la compra-venta no se hace mediante escritura pública, la transmisión

Y ojo, que como veis hasta ahora, no hemos mencionado en ningún momento la palabra hipoteca, ya que una compraventa de un inmueble no tiene porqué ser necesariamente con la financiación de una entidad financiera, sino que puede ser sencillamente al contado.

Compraventa, permuta y otras formas de transmisión de la propiedad

Y es que debemos empezar por lo que jurídicamente significa una compraventa. En este caso, cuando hablamos de compraventa, haremos referencia al acto jurídico como el hecho humano, voluntario o consciente y lícito, que tiene por fin inmediato establecer entre las personas relaciones jurídicas, consistentes en la transmisión de propiedad de un determinado inmueble, produciendo en el mundo exterior, porque así lo ha dispuesto el ordenamiento jurídico, sus efectos.

Jurídicamente, mucha normativa legal lo define como el acto de traslación de la propiedad de un inmueble, en el cual deberán de aparecer necesariamente unos elementos que obligatoriamente han de cumplirse como son:

- Personas físicas o jurídicas: propietario con capacidad jurídica de vender y comprador, con la capacidad jurídica de poder adquirir o contratar.
- Derechos y obligaciones: ambas partes anteriormente indicadas adquieren un conjunto de derechos y obligaciones.
- Lugar, precio y forma: Se realiza la compraventa ante fedatario público para que tenga fuerza frente a terceros, en la que la transmisión de la propiedad está sujeta al pago, en la forma que se indique, de un precio concreto estipulado acordado entre las partes.

La compraventa tiene jurídicamente como función la de garantizar a los particulares la legalidad de la transmisión de la propiedad y sus efectos jurídicos.

El factor del pago en una moneda (dinero) es el elemento diferenciador de la compra-venta con respecto a otras figuras que también transmiten la propiedad, como es por ejemplo el caso de la permuta. La permuta de bienes inmuebles se produce cuando se intercambia un inmueble por otro, siendo el pago de cada uno el otro bien inmueble recibido. A veces se puede pactar una permuta de inmuebles y una compensación a una de las partes en dinero, por la diferencia de valor entre las dos propiedades permutadas.

Hace mucho tiempo se concebía como lo mismo la compraventa y la permuta,

pero la distinción entre pago en dinero y pago en contraprestación (de cualquier otro tipo) es lo que jurídicamente diferencia ambas figuras.

También podríamos hablar en estos momentos de otra forma de transmisión de la propiedad como es el pago a plazos. Se trata de una compraventa en la que el pago del inmueble se acuerda a diferentes momentos del tiempo posteriores a la firma de la compraventa, con lo cual se mezclan las figuras de la compraventa directamente con el pago en forma de derechos de cobro futuros. No es sobre el bien transmitido, con lo que se aleja de la figura jurídica de la permuta, sino que se transmite la propiedad de un inmueble a cambio de dinero actual y dinero futuro recogido en la escritura, la forma de ese cobro.

¿Qué es lo que contempla la compraventa de un inmueble?

La ley dice que para que el vendedor pueda aceptar y efectuar la venta de dicho inmueble debe de cumplir unos requisitos, como es el hecho de ser el propietario del inmueble, el de poder obrar en su nombre (es decir no tener ninguna incapacidad física o legal que le impida firmar) y, con respecto al inmueble a transmitir o vender, que sea un bien que esté completamente libre de cargas.

Es justo en este último punto donde siempre se puede generar cierto conflicto ya que mucha gente confunde o no sabe bien que significa el concepto libre de cargas.

El inmueble a vender no puede tener ninguna deuda pendiente sobre él, ya que si no fuera así podría impugnarse la venta del mismo por incumplimiento de esta obligación. Los vendedores suelen preocuparse exclusivamente de la hipoteca en caso de que la tenga, es decir, si venden un piso con una hipoteca pendiente en determinada entidad financiera, deberán de hacérselo saber para que el día de la compraventa se personen responsables de la entidad para levantar la carga; lógicamente, a cambio de recibir el importe (efectivo o cheque) que cancele la deuda hipotecaria pendiente. De esta forma el notario podrá decir que la venta está libre de la carga hipotecaria y el comprador podrá registrarlo a su nombre sin problemas.

El problema radica en que esta no es la única carga que puede tener un inmueble, aunque si la de mayor importe. Tres suele ser las cargas principales

que puede tener un inmueble y que hay que tener en cuenta:

- La plusvalía. Es decir, cuando se adquiere un inmueble y posteriormente se vende se supone que a lo largo del tiempo el valor inicial del inmueble ha subido, con lo cual se debe de pagar por este incremento de valor. La plusvalía la debe de pagar el vendedor, ya que es una carga que tiene el inmueble y que impide su venta. Lo que ocurre es que no se conoce tal importe hasta que se cambia registralmente, con lo cual suelen darse dos opciones para poder realizar la venta: o bien que el comprador pague la plusvalía llegando a un acuerdo con el vendedor para que le disminuya el precio de venta, o que el vendedor deje un dinero en el notario destinado al pago de la plusvalía cuando ese importe es conocido.
- El IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles), o sea, la contribución urbana. Se debe de aportar a la compraventa el recibo del último IBI pagado por el vendedor. El propietario del inmueble a 1 de enero, es el que debe de pagar este impuesto, con lo cual si se comprase el inmueble por ejemplo en junio, el IBI del año en curso, deberá de ser pagado por el vendedor.
- Deudas con la comunidad de vecinos. El vendedor deberá de presentar un certificado expedido por el secretario de la comunidad de vecinos de la que el inmueble forma parte, indicando estar al corriente de todos los pagos.

2.6. Diferencias entre los préstamos y los créditos hipotecarios

En esencia ambas figuras, **préstamo hipotecarios** y **crédito hipotecario**, significan que alguien solicitó en su momento un dinero prestado o a crédito para adquirir un inmueble (o para una reunificación de deudas u otra finalidad) poniendo éste como garantía en caso de impago o imposibilidad de devolver el dinero solicitado por parte del deudor.

Es lo que se conoce como garantía hipotecaria o garantía real, a diferencia de un préstamo o crédito en el cual se concede a los solicitantes personalmente y tiene como garantía sus bienes y derechos presentes y futuros, pero en base a ellos mismos y no a una propiedad determinada, lo que sería la garantía personal. En todo caso, no confundamos que se pone un inmueble en garantía cuando hablamos de préstamos o créditos hipotecarios con que éste sea la única

garantía. El deudor hipotecario también responde de forma personal, el inmueble hipotecado es una garantía adicional para el banco, no exclusiva. En el apartado de la dación en pago lo veremos con más profundidad.

Si lo que entramos es a analizar lo que son un préstamo y un crédito hipotecario, deberemos de estudiarlo desde el punto de vista de la devolución de la deuda y de las consecuencias jurídicas diferentes que el consumidor ha de conocer.

Conceptualmente, cuando hablamos de préstamo hipotecario, nos referimos a cuando un particular obtiene una cantidad fija de dinero, en este caso para adquirir un inmueble, que la entidad abona de forma completa y de un solo pago, la cual ha de ser devuelta en cuotas periódicas en el plazo pactado en la escritura pública de préstamo hipotecario firmada.

Pero si nos referimos a un crédito hipotecario, nos estamos refiriendo al acto por el cual una entidad financiera abre al cliente una cuenta de crédito por la cantidad solicitada, es decir, pone a disposición del cliente una cantidad de dinero durante el plazo de tiempo pactado, pero sin que exista la necesidad de que se use todo el importe solicitado en el momento de adquirir el inmueble en cuestión.

En este caso, solo se deberá de devolver el importe realmente empleado y no el límite inicialmente concedido, eso sí, con pago de intereses por la parte usada y de una comisión de disponibilidad por la parte no usada (pero que se podría usar en cualquier momento).

En la práctica bancaria los créditos hipotecarios suelen instrumentarse de la siguiente forma:

Se concede un crédito disponible máximo que se abona en la cuenta del titular para adquirir un inmueble. El hipotecado va pagando unas cuotas mensuales iguales que si hubiera contratado un préstamo hipotecario, si bien se va amortizando el crédito dispuesto que, más adelante, puede volver a ser utilizado por el cliente. Sin embargo la entidad financiera en cada nueva disposición estudia la operación y la puede denegar, además de aprobarla con peores condiciones a las pactadas para la primera disposición. En todo caso, siempre serán mejores que solicitar un préstamo personal después.

La solicitud de una u otra operación cuando vayamos a adquirir una vivienda

trae consecuencias diferentes. Y es que el préstamo hipotecario puedes ser una subrogación del préstamo hipotecario (promotor) inicialmente solicitado por el constructor de la vivienda, con lo cual la ley permite negociar una mejora de las condiciones ofrecidas por la entidad financiera además de no tener que cancelar una hipoteca (la del constructor) para crear una nueva (la del comprador), ya que simplemente se trata de la modificación de uno de los intervinientes en la primera hipoteca, con lo cual subrogarse en un préstamo hipotecario supone un ahorro importante a la hora de evaluar los gastos e impuestos inherentes a la firma de una hipoteca.

Si optamos por un crédito hipotecario, supondría el tener que cancelar la hipoteca del promotor inicialmente registrada, lo que conlleva un gasto, a la vez que la constitución de una nueva garantía hipotecaria que se vincule al crédito que solicitamos, con lo cual sería una operación nueva con más gastos e impuestos.

El mismo problema tendremos si queremos cambiar más adelante de banco, mediante una **subrogación de parte acreedora**. Si tenemos contratado un crédito hipotecario, nos va a ser muy difícil que nos permitan subrogarnos a un préstamo hipotecario en mejores condiciones. Los registradores de la propiedad ponen muchos problemas para registrar estas operaciones.

En la actualidad la mayor parte de hipotecas que nos ofrece la banca son préstamos hipotecarios, no créditos.

2.7. La dación en pago

El concepto de **dación en pago** se ha hecho famoso a raíz del estallido de la crisis financiera actual.

Con esto no decimos que sea algo novedoso, ya que el hecho de la dación en pago es algo tan antiguo como el propio hombre, ya que en esencia hablar de dación en pago es un acto por el cual un deudor realiza como pago de la deuda contraída una prestación diferente a la que había acordado con el acreedor, quien, de forma fehaciente debe de aceptar esta forma de pago de deuda alternativa y por lo tanto dar zanjada la deuda inicial.

La dación en pago se produce cuando el deudor acepta una forma de pago

alternativa a la inicialmente pactada, admitiendo que la entrega del bien inmueble puesto en garantía sirva como pago de la deuda pendiente del préstamo hipotecario. Es importante entender que cuando firmamos un préstamo hipotecario, nuestro compromiso es pagarlo en dinero, no entregando el bien hipotecado. Salvo que se pacte expresamente en la escritura esta forma de pago, la entidad financiera no tiene obligación alguna de aceptar la dación en pago.

En caso de que la entidad financiera aceptase, se reconocería el pago de la deuda inicial con la entrega de la propiedad del bien adquirido con el dinero financiado. El titular del inmueble pierde la propiedad sobre el mismo (a favor del banco o caja) pero se queda libre de la deuda contraída inicialmente, mientras que la entidad reconoce la cancelación de la deuda pendiente a cambio de pasar a ser la propietaria de la vivienda.

El problema que está en boca de todos actualmente radica en la negativa de las entidades financieras a aceptar esta forma de pago alternativa, con lo cual las entidades financieras, ante el impago del préstamo acordado con el hipotecado en su momento, deciden ejecutar judicialmente y exigir el pago completo de la deuda pendiente, siendo para ellas necesariamente un pago en metálico, no queriendo que el pago sea por la transmisión de la propiedad del inmueble hipotecado.

¿Por qué de esta negativa?

La caída en el precio y en el valor de la vivienda ha hecho que los préstamos hipotecarios concedidos para adquirir pisos en su momento sean de un importe superior al valor que realmente tienen esas propiedades, con lo cual, si una entidad financiera aceptase la dación en pago de una vivienda y cancelase la hipoteca asociada, si quisiera vender en el mercado a alguien esa vivienda, según los precios de mercado actual, nunca recuperaría el importe inicialmente prestado. Esto motiva a que la banca no acepte la dación en pago porque le supondría unas pérdidas cuantiosísimas. Además el negocio del banco es captar y prestar dinero, no hacer de inmobiliaria.

Por ejemplo, suponiendo que un inmueble costaba 240.000 euros en el año 2005, y el comprador solicitó un préstamo hipotecario de 200.000 euros, que es el importe de la deuda contraída, y que entre el 2005 y el 2012 haya pagado

capital de esa deuda por 10.000 euros, hablamos que a día de hoy la deuda pendiente sería de 190.000 euros (200.000-10.000 euros). Si el precio de la vivienda ha experimentado una caída del 40%, implica que el piso que valía 240.000 euros, hoy tendría un valor de mercado de 144.000 euros (además de los gastos que haya en las diferentes compraventas).

Si aceptase la dación en pago, estaría cancelando una deuda de 190.000 euros con la adquisición de una propiedad por valor de 144.000 euros, teniendo que declarar pérdidas por la diferencia.

Para evitar esto, las entidades están ofreciendo refinanciaciones, ampliaciones de plazo, etc. lo que sea con tal de no reconocer contablemente la deuda. En el caso extremo de que deban de ejecutar el préstamo hipotecario por impago, la Ley Hipotecaria Española indica que un préstamo hipotecario además de la garantía real del inmueble, tiene asociada la garantía personal del deudor, con lo cual lo que está ocurriendo es que las entidades financieras están embargando viviendas a precios irrisorios (por ejemplo en el caso anterior a 100.000 euros) y la diferencia entre el valor embargado y la deuda, se le aplica vía judicial de forma personal al deudor, el cual, acaba perdiendo la propiedad de su vivienda y teniendo encima que pagar una deuda de por vida a nivel personal.

Si el sistema jurídico español no fuera suficientemente gravoso para las familias, hay que añadir otro problema: cuando el banco se adjudica en subasta un bien inmueble, por impago del préstamo hipotecario, por quedar desierta la puja, lo hace por el 50% del valor de éste. En el caso de que el inmueble fuera la vivienda habitual de la familia, este porcentaje es del 70%; sigue siendo bastante cuestionable que el banco se pueda quedar por menos de su valor la casa y seguir exigiendo la diferencia a la familia desahuciada.

En Ley 1/2013 de 14 de mayo de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social no se desarrolla la dación en pago, y mucho menos, la obligatoria. Sigue contemplándose ésta como una posibilidad de adhesión voluntaria para las entidades de crédito al [**Código de Buenas Prácticas**](#).

También establece esta ley que el ejecutado puede reducir en un 35% el volumen de los pagos pendientes si se compromete a liquidarlos en cinco años y en un 20% si lo hace en un periodo de diez.

3. Tipos de Préstamos Hipotecarios



Tipos de Préstamos Hipotecarios

En esta sección haremos un repaso de los principales tipos de préstamos y créditos hipotecarios que se nos pueden ofrecer al entrar en una sucursal bancaria o comparar de forma online.

Los **diferentes tipos de hipotecas del mercado** se pueden clasificar en función de diferentes criterios, entre los que destacan:

En base al tipo de interés:

- **Hipotecas a tipo fijo**. Cuando el tipo de interés no varía durante todo el plazo hipotecario pactado.
- **Hipotecas a tipo variable**. Las cuotas mensuales son constantes durante cada periodo de revisión, cambiando en base al tipo de referencia hipotecaria cuando se revisa el interés.
- Hipotecas a tipo mixto. Pueden existir hipotecas que combinan un tipo fijo con otro variable.

Tipos de Préstamos Hipotecarios

Tipos de préstamos hipotecarios

Según el tipo de interés

1. A tipo fijo

2. A tipo variable

3. A tipo mixto

Euribor

IRPH Entidades

IRS

150.000 euros a 15 años

Tipus inicial	Tipus primer any	Quota
Variable	3,90%	1.102 eur

Comisiones: comisi3n de apertura: 1%

Compensaciones por desistimiento: En esta hipoteca se aplicarán las siguientes compensaciones por desistimiento:

- De amortizaci3n parcial: 0,5% los primeros 5 a3os. Resto de a3os 0,25%
- De amortizaci3n total: 0,5% los primeros 5 a3os. Resto de a3os 0,25%
- De subrogaci3n a otra entidad: 0,5% los primeros 5 a3os. Resto de a3os 0,25%

Compensaciones por riesgo de tipo de inter3s: En esta hipoteca se aplicarán las siguientes compensaciones por riesgo de tipo de inter3s: 2,5%

Precio ¹	Cuota mensual	
Fija	6,94% (TAE 7,34%)	1.343,22 EUR

Tambi3n se puede hacer una clasificaci3n seg3n el tipo de cuota:

- Hipotecas normales, cuya cuota se mantiene constante (sistema de amortizaci3n franc3s).
- Cuota blindada, que a pesar de ser a tipo variable mantienen la cuota constante durante toda la hipoteca, variando el plazo.
- Cuota final, en la que un porcentaje de la deuda pendiente se paga en la 3ltima cuota (sobre un 30%).
- Interest only, muy utilizadas por determinadas nacionalidades extranjeras, en las que durante toda la vida de la hipoteca no se amortiza capital, y se pagan s3lo intereses (carencia de capital).

Tipos de Préstamos Hipotecarios

- Cuota creciente, en la que la cuota crece un porcentaje fijo cada año (normalmente un 1 o 2%), aparte de la variación normal de tipo variable de cada revisión.

Hipotecas clasificadas según el cliente objetivo a las que van dirigidas,

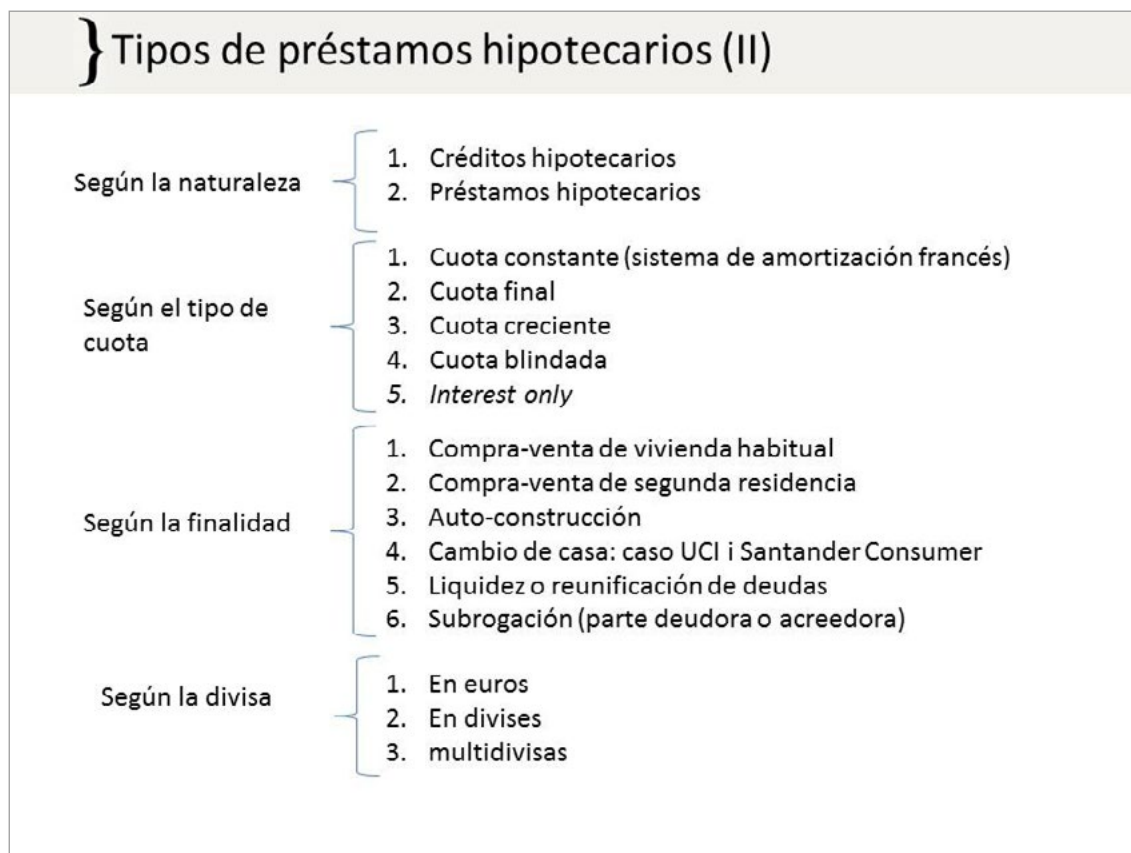
como serían las hipotecas para jóvenes, las hipotecas para no-residentes (segundas residencias de residentes en el extranjero) o las reservadas a determinados colectivos ([préstamos para funcionarios](#), por ejemplo).

Según la tipología del bien inmueble que se financia, podríamos encontrar una diversidad de tipos de hipotecas, entre las que podemos citar:

- [Hipotecas de pisos de bancos](#), cuando el inmueble que se financia procede de la cartera de inmuebles adjudicados por una entidad financiera.
- Hipotecas para VPO (viviendas de protección oficial).
- Hipotecas sobre bienes urbanos y sobre bienes rústicos.
- Hipotecas para suelo.

Tipos de préstamos hipotecarios según su naturaleza:

- [Subrogación de préstamo promotor.](#)
- Subrogación de parte acreedora o hipotecas para cambio de banco.
- [Reunificación de deudas.](#)
- Hipoteca inversa, en la que el propietario de la tercera edad que necesita completar su pensión hipoteca su vivienda libre de cargas a cambio de una renta mensual.
- Hipotecas multidivisas.



Vamos a analizar con cierto detalle cada uno de los tipos de préstamos hipotecarios, para que sepamos diferenciar y escoger las diferentes opciones hipotecarias que el mercado nos puede ofrecer, según nuestras necesidades.

3.1. Tipos de préstamos hipotecarios según el tipo de interés aplicado

Atendiendo al tipo de interés que se nos aplica al calcular las cuotas mensuales de nuestra hipoteca, podemos encontrarnos con las siguientes hipotecas, que analizaremos con detalle:

- Hipotecas a tipo fijo.
- Hipotecas a tipo variable.

- Hipotecas a tipo mixto.

3.1.1. Préstamos hipotecarios a tipo fijo

Una de las modalidades de hipotecas que nos encontramos en el mercado hipotecario español son los préstamos hipotecarios a tipo fijo. Pero hemos de decir que mayoritariamente hasta la fecha no son las que más se contratan, ya que este honor lo tienen las hipotecas a tipo variable.

Se trata de aquellas hipotecas que fijan un tipo de interés que permanecerá constante a lo largo de toda la vida de la hipoteca, lo que se traduce en que todas las mensualidades, desde la primera hasta la última, serán del mismo importe. Es por lo tanto para aquellos perfiles de clientes que prefieren la estabilidad a la posibilidad de beneficiarse o salir perjudicados de la variación de los índices de referencia en caso de la contratación de las hipotecas a tipo variable.

Las hipotecas a tipo fijo buscan evitar los posibles sobresaltos en el cambio de las cuotas mensuales cuando se producen las revisiones de tipos anual (o semestral o con la periodicidad que se haya pactado en su caso), ya que tales oscilaciones se trasladarán a incrementos o reducciones en las cuotas mensuales a pagar. Con un tipo se consigue la tranquilidad de saber siempre lo que se va a pagar en concepto de cuota hipotecaria.

Con respecto a las hipotecas a tipo variable, además de que las cuotas mensuales no varían, presentan una serie de diferencias.

Así, las entidades financieras, para garantizar sus beneficios y minorar riesgos de la potencial subida de tipos, que hará que el margen entre el índice y el tipo fijo disminuyese los mismos, suelen poner como tipos fijo intereses más elevados que el resultante de aplicar el diferencial, por ejemplo, al Euribor.

Es decir, con un ejemplo lo comprobaremos. En una determinada entidad financiera en estos momentos podemos contratar una hipoteca referenciada al Euribor con las condiciones de Euribor + 1,60 (necesita contratar más productos que solo la hipoteca). Estaríamos hablando de un tipo de interés que rondaría el 3%. Esta misma hipoteca a tipo fijo y supongamos que al mismo plazo (30 años), la está

Tipos de Préstamos Hipotecarios

ofreciendo al 6,60%.

Es más cara que las hipotecas a tipo variable, pero lo que se está pagando es la tranquilidad. Si los tipos de referencia subieran y se mantuvieran altos muchos años, tal vez lo que ahora es caro, resulta barato al final de la hipoteca. Este es el problema de comparar hipotecas a tipo fijo y variables, que sabemos lo que pagaremos al final de todo solo en el caso de las fijas, las variables, hasta que no acabamos de pagar la última cuota, no conocemos la factura final.

Otra de las diferencias entre ambos tipos de hipotecas radica son los plazos máximos de devolución del préstamo. Mientras que las referenciadas a tipo variable poseen un plazo de tiempo más largo, pudiendo llegar hasta los 40 años (y los 50 en algunas ofertas hipotecarias puntuales), las hipotecas a tipo fijo se suelen mover en plazos más reducidos como son las opciones de los plazos entre los 12 y los 30 años (esta última cifra ya no todas las entidades la ofrecen llegando muchas a un máximo de 25 años).

Las hipotecas a tipo fijo, determinan cual va a ser el tipo de interés no por la cuantía a solicitar, sino por el plazo máximo al que se puede devolver. Volviendo al ejemplo de la entidad anterior las hipotecas a tipo fijo que comercializa esta entidad oscilarán de la siguiente forma:

- Plazo en años: 12, 15, 20, 25 y 30
- Interés nominal fijo: 6,10%, 6,30%, 6,50%, 6,60% y 6,60%

Como vemos, el tipo de interés que se cobrará todos los meses en el cálculo de las cuotas se mantendrá fijo a lo largo de la vida de la hipoteca, pero será mayor en función del plazo que se pida de amortización, siendo mayor el tipo de interés a mayor plazo (6,60% a 30 años).

La razón de que los bancos pongan tipos fijos más altos cuanto mayor es el periodo de amortización se basa en que asumen un mayor riesgo; el riesgo de que los tipos de interés suban y, en cambio, las hipotecas a tipo fijo no.

Las cuotas mensuales a pagar son mayores que las que se pagan en las hipotecas a tipo variable, pero al tratarse de forma general de hipotecas a menor plazo, los intereses pagados a lo largo de la vida de la operación son más o menos de importes similares, ya que pagando más a menos plazo se igualan con

pagar algo menos de intereses pero a un mayor número de años.

De lo anterior se deduce que las hipotecas de tipo fijo son menos sorprendentes en las cuotas ya que no cambian, pero a cambio suponen un desembolso mensual mayor, lo cual indica que serán contratadas para importes de hipotecas menores que las de variable o por un tipo de cliente que posee sus ingresos mensuales más seguros y elevados que le permitan afrontar el mayor importe de las citadas cuotas mensuales.

3.1.2. Hipotecas a tipo variable

Cuando vamos a adquirir nuestra vivienda, además del precio y conseguir regatear lo máximo posible, el punto que más solemos mirar es la cuantía mensual de la hipoteca que podemos asumir.

En España mayoritariamente nos encontramos con que la modalidad de hipotecas que más se contratan y que se han contratado hasta la fecha son las hipotecas a tipo variable. Es decir, que el tipo de interés que se aplica para el cálculo de la cuota mensual es el resultado de añadir a un determinado índice de referencia el diferencial, que es lo que en teoría gana la entidad financiera.

Este índice de referencia no es fijo, es decir, oscila subiendo y bajando con lo cual es objeto de revisión que por norma general será una revisión anual o semestral, coincidiendo año a año con el aniversario de la compra de la vivienda.

Durante el primer año el banco fija un determinado tipo fijo de interés y a partir del año empieza a aplicarse el índice de referencia más el diferencial, sin embargo, en ocasiones solo funciona ese tipo fijo los 6 primeros meses de vida de la hipoteca, con lo cual al séptimo mes es cuando entra el variable y a partir de ahí las revisiones serán año a año también.

Se comercializan las hipotecas a tipo variable de forma mayoritaria porque en teoría permiten actualizar los tipos de los intereses de las hipotecas cuando suben y bajan, ya que su actualización anual permite a las entidades cambiar el valor atendiendo a como esté el índice de referencia en ese momento más su diferencial. En principio es una opción en la que las dos partes ganan, el cliente se puede aprovechar de las bajadas del tipo de interés y la entidad financiera no pierde si sube. El problema es cuando la familia ha calculado la cuota máxima

Tipos de Préstamos Hipotecarios

que puede pagar con tipos de interés bajos y después suben y la mensualidad se les hace cuesta arriba.

Por ello siempre conviene no fijarse en la cuota del primer año, sino hacer una estimación de la cuota que saldría si los tipos estuvieran altos, para ver si aún así podríamos pagar.

Imaginemos que contratamos una hipoteca a un tipo de interés igual al índice de referencia más un 0,50. Ello significa que en cada revisión se tomará el valor del índice y se le sumará 0,5; el resultado será el interés que acabaremos pagando.

Imaginemos que en la primera renovación el índice está al 2%. El tipo de interés sería $2\% + 0,50\%$ (suponiendo que ese era el diferencial), o sea, un 2,50% para todo el siguiente año.

Llegado el segundo año, si el índice está al 1,50%, se le sumaría el diferencial para obtener un 2%, con lo cual la cuota resultante bajaría, al calcularse sobre el 2% frente al 2,50%.

Si al tercer año el índice de referencia estuviese al 2,50% se le sumaría el diferencial y quedaría en el 3%.

Como vemos, la entidad financiera siempre gana el diferencial que le añade, pero la cuota a pagar por el hipotecado sube o baja en función de la evolución del índice.

En caso de época de bajada de tipos, el cliente pagará menos de cuota mensual en cada revisión y viceversa en época de subida de tipos (entendiendo como tipos los índices de referencia).

Si lo que miramos cuales son los índices de referencias más habituales en España para las hipotecas a tipo variable, nos encontramos con los siguientes:

- **Euribor:** el más conocido y utilizado. Se trata del tipo al que las principales entidades financieras europeas formalizan préstamos entre sí en el mercado interbancario de la zona Euro.
- **IRPH:** siglas de Índices de Referencia de Préstamos Hipotecarios. Estos índices hasta abril de 2012 eran varios: el IRPH de bancos, el IRPH de cajas

de ahorro e el IRPH del Conjunto de Entidades. A partir de esta fecha, los sectoriales desaparecen (con un año de vigencia para cambiar de referencia) y sólo quedará el IRPH del conjunto de entidades

- **IRS o Interest Rate Swap;** un nuevo tipo de referencia que empieza a existir desde abril de 2012. Es una permuta de tipos de interés a 5 años.

El Banco de España publica mensualmente todos los que servirán de indicadores para que las entidades, al índice elegido, les sumen el diferencial que es lo que va a dar el tipo de interés a aplicar al préstamo hipotecario hasta la siguiente revisión anual.

El IRPH está más elevado que el Euribor, con lo cual es normal ver que los diferenciales a añadir al primero sean sensiblemente inferiores a los que se le añaden al segundo. Lo que si hay que decir es que fluctúa menos el primero que el segundo

Es por eso que cuando hablamos de precios de las hipotecas por norma general recurrimos a expresiones de Euribor +, IRS + o IRPH +, donde se le añade el diferencial que en teoría es el margen de la entidad financiera.

A modo de conclusión podemos afirmar que la contratación de hipotecas a tipo variable permite por un lado aprovecharse el cliente de las bajadas de los índices y consecuentemente de los tipos, pero por el contrario también está sujeto a subidas del índice y el riesgo de haber contratado una hipoteca cuya cuota acabemos no pudiendo pagar (si nos hemos endeudado demasiado y los tipos suben mucho).

3.1.3. Hipotecas a tipo mixto

Los préstamos hipotecarios a tipo mixto combinan un plazo de tiempo en el que aplican un tipo de interés fijo y el resto a variable.

El periodo inicial de interés fijo puede ser de 3, 5 o más años, plazo en el que la cuota mensual se mantiene constante, para después empezar a variar en función de cada revisión de la cuota variable.

Este tipo de hipoteca es interesante para clientes que quieren una cierta

estabilidad en los primeros años y después empezar a pagar la cuota variable.

Cuando empiecen a comercializarse préstamos indexados al IRS a 5 años puede que empecemos a hablar de este tipo de financiación como algo general, ya que es probable que las revisiones se hagan cada 5 años, con lo que las hipotecas variables, en cierta medida, serán muy similares a las mixtas (se pagará la misma cuota durante un periodo de 5 años, para cambiar en las revisiones). En todo caso, actualmente la oferta de hipotecas mixtas es escasa.

3.2. Préstamos hipotecarios según el tipo de cuota

Si analizamos las diferentes opciones que el mercado pone a nuestra disposición en cuanto a la cuota mensual, nos encontramos con múltiples tipos de hipotecas, entre las que destacamos:

- **Hipotecas de cuota constante** (sistema de amortización francés).
- **Cuota blindada**, cuya cuota se mantiene constante durante toda la hipoteca pese a ser a tipo variable.
- **Cuota final**, hipotecas que dejan para el final un porcentaje importante de la deuda pendiente.
- **Interest only**, que tiene cuotas mensuales con carencia de capital; se pagan sólo intereses durante todo el plazo hipotecario, con lo que al final la deuda pendiente es la misma que cuando se solicitó la financiación.
- **Cuota creciente**, que crece un porcentaje determinado cada año.

3.2.1. Hipoteca de cuota constante

Para el cálculo de la cuota muchos son los sistemas matemáticos o financieros que nos podemos encontrar dentro del mundo hipotecario y de las matemáticas financieras. Ahora bien, por norma general y salvo excepciones, en el cálculo que realizamos en España de las cuotas de las hipotecas se usa el denominado sistema francés.

El sistema francés es aquel sistema de cálculo de cuotas de un préstamo cuya cuota se mantiene constante en el tiempo. Tanto las hipotecas a tipo fijo como las variables más habituales son de cuota constante. Lo que ocurre es que las cuotas constantes se mantienen iguales durante toda la vida de la hipoteca y en las variables la constancia de las cuotas es en referencia a cada periodo de revisión del tipo de interés.

Si os estáis preguntando porque al principio de la hipoteca casi toda la cuota que pagáis es intereses y casi nada capital y esta relación va cambiando a medida que se van sucediendo las cuotas, la respuesta viene dada porque el sistema francés, que persigue que las cuotas sean constantes.

Es decir, este ejemplo, aunque seguro que todos ya sabéis a lo que nos referimos: si tuviéramos un préstamo de 300.000 euros a 30 años y a un tipo de interés del 4%, las cuotas mensuales serían de 1.432,24 euros. El primer pago correspondería a 1.000 euros de intereses y únicamente a 432,24 euros de cancelación del capital prestado. En cambio, 30 años más tarde, el último pago serían 4,76 euros de interés y 1.427,49 euros de capital. Si nos fijamos, la suma de ambas partidas, capital más intereses da lugar a que las cuotas sean del mismo importe.

De esta forma al principio la mayor parte de la cuota son intereses, siendo la cantidad destinada a amortización muy pequeña. Esta proporción va cambiando a medida que el tiempo va transcurriendo como ya dijimos anteriormente.

Para no liarnos, os recordamos que hablamos de amortización a cada uno de los pagos que se realizan para saldar la deuda hasta el fin del plazo acordado, incluyendo el capital e interés correspondiente. Usualmente se habla de amortización de capital y en este caso se refiere al pago de la parte del capital que compone la cuota (la cuota es igual a la suma de capital y de intereses).

Para que os quede claro que es lo que caracteriza por lo tanto a este sistema de amortización de deudas y podáis comprobar que es el que tenéis en vuestras hipotecas miremos que es lo que lo caracteriza:

- **Cuota total** (intereses + amortización de capital) constante.
- **Intereses decrecientes**, dado que el interés se calcula sobre saldos.

- **Cuota de amortización de capital periódica creciente.**

Es el sistema adoptado por la mayoría de las entidades financieras porque les permite realizar una previsión perfecta de los ingresos mensuales que va a recibir de sus clientes que tengan hipotecas, siempre y cuando no resulten fallidas, claro está.

Para los solicitantes también es un sistema beneficioso porque en definitiva permite tener una cuota más o menos constante salvo por las modificaciones de que suba el índice de referencia o sea, el tipo de interés.

Cada vez que este varía, para el año siguiente es como si se recalculará el préstamo y se modificasen las cuotas, pero siempre por el sistema francés. Sería completamente perceptible su funcionamiento si nunca cambiase el tipo de interés a lo largo de toda la vida de una hipoteca (hipotecas a tipo fijo).

3.2.2. Hipoteca de cuota blindada

Otra modalidad o tipo de hipotecas, son las denominadas “hipotecas de cuota blindada”. En este caso, estamos ante préstamos hipotecarios a tipo de interés variable en la que acordamos con la entidad financiera que pagaremos siempre la misma cuota, suban o bajen los tipos de interés, y lo que se verá afectado es el plazo de devolución que aumentará o disminuirá en función de la evolución de los tipos de interés.

Es una forma de beneficiarse de la estabilidad y seguridad que proporciona pagar una cuota idéntica cada mes, pero con el beneficio de aprovecharse de las bajadas de tipos de interés (o verse perjudicado si suben, evidentemente).

En cada revisión del tipo de interés lo que va a variar no es la cuota, sino el plazo (el número de pagos mensuales, en definitiva). Si el interés ha subido, el plazo de la hipoteca aumenta en proporción; si baja, se reduce el número de meses a pagar.

Si bien es una fórmula muy interesante para el cliente, las entidades financieras no han apostado por este producto y prefieren ofertar hipotecas a tipo variable normales, en las que lo que varía es la cuota en función de los tipos.

3.2.3. Cuota final

Es un tipo de cuota hipotecaria que sigue el sistema francés de amortización, de cuota constante, con una particularidad: un porcentaje de la deuda pendiente no se va amortizando en cada cuota, sino que se deja para el final. Eso permite reducir la mensualidad respecto al sistema de cuota constante, si bien tiene el problema de que al final hay que tener ese dinero ahorrado para hacer frente a una cuota final muy alta.

Con un ejemplo e entenderá mejor:

Una hipoteca de 200.000 euros al 3%, a 30 años, con cuota constante supone un pago mensual de 843,21 euros.

La misma hipoteca con una cuota final del 30% (se deja para la última cuota el pago de 60.000 euros), supone una cuota mensual resultante de sumar a 590,25€ (cuota de una hipoteca de 140.000 euros) los intereses de los 60.000 euros que se dejan para el final, es decir, 150 euros cada mes. Por tanto, la cuota mensual de este tipo de hipoteca cuota final sería de unos 740 euros, inferior a los 843 euros de una cuota constante normal. Sin embargo, la última cuota será de los 60.000 euros más la cuota, no lo olvidemos.

Este tipo de cuota puede tener sentido en determinados casos, pero no se tiene uno que confundir. No es que la hipoteca sea más barata, es que una parte de ella se deja para el final; y además se pagan intereses por ello, la carencia de 150 euros mensuales del ejemplo.

3.2.4. Cuota de carencia de capital e hipotecas *Interest Only*

Cuando se habla de carencia, normalmente se hace referencia a carencia de capital. Una cuota de carencia es aquella en la que no se amortiza deuda pendiente, sino que sólo se pagan intereses.

Para calcularla hay una regla muy sencilla, que nos aproxima de forma bastante certera la cuota:

$$\text{Cuota de carencia} = (\text{total hipoteca} * \text{tipo de interés}) / 12$$

Si queremos calcular una cuota de carencia de una hipoteca de 200.000 euros al 3%, tendríamos que hacer los siguientes cálculos:

$$\text{Cuota de carencia} = (200.000 * 0,03) / 12 = 500\text{€}$$

Pagaríamos una carencia mensual de 500€, cuando una cuota normal sería de 843,21 euros, a 30 años.

Lo que hay que tener muy claro es que mientras se paga carencia, no se amortiza nada. Si, por ejemplo, la carencia es de 3 años, durante este periodo pagamos 500 euros, pero a los 3 años la deuda pendiente sigue siendo de 200.000 euros, al no haber amortizado nada de capital.

Si hablamos de un tipo de préstamo hipotecario en el que sólo se paga carencia durante toda la vida de la hipoteca, tenemos las Interest Only Mortgages. Las hipotecas de “solo intereses” son muy demandadas en otros países, como en Gran Bretaña. Son habituales en la oferta hipotecaria de los bancos españoles que ofrecen financiación a extranjeros, si bien se puede contratar siendo español, si el banco aprueba la operación.

Conceptualmente vendrían a ser hipotecas al estilo un alquiler pero siendo propietario del inmueble. Se pagan sólo intereses y al cabo de los años, se es propietario con la misma deuda (que a efectos reales vale menos por la inflación) y, si la vivienda ha aumentado de valor, se puede vender y ganar la diferencia.

3.2.5. Cuota creciente

El préstamo hipotecario de cuota creciente utiliza un sistema de amortización diferente al de cuota constante (sistema francés), en que la cuota ya no será siempre fija y crece periódicamente un determinado porcentaje o ratio. Diferentes son las formas en que se incrementan las cuotas en este sistema, siendo las más habituales las de crecimiento aritmético o la de crecimiento geométrico.

Para entendernos con referencia al sistema francés, cuando hablamos de sistema cuota creciente nos estamos refiriendo a préstamos donde la cuota crece (en progresión geométrica o aritmética), de tal modo que dependiendo de la razón de la progresión, la cuota inicial puede ser muy distinta de la cuota final.

Pueden existir dos modalidades con variación de cuota periódica o anual.

Como la planificación de la cuota se realiza desde el inicio de la operación y el titular ya sabe cuál va a ser la cuota inicial y la final y está de acuerdo, se sobrentiende que este sistema de cálculo de las cuotas es una opción sin sobresaltos para el que la solicita en la que sabe de antemano y debe de contar con un aumento paulatino de su cuota. Lo que además es lo que ocurre, y que el solicitante debe de darse cuenta, es el hecho de que al contratarla no se debe de perder de vista que las últimas cuotas supondrán aproximadamente el doble de las primeras, por lo que es necesario realizar cálculos para asegurarnos de que en ese momento las vamos a poder pagar.

No obstante, a pesar de que el solicitante esté avisado, es más que recomendable calcular también qué pasaría con todas estas cuotas si el Euribor volviera alcanzar valores sobre el 4% o el 5%, como en 2008. En el caso de haber firmado una cuota creciente, habremos de añadirle además lo que subiría nuestra cuota por la subida de los tipos, con lo que nos enfrentaríamos a una doble subida en la cuota. Además no es nada improbable y que es mejor prevenir (antes de la firma) que lamentar.

Coloquialmente, dentro del mundo hipotecario español solemos denominar a este tipo de hipoteca como la de cuota creciente, hipoteca montaña o de progresión geométrica (ya que la progresión aritmética está casi en desuso).

Analicemos su comportamiento con un ejemplo:

Firmamos una hipoteca que anualmente se incremente en un determinado porcentaje, pongamos que un 2%. Una hipoteca de 150.000 euros a 35 años con un interés del 3% y una progresión del 2% dejaría los siguientes resultados:

- Cuota del primer año: 429,14 euros
- Cuota a mitad de la hipoteca: 589,12 euros
- Cuota del último año: 841,41 euros

Podemos comprobar cómo la cuota ha llegado prácticamente a doblarse desde la primera cuota hasta la última como ya dijimos anteriormente, con lo cual hay que tener mucho respeto a este tipo de hipoteca.

¿Al final pagamos más o menos usando el método de cuota creciente en nuestra hipoteca?

Sorpresivamente, en el ejemplo anterior lo podemos comprobar:

- Con cuota creciente pagaríamos 257.456,91 euros por la hipoteca
- Con cuota constante pagaríamos 242.455,62 euros por la hipoteca

Como podemos ver, pagaremos 15.000 euros más con el sistema creciente que con el constante. Conclusión, lo que se consigue con este tipo de hipoteca es rebajar por debajo del sistema francés la cuota los primeros años, a medida que pasando los años vamos sufriendo incremento de la misma que recuperen lo que dejamos de pagar al inicio y eso supone un pago mayor de interés al final de la operación.

Este tipo de hipoteca es por lo tanto recomendable para aquellos perfiles de clientes que tienen muy bien perfiladas sus circunstancias económicas personales y de cómo estas van a evolucionar, ya que, además de pagar más intereses al final de la vida de la misma que pagaríamos con el sistema francés por ejemplo, las últimas cuotas prácticamente duplicarían el importe de las cuotas iniciales. Tiene sentido en el caso que sepamos con mucha certeza que ganaremos más a medida que pasan los años, por ejemplo si tenemos una formación muy cualificada pero llevamos poco tiempo trabajando y estimamos que nuestra remuneración subirá a medida que aumente nuestra experiencia.

3.3. Préstamos hipotecarios según el cliente

Las hipotecas también se pueden clasificar en función del cliente al que van dirigidas. Evidentemente podríamos hacer multitud de tipos, pero las principales serían:

- Hipotecas para jóvenes, con condiciones favorables en base a la edad.
- Hipotecas de no-residentes, para segundas residencias de domiciliados fiscalmente en otro país.

- Hipotecas de determinados colectivos a los que se ofrecen condiciones especiales, como los funcionarios, profesores universitarios, etc.

3.3.1. Hipotecas para jóvenes

Uno de los colectivos, cuando hablamos de hipotecas que las entidades financieras quieren tratar con mimo, son los jóvenes. Para muchas entidades en este segmento de clientela se agrupan los clientes que poseen edades entre los 18 y los 30 años. Muchas, no obstante, amplían esta horquilla a los 35 años y las menos incluyen a aquellos clientes que sumándoles el plazo máximo de 35 años, al acabar de pagar la hipoteca no pasan de 75 años.

Lo cierto es que no solo las entidades financieras sacan productos específicos para este perfil de clientes, sino que muchas entidades además llegan a acuerdos con organismos públicos, como Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, por ejemplo, mediante los cuales se pueden conseguir mejoras en las condiciones de las hipotecas siempre y cuando las viviendas a adquirir cumplan los requisitos del convenio firmado.

Pueden ser mejoras en el porcentaje a financiar llegando al 100% del precio de venta, una bonificación del diferencial aplicado por el banco para calcular el tipo de interés o incluso la entrega de una cantidad de dinero en efectivo a fondo perdido para comprar estas viviendas y permanecer en ellas durante un período de tiempo determinado (incluso hay subvenciones y ayudas mixtas).

Lo que sí es común en todas estas [hipotecas para jóvenes](#) es el hecho de que la vinculación que exige la entidad que concede la hipoteca es muy elevada, por no decir que quieren al cliente al 100% de su potencial financiero.

Casi todas ellas, cuando estábamos en pleno boom inmobiliario se lanzaban a financiar el 100% del precio (e incluso parte de los gastos) pero ahora esta oferta ha desaparecido.

Ya no financian el 100% como común denominador, pero sí conservan un elemento diferenciador la casi totalidad de estas hipotecas y es el hecho de que ofertan un plazo máximo de devolución que se sitúa en los 40 años, cosa que en el resto de hipotecas que comercializan estas entidades financieras casi no se da.

Muchas sí que conservan las condiciones en cuanto a los diferenciales que se le aplican en cantidades pequeñas, mucho menores que el resto de diferenciales a las hipotecas estándar que comercializan, ayudado muchas veces a que las entidades públicas que llegan a los acuerdos con las entidades financieras y son las que aportan a la entidad la diferencia en el diferencial a aplicar con respecto a una hipoteca normal que estén comercializando.

Lo cierto es que las entidades financieras quieren captar desde jóvenes a los clientes, por lo cual son un colectivo que les resulta muy interesante atraer y por eso se preocupan por sacar productos específicos como estos, incluyéndolos en programas de productos o servicios específicos para ellos intentando incrementar el valor añadido de su oferta de productos y servicios a este perfil de clientes.

No obstante, viendo como se están poniendo las cifras de paro juvenil, ciertamente este colectivo es cada vez más difícil que pueda adquirir una vivienda, ya que según las últimas estadísticas publicadas por el INE, más de un 90% de los nuevos adquirentes de viviendas y, por lo tanto, solicitantes de hipotecas, tienen edades superiores a los 30 años. Esta es una de las explicaciones por las cuales lo que inicialmente llegaba a joven a los 30 años ahora se prolongue hasta los 35 e incluso en ocasiones más.

Lo que recomendamos a los potenciales solicitantes de este tipo de hipotecas para jóvenes que lean la letra pequeña en temas de vinculación ya que muchas veces se les obliga a la contratación de muchos más productos que puede que hagan lo que parecía un diferencial de la hipoteca barato, que no lo sea y tanto y que compense acudir a otra entidad que, aun ofreciendo mayor diferencial, no pide tanto nivel de vinculación.

3.3.2. Hipotecas para no-residentes

Las hipotecas para no-residentes son un tipo de préstamo hipotecario que conceden las entidades financieras en España para que extranjeros o españoles, cuya residencia fiscal está fuera de España, puedan acceder a una segunda residencia en nuestro país.

La documentación económica que se solicita a los ciudadanos no-residentes

para evaluar la concesión de la hipoteca es la específica de cada país. Los clientes extranjeros que más oferta tienen de este tipo de préstamos hipotecarios son los británicos y los alemanes, si bien hay muchas otras nacionalidades que pueden optar a esta forma de financiación.

Normalmente los bancos no conceden financiación a los no-residentes por encima del 80% del precio de compra-venta de la vivienda, lo que implica que hay que tener dinero ahorrado para pagar los gastos (que en España rondan el 10% del precio de la casa) y un 20% del precio del inmueble.

Si bien es posible que la entidad financiera en España acepte recibir la documentación escaneada o por correo postal, normalmente se exige la presentación de los originales en persona, al igual que la firma ante notario.

No hay que confundir los préstamos hipotecarios para no residentes con las hipotecas a extranjeros para residentes fiscales en España. Las hipotecas para residentes en España, sean nacionales o de otro país, son hipotecas normales para adquirir una primera o segunda vivienda. Las hipotecas para no-residentes dependen de que los clientes paguen sus impuestos fuera de España, no de su nacionalidad.

3.3.3. Hipotecas específicas de colectivos

Entre la oferta hipotecaria a veces se habla de hipotecas para funcionarios u otro tipo de colectivos que por su estabilidad laboral o sueldos merecen el interés especial de las entidades financieras. Esta oferta varía en función de la situación económica en general y la de los diferentes colectivos en particular. Por ejemplo, las ofertas hipotecarias a funcionarios y personal público empeoran actualmente debido a los recortes en su sueldo y en las expectativas de empleo público. Otro colectivo menos mimado durante esta crisis podría ser el del personal de aviación, pilotos por ejemplo. Este colectivo tampoco se escapa de los estragos de la crisis.

A medida que la situación económica de España mejore, empezaran a surgir ofertas interesantes de préstamos dirigidos a los colectivos que mejor se comporten en términos de estabilidad en sus ingresos y demás.

Tal vez en un futuro veamos ofertas hipotecarias para los autónomos, los

emprendedores que necesariamente serán el motor de la recuperación económica y hoy son uno de los grandes olvidados de la banca en materia de financiación hipotecaria.

3.4. Hipotecas según el inmueble a financiar

También podemos clasificar la oferta hipotecaria en base al bien inmueble que se busca financiar, ya que hay importantes diferencias según sea la garantía hipotecada. Ello es lógico dado que el valor y facilidad de recolocación (posibilidad de que la entidad financiera lo vuelva a vender si se lo tiene que adjudicar) son diferentes según el tipo de inmueble.

- Hipotecas de pisos de bancos, cuando el inmueble que se financia procede de la cartera de inmuebles adjudicados por una entidad financiera.
- Hipotecas para VPO (viviendas de protección oficial).
- Hipotecas sobre bienes urbanos y sobre bienes rústicos.
- Hipotecas para suelo.

3.4.1. Hipotecas de pisos de bancos

Justo cuando el mercado de la vivienda comenzó a caer en picado en el número de ventas, no solo se produjo la reducción de concesión de préstamos a promotores, conocido coloquialmente como cierre del grifo del crédito, sino que paralelamente a las promotoras, constructoras e inmobiliarias les apareció un nuevo competidor para la venta de viviendas: las entidades financieras que quieren colocar el stock de pisos con los que se han quedado de promociones fallidas y de viviendas procedentes de subastas de hipotecas de particulares.

La Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, permite que el deudor participe de la eventual revalorización futura de la vivienda ejecutada. Por otro lado, se facilita el acceso de postores a las subastas y se rebajan los requisitos que se imponen a los licitadores, de modo que, por ejemplo, se disminuye el aval necesario para pujar del 20 al 5 por cien del valor de tasación

de los bienes.

Asimismo, las viviendas embargadas no podrán ser subastadas por el banco por menos de un 70% de su valor de tasación.

La banca en general se ha visto metida en un negocio que no es el suyo natural (prestar dinero y guardar los ahorros de los clientes), y se han visto obligada a convertirse en grandes inmobiliarias. No hay entidad financiera que no posea su propio portal donde pone toda su oferta de pisos a nivel nacional.

Portales como Altamira (Santander), Servihabitat (La Caixa), BBVAVivienda (BBVA), Solvia (Grupo Sabadell), Casaktua (Banesto), son algunos de los nombres que tienen las empresas inmobiliarias que se encargan de la venta del stock de viviendas de las diferentes entidades financieras.

Para poder deshacerse del stock en una época como la actual en la que la demanda y, por lo tanto, la compraventa de viviendas ha caído en picado, las entidades financieras juegan con dos armas a su favor, que no poseen los promotores, algo que han denunciado públicamente las asociaciones de constructores y promotores de España. Estas son:

- Bajada de los precios de forma deliberada para su venta rápida cubriendo el nominal de la deuda y nada más.
- Concesión de hipotecas para los clientes que adquieren sus pisos, que no se le ofrecen al resto de clientes que van a solicitar una cuando el piso se lo adquieren a los constructores o promotores directamente.

En el primer punto es muy habitual el ver como acuden a ferias inmobiliarias y ferias de ventas de stocks de viviendas anunciando a bombo y platillo descuentos del 50% en sus inmuebles, o incluso mayores, lo que ha motivado varias denuncias por atentar contra la libre competencia del mercado.

Pero lo que es también jugar con ventaja son las hipotecas especiales, que conceden las entidades financieras para aquellos clientes que deciden adquirir la vivienda a las inmobiliarias de las entidades financieras. Y es que las denominadas hipotecas para pisos de bancos poseen unas condiciones muy ventajosas frente a otras.

Tipos de Préstamos Hipotecarios

Todas financian hasta el 100% del precio de la vivienda o del valor de tasación (el mínimo de ambos valores), cuando pocas entidades ofrecen más del 80% si se tratase de un inmueble que no es suyo. Incluso en algún caso nos podemos encontrar con entidades que a mayores incluyen hasta los gastos de la hipoteca. Muchos las conocen por este motivo como las **hipotecas 100**. Las entidades incluso las comercializan a través de sus portales con denominaciones diferentes al resto de la oferta hipotecaria.

No solo es por el importe, se le añaden diferenciales más reducidos que las condiciones que dan habitualmente en sus hipotecas, sin comisiones de apertura o estudio, sin excesiva vinculación.

Son hipotecas claramente encaminadas a convencer a los clientes de que compren sus pisos. Lo que ocurre es que mucha de la oferta actual son pisos que están ubicados en zonas que generalmente no llaman mucho la atención, sino ya los habría vendido el propio constructor antes de que se los hubiese quedado la entidad financiera.

En todo caso, las sucesivas reformas financieras están encaminadas a obligar a que las entidades financieras contabilicen la pérdida producida por la adjudicación del ladrillo, con lo que veremos salir abundante oferta a precios muy reducidos en los siguientes meses y años.

También tenemos que esperar a ver la política de ventas de inmuebles del “banco malo” o Sareb, que tiene 15 años para vender un stock de activos inmobiliarios inicial de 197.477 unidades.

3.4.2. Préstamos hipotecarios para VPO

Comenzaremos indicando primero lo que se entiende por una vivienda de VPO o vivienda de protección oficial:

Se trata de aquel tipo de viviendas cuya tipología, dimensiones y precios están reguladas por la Administración (cualquiera de ellas no solo el Estado, sino también CCAA o municipales) en las cuales se establecen unas condiciones para poder acogerse a determinados beneficios tanto económicos como fiscales por parte de los compradores.

Tipos de Préstamos Hipotecarios

Además para que esto se produzca, los posibles compradores deberán reunir unas condiciones establecidas respecto a la titularidad de estas viviendas, ingresos o rentas familiares, etc. que le confieren la posibilidad de optar a la titularidad de una vivienda de estas características.

El requisito fundamental de este tipo de viviendas de protección oficial VPO, deberá de ser el domicilio habitual, la vivienda habitual de la familia (no puede ser para arrendar o utilizarse de segunda residencia, por ejemplo).

Nos encontramos que no hay solo una modalidad de viviendas VPO. Hay viviendas de promoción pública (las que promueven las propias Administraciones Públicas), de promoción privada, de régimen general y de régimen especial. Lo que si caracterizan a todas ellas es el hecho de que todas poseen unos precios máximos de venta determinados por módulos.

Este tipo de viviendas posee determinadas limitaciones en relación con su compraventa. Las viviendas VPO se pueden vender antes de su liberalización, previa información a la Administración ya que puede ejercer su derecho preferente de compra. El precio, hasta que pierda la calificación de Vivienda de Protección Oficial, también viene dado por la Administración.

Hablamos antes de la liberalización. Esto es el proceso en el cual el propio titular de la vivienda comienza los trámites para excluirla de la calificación de VPO, porque por ejemplo, quiere venderla sin esa limitación a cualquier tipo de potencial comprador y a cualquier precio, sin tener que limitarse a los precios oficiales.

Y es que cuando la vivienda deja de tener las condiciones de VPO y pasa a ser libre, el precio a pedir por ella queda ya solo supeditado a la ley de la oferta y de demanda del mercado.

Pasemos al segundo punto importante de esta tipología de viviendas, como es la de la obtención de la hipoteca para poder adquirirlas.

Si alguno de vosotros opta por adquirir una vivienda de VPO, deberá de tener en cuenta que podrá encontrarse de forma general, con dos tipos de ayudas financieras otorgadas por las Administraciones Públicas:

- Préstamos convenidos o del convenio, que vienen a ser sencillamente una

serie de préstamos concedidos en condiciones más ventajosas que las habituales, pactadas entre el ministerio de vivienda (u organismo público equivalente) y las entidades de crédito.

- Ayudas económicas directas: estas son directas a la financiación escogida libremente por el titular de la vivienda VPO. Por ejemplo nos encontramos la subsidiación de los préstamos convenidos, la entrega de una cantidad fija, en función del préstamo convenido, que el ministerio de vivienda (u organismo público equivalente) abona por cuenta del adquiriente a la entidad de crédito, la existencia de cualquier tipo de subvención como las entendemos normalmente o cualquier otro tipo de ayuda
- Propuesta por las Administraciones Públicas y que vaya encaminada a ser una ayuda económica directa destinadas a facilitar el pago de la entrada para el primer acceso a la vivienda en propiedad.

Miremos al detalle el tema de las hipotecas o préstamos hipotecarios.

No cabe duda de que deberán ser concedidos por entidades financieras, no es que por ser viviendas de VPO el préstamo lo conceda cualquier Administración Pública. Como hipotecas que son, serán concedidas por cualquier entidad financiera que se haya acogido al convenio de esa VPO.

En estas hipotecas no se podrá cobrar ningún tipo de comisión relacionada por ningún concepto en relación con estos préstamos. Además, el tipo de interés aplicable a los préstamos cualificados (tanto a los nuevos, como a los concedidos anteriormente en el marco del plan de vivienda) será acordado anualmente por el consejo de ministros.

En cuanto a las cuotas a pagar a la entidad de crédito serán constantes a lo largo de la vida del préstamo, es decir, emplearán el sistema francés o de cuota constante.

Puede ocurrir que se nos haya adjudicado una VPO pero la entidad financiera no nos conceda el préstamo hipotecario. Dado que en la financiación las Administraciones no tienen influencia alguna, el sistema acaba siendo bastante ineficiente para las familias con pocos recursos, a las que las entidades financieras rehúsan financiar. Tal vez la solución sería ofertar VPO de alquiler, no en régimen de compra.

3.4.3. Hipotecas sobre bienes urbanos y rústicos

Antes de nada, deberemos analizar lo que entendemos como bienes inmuebles. Los bienes inmuebles, según se refiere a ellos el Código Civil, son:

1. Las tierras, edificios, caminos y construcciones de todo género adheridas al suelo.
2. Todo lo que esté unido a un inmueble de una manera fija, de suerte que no pueda separarse de él sin quebrantamiento de la materia o deterioro del objeto.
3. Las estatuas, relieves, pinturas u otros objetos de uso u ornamentación, colocados en edificios o heredades por el dueño del inmueble en tal forma que revele el propósito de unirlos de un modo permanente al fundo.
4. Los viveros de animales, palomares, colmenas, estanques de peces o criaderos análogos, cuando el propietario los haya colocado o los conserve con el propósito de mantenerlos unidos a la finca, y formando parte de ella de un modo permanente.
5. Las minas, canteras y escoriales, mientras su materia permanece unida al yacimiento y las aguas vivas o estancadas.
6. Las concesiones administrativas de obras públicas y las servidumbres y demás derechos reales sobre bienes inmuebles.

De una forma más sencilla, se entenderán como bienes inmuebles a todos aquellos bienes tangibles, compuestos por terrenos y/o construcciones tales como: casa habitación, con dominio, edificios, naves industriales, entre otros. Pero que poseen como característica diferenciadora el hecho de que son todos aquellos bienes que no se pueden mover de su lugar. De ahí que se definan como inmuebles (sino serían bienes muebles, el dinero, por ejemplo).

Son lo que coloquialmente se conocen como aquéllos que tienen una situación fija en el espacio y no pueden ser desplazados. Esto implica que estarán registrados en el registro de la propiedad con un número identificativo y único

Tipos de Préstamos Hipotecarios

para cada inmueble que es lo que se conoce como número de la finca, y donde se describe lo que realmente hay en ella construido (en caso de que lo hubiese).

Si atendemos a la clasificación que realizamos hoy en el tema de la naturaleza de los bienes objetos de hipoteca, nos encontraremos la diferenciación entre bienes urbanos y bienes rústicos.

Se entiende como bienes inmuebles urbanos a los que poseen este tipo de naturaleza:

- El suelo urbano, el susceptible de urbanización, el urbanizable programado y el urbanizable no programado desde el momento en que se apruebe un programa de actuación urbanística. Los terrenos que se encuentren en alguna de estas circunstancias: que dispongan de vías pavimentadas o encintado de aceras y, además, tengan alcantarillado, alumbrado público y suministro de energía eléctrica y agua; que estén ocupados por construcciones de naturaleza urbana; los que fraccionen en contra de lo dispuesto en la legislación agraria cuando dicho fraccionamiento desvirtúe su uso agrario.
- Las construcciones urbanas: los edificios; las instalaciones comerciales e industriales, asimilables a los edificios; las obras de urbanización y mejora; las obras realizadas para el uso de los espacios descubiertos; y cualquier otra construcción que sea susceptible de estas características.

Por el contrario, se entienden como bienes inmuebles rústicos aquellos solares que no poseen la condición de urbanos que describimos anteriormente, así como a las construcciones, entre ellas los edificios e instalaciones de carácter agrario, situados en terrenos rústicos e indispensables para el desarrollo de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales.

Vemos que una de las diferenciaciones que los separa más destacada, es el hecho de la finalidad del inmueble. De esta forma, por norma general, se suele considerar que si el inmueble está destinado a ser una vivienda, hablamos siempre de un bien inmueble urbano, no porque esté en una ciudad ubicado, sino porque debe de cumplir determinados requisitos de urbanización (luz, aguas, acometidas, alcantarillado, etc.) que no los tienen porque cumplir los bienes inmuebles rústicos.

Sin embargo es posible (y no poco usual) que sobre un suelo rústico haya un inmueble legal de uso residencial. Normalmente cuando hablamos de hipotecas para inmuebles rústicos nos referimos a este caso, la financiación de la compra del terreno rústico que tiene un inmueble residencial legal y que figura en las escrituras y en el Registro de la Propiedad como tal.

En este sentido, como lo que influye es la finalidad, podemos indicar que en caso de solicitar una hipoteca para un inmueble urbano el porcentaje máximo que una entidad financiera concedería como préstamo hipotecario sería el normal de un máximo del 80% del valor de tasación del inmueble a adquirir e hipotecar. En ese sentido no difieren mucho de las hipotecas clásicas de las viviendas que habitualmente conocemos.

No obstante, cuando la hipoteca se realiza sobre un inmueble rústico, la revaloración en el futuro se entiende que será menor, con lo cual el porcentaje de financiación que se concede en este tipo de hipotecas es sustancialmente menor y hablamos de un porcentaje de hipoteca que suele alcanzar un máximo situado entre el 50% y el 60% del valor de tasación. Además con un agravante, el mismo inmueble, por ejemplo un solar, si es de naturaleza urbana tendrá un valor de tasación mucho más elevado que si es una propiedad de naturaleza rústica ya que esto implicaría que frente al primero en el cual se podrían construir viviendas en el segundo no se podría.

3.4.4. Hipotecas para financiar la compra de suelo

Son las adquisiciones del suelo con la finalidad de realizar una construcción sobre el solar y venta posterior de viviendas (o para vivir si es una autopromoción).

Antes del famoso boom inmobiliario, muchas pocos eran los bancos que financiaban suelo; pero con la llegada de la burbuja y al empezar determinados entidades financieras a dar operaciones para la adquisición de suelo urbano o urbanizable, la mayoría entró en la rueda de la financiación de la compra de solares a los promotores, si lo que querían al final era captar negocio y, por lo tanto futuras hipotecas.

Lo que si hay que tener en cuenta es que es lo que se va a construir en ese solar.

- a)** Que se destine a la promoción de viviendas. En este caso el promotor deberá de pagar un determinado precio por el solar al vendedor que hayan pactado y si el primero necesita de financiación bancaria, puede hipotecar el solar como garantía de la financiación solicitada. ¿Qué importe? Aquí sí que se abre un mundo de posibilidades. Dependerá del perfil del promotor y su experiencia previa con la entidad, dependerá del tipo y número viviendas que quiera construir y de cómo está el mercado inmobiliario a su alrededor, si serán viviendas de primera o segunda habitabilidad,..... Muchas son las posibilidades, con lo cual el importe a solicitar dependerá de muchas variantes.

Nos podíamos mover entre cifras de un 50% del valor del suelo hasta un porcentaje elevado de lo que valdría la construcción una vez terminadas las viviendas que hay encima. Ejemplo:

Si un solar cuesta 600.000 euros y en él se piensan construir 25 viviendas a 200.000 euros la vivienda, supondría un precio final de 5.000.000 de euros. Las entidades financieras en ocasiones han permitido hipotecar y dar un préstamo para la compra del solar (en forma de préstamo al promotor) de hasta el 100% del precio de venta de los inmuebles a construir.

Lo normal en este ejemplo sería, en la buena época constructora que el préstamo solo para la compra del suelo fuese del 50% del precio, o sea, 300.000 euros, pero muchas entidades lo encubrían como el préstamo promotor llegando por ejemplo a financiar el 80% del valor final, en este ejemplo 4.000.000 de euros.

Una consecuencia de esto es que haya entidades financieras ahora mismo que dieron como en el ejemplo 4 millones de euros para solares con precio de 600.000 euros y que hoy no valen ni 200.000 euros de tasación.

- b)** Que se trate de un solar para realizar una operación de autoconstrucción. Es decir, un particular lo que aquí quiere es adquirir un solar para poder construir luego encima su vivienda personal. Al igual que lo que ocurre con la construcción en general han experimentado cambios desde el estallido de la burbuja inmobiliaria.

Antes para la concesión de estas hipotecas o financiaciones, se tasaba cual

sería el valor de la construcción una vez terminada y de ahí se le concedía entre un 70% y un 80% del valor de la misma al cliente para que fuese construyendo e incluso, pudiese aportar parte de este dinero a la compra del solar.

Tras el estallido la cosa ha cambiado. Las entidades ya exigen (salvo perfiles de clientes especiales) que para dar un préstamo para construir la vivienda, el suelo ya esté comprado y pagado por parte del solicitante con lo cual ya no financiará nunca la compra de suelo esa hipoteca.

- c) Que se trate de un solar para establecer cualquier tipo de inmueble destinado a otra cosa que no sea la vivienda habitual del solicitante o la construcción de viviendas destinadas a su venta. O lo que es lo mismo, que se solicite financiación para montar las instalaciones físicas de un negocio o empresa.

En este caso la hipoteca a solicitar o la financiación cambia drásticamente ya que no se está financiando solo la compra y acondicionamiento de un solar para realizar una actividad, sino que lo que se está evaluando es la puesta en marcha de un negocio, con el riesgo de incertidumbre que eso conlleva, con lo cual lo más habitual es que la entidad financiera en ese caso solicite que el que vaya a montar esa empresa sea ya el propietario del solar.

Hoy en día es muy difícil que se financie suelo, como mucho parte de la promoción y no sin serias dificultades para encontrar esta financiación hipotecaria. Las entidades financieras tienen en sus balances enormes cantidades de terrenos urbanizables que, probablemente, acaben construyendo por su cuenta o en asociación con constructoras. Poco interés tienen, por tanto, en financiar el suelo y las promociones de otros.

3.5. Tipos de hipotecas según su naturaleza

En esta sección veremos algunos préstamos hipotecarios con características singulares que los diferencian de la hipoteca de compra-venta más conocida por todos.

- Subrogación de préstamo promotor.
- Subrogación de parte acreedora o hipotecas para cambio de banco.

- Reunificación de deudas
- Hipoteca inversa, para completar la pensión de una persona mayor.
- Hipotecas multidivisas.

3.5.1. Subrogación del préstamo promotor

Cuando un constructor o promotor va a realizar una serie de viviendas y pide dinero para ello a un banco, lo que la entidad financiera le concede es un préstamo con garantía hipotecaria, denominado “préstamo promotor”. En la escritura del mismo se fijan las condiciones a las cuales se le presta el dinero y, además, las condiciones que tendrán los compradores de los pisos en caso de que se quieran subrogar y acogerse a las mismas condiciones financieras ya pactadas.

Esta sustitución es lo que se denomina subrogarse al promotor o subrogación de parte deudora y como podéis entender no implica que se realice una escritura de préstamo hipotecario nueva (que tienen mayores gastos) sino que se realiza una escritura de subrogación en la que se sustituye el promotor por el cliente como deudor del banco. Con lo cual, de escoger esta opción, nos estaremos ahorrando gastos ya que esta escritura tiene un coste menor en comparación con la de constitución de un nuevo préstamo hipotecario. Los gastos de la escritura de compra-venta, sin embargo, serán los mismos en ambos casos.

Ahora bien, **subrogarse al promotor** supone solamente cambio de titularidad y no modificación de las condiciones financieras de la escritura. Por ejemplo, si en la escritura del préstamo promotor se determinó que al promotor se le cobrase el préstamo al Euribor + 2, el cliente que se subroga pagará el mismo al Euribor + 2, este último será el tipo de nuestra hipoteca para el cálculo de las cuotas mensuales. Lo que sí se suele hacer es ampliar la cantidad solicitada, para financiar la nueva compra-venta al promotor.

El promotor se ahorra pagar los gastos de cancelación de su préstamo, con lo que suele intentar convencer a sus clientes de que en lugar de contratar una nueva hipoteca, se subroguen a la suya. Es importante saber que no hay nada que nos obligue a ello, ni aunque lo hayamos firmado en el contrato privado de

arras. Se consideraría una cláusula abusiva. Podemos contratar la hipoteca con la entidad que queramos; nos conviene hacerlo con la del promotor sólo si por condiciones financieras y gastos nos sale más rentable.

3.5.2. Hipoteca cambio de banco

Otro tipo de subrogación, en este caso de parte acreedora, es la subrogación por cambio de banco.

El caso típico es una familia hipotecada que quiere mejorar las condiciones de su préstamo hipotecario actual, principalmente rebajando la cuota mensual que pagan. Para ello puede intentar negociar con su propio banco, que muy probablemente le conteste de forma negativa salvo que aporte nuevas garantías (nuevos avalistas o dobles garantías, básicamente). Sin embargo es posible acudir a otra entidad financiera, después de comparar las diferentes ofertas del mercado, y conseguir mejores condiciones. Es muy importante que nos entregue una oferta vinculante y la estudiemos para asegurarnos que nos mejora sustancialmente la hipoteca.

Si aceptamos la oferta, se inicia un proceso de comunicación notarial del nuevo banco al antiguo, comunicándole nuestra intención de subrogar el préstamo hipotecario y requiriendo la certificación del importe de la cancelación subrogatoria.

La entidad que tiene actualmente podría decidir igualar las condiciones que nos ofrece el nuevo banco, personándose ante el notario en los 15 días siguientes a la notificación del inicio del proceso de subrogación. En caso contrario, se firmará ante notario la subrogación del préstamo hipotecario, pagando el nuevo banco la deuda pendiente y pasando a ser nuestro nuevo deudor, con las condiciones mejoradas pactadas en un principio.

Las escrituras públicas de modificación de préstamos hipotecarios podrán referirse a una o varias de las circunstancias siguientes:

- La ampliación o reducción de capital.
- La alteración del plazo.

- Las condiciones del tipo de interés inicialmente pactado o vigente.
- El método o sistema de amortización y cualesquiera otras condiciones financieras del préstamo.
- La prestación o modificación de las garantías personales.

Las mejoras pactadas más usuales se basan en el tipo de interés y, a veces, una ampliación de plazo, reduciendo de forma considerable la cuota que pasará a pagar la familia que ha subrogado su hipoteca.

3.5.3. Reunificación de préstamos y deudas

A diferencia de los préstamos hipotecarios típicos, la **reunificación de deudas** no conlleva la compraventa de un inmueble por parte del hipotecado.

De hecho su denominación ya describe cual es la finalidad última que se persigue con su firma, como es la de reunificar las deudas varias y préstamos que un determinado cliente ha adquirido, poniendo en garantía del nuevo préstamo hipotecario una propiedad inmobiliaria, fundamentalmente la vivienda habitual.

No obstante, este tipo de hipotecas de reunificación de deudas se suelen dar cuando el solicitante ya lo ve como la última solución ante la imposibilidad de hacerle frente a los pagos de los préstamos que poseen y que debe devolver mensualmente.

Con un ejemplo se puede ver mejor cual es la finalidad y funcionamiento de este tipo de hipotecas.

Una persona que tiene un préstamo de coche a devolver 250 euros mensuales, devolver el uso de las tarjetas en 180 euros mensuales, además posee una hipoteca mensual de 500 euros. Mensualmente debe de afrontar unos pagos de deuda (devoluciones) por importe de 930 euros.

Suponiendo que tiene una nómina de 1.500 euros, hablamos de que su capacidad de gasto mensual se limita a 570 euros con lo cual una familia tiene muy difícil atender a los pagos mensuales relacionados con el hogar.

Tipos de Préstamos Hipotecarios

Puede hablar con su entidad financiera y renegociar la hipoteca, ya que ahora le quedarían por ejemplo 25 años por pagar. Si suma los nominales de todos sus préstamos y amplía en 5 años la hipoteca, la cuota de la nueva hipoteca que al mes debería de afrontar, se situaría alrededor de los 525 euros con la capacidad de gasto de la familia se situaría en los 975 euros al mes liberando de la presión de los pagos mensuales que hasta ahora afrontaba.

Es una de las situaciones más comunes en este tipo de situaciones donde el titular acaba pagando más años y más intereses, pero como se reparte entre un mayor número de cuotas al fin y al cabo le permite poseer una hipoteca holgada que le permite hacer frente a los pagos mensuales.

Otro ejemplo habitual en la reunificación de deudas con hipoteca sería por ejemplo si el cliente posee un préstamo del coche de 300 euros al mes, una tarjeta de 180 euros al mes y cobraba 1.000 euros netos. Le quedaban 520 euros al mes para vivir, pero por desgracia se queda en el paro y en éste cobra como prestación 650 euros. Casi ni podría afrontar los pagos mensuales. Si el titular tuviese una propiedad a su nombre sin cargas podría solicitar al banco una hipoteca sobre ella, es decir, un préstamo para cancelar las deudas que posee y pasar a pagar por ejemplo a 10 años cuotas mensuales de 150 euros. Le permitiría con sus 650 euros al mes pagar la cuota y que aun le quedasen 500 euros que, sin ser mucho, es mejor que la situación anterior que poseía.

Vemos lo que comentábamos al inicio en estos dos ejemplos que era el elemento diferenciador de estas hipotecas con respecto a las otras que comercializan las entidades financieras: no se produce en ningún momento la compraventa de una vivienda. En el primer ejemplo vimos que se ampliaba la hipoteca de un piso ya hipotecado y en el segundo, que se hipotecaba un inmueble libre de cargas pero en ambos casos no se producía de forma paralela ninguna escritura de compraventa de un inmueble.

Otra característica de estas hipotecas es que los porcentajes de hipoteca que se conceden rara vez superan el 50% a 70% del valor del inmueble a hipotecar, ya que es una de las formas que las entidades financieras se cubren del riesgo de impago.

Se puede tramitar una reunificación directamente con una entidad financiera o bien contratando los servicios de un intermediario financiero, que nos cobrará

unos honorarios por la gestión (de forma directa con factura o indirecta de la comisión de apertura que nos cobrará el banco). No resulta fácil encontrar hoy en día entidades financieras dispuestas a reunificar deudas de otros bancos; de hecho, las que se especializaron en la reunificación ya no operan en España, como eran Ge Money Bank, Celeris, Banco Primus o GMAC, entre otros.

Si nos planteamos acudir a un intermediario hipotecarios es muy importante que nos aseguremos que cumple con la normativa al respecto, fundamentada en la Ley 2/2009 de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito. Resumiendo, aparte de entregarnos una serie de documentación sobre la empresa y nuestros derechos como clientes, el intermediario ha de estar inscrito en el Registro de Intermediarios del Instituto de Consumo.

Nunca tramitar reunificaciones de deudas con empresas que no cumplan la ley, ni con prestamistas privados. Una reunificación de préstamos sólo se ha de acabar firmando con una entidad financiera, aunque la tramite un intermediario.

3.5.4. Hipoteca inversa

Una de las modalidades de hipoteca que no es muy conocida pero que está cogiendo auge y contratándose cada vez más es la denominada **hipoteca inversa**, cuyo objetivo es conseguir un complemento de la pensión de las personas mayores, mediante una hipoteca sobre su vivienda libre de cargas.

Por su denominación se puede entender que sería como una hipoteca al revés y en cierto modo es verdad. Pero esta es su denominación por varios motivos.

Primero vamos a ver qué se entiende por hipoteca inversa: se trata de aquella hipoteca en la cual se solicita un préstamo con garantía de una vivienda y es la entidad financiera la que mes a mes da un importe de dinero al solicitante poniendo como garantía la vivienda que se hipoteca.

Es decir, el propietario de una vivienda libre de cargas solicita a una entidad financiera un préstamo poniendo en garantía una propiedad sin cargas que es la que va a hipotecar. La entidad financiera a cambio lo que hace es o bien abonar el dinero que solicita el titular mes a mes o con cuantías pactadas durante un

periodo de tiempo determinado y una vez llegado el vencimiento el cliente o bien devuelve el importe total del préstamo solicitado que se le ha ido abonando o bien la propiedad pasa a ser de la entidad financiera.

Se trata de una de las formas últimamente empleada por jubilados a los cuales la pensión actual no les llega para vivir y, teniendo una propiedad libre de cargas, deciden realizar una hipoteca inversa sobre ella, consiguiendo un préstamo que se le va abonando mes a mes y que les sirve como forma de completar su pensión.

En este caso por ejemplo, si fallece el solicitante de la hipoteca inversa y los herederos quieren quedarse con la propiedad, basta con que abonen a la entidad la cantidad que se pagó al hipotecado hasta la fecha del fallecimiento o, sencillamente, la entidad da a estos una hipoteca para que mensualmente abonen una cuantía hasta que paguen todo el préstamo inicial más los intereses pasando otra vez la titularidad a estar a nombre de los herederos en este caso. Esta ya sería una hipoteca normal y corriente y no una hipoteca inversa.

Por varios motivos se puede definir como una hipoteca inversa:

- Por un lado, mientras que en una hipoteca normal el comprador adquiere una vivienda y solicita un préstamo que usa para pagar al constructor o al anterior propietario, en las hipotecas inversas lo que hace realmente la entidad financiera es financiar una venta de una propiedad a plazos, en cierta manera.
- Por otro, mientras que en las hipotecas habituales es el solicitante el que hace abonos mensuales devolviendo la deuda prestada, en las hipotecas inversas es el banco el que realiza abonos mensuales en la cuenta de los titulares que la han solicitado.

¿Rasgos peculiares de las hipotecas inversas?

Por un lado en el plazo de la hipoteca pasa algo similar al de las hipotecas normales. Mientras que en estas dependiendo de la edad del solicitante se le concede un mayor o menor plazo, en las hipotecas inversas, la cuantía mensual a abonar por el banco al hipotecante es mayor cuantos más años tiene el titular ya que en teoría está más próximo a fallecer a más edad con lo cual el montante del préstamo se deberá de abonar en menor plazo lo que equivale a mensualidades mayores.

Por ejemplo si un propietario de un inmueble valorado en 100.000 euros, libre de cargas, decide realizar una hipoteca inversa sobre el bien, la entidad no acostumbra a financiar el 80% del bien, sino que recurre a porcentajes menores, otra diferencia con las hipotecas normales.

Supongamos que el solicitante tiene 65 años. Las cuotas a abonar si el vencimiento es hasta los 75 años, serían 120 mensualidades menos los intereses, si financia el 50% del valor del inmueble. O sea, 50.000 euros a abonar al cliente en 120 mensualidades. Si el cliente tuviese 70 años y la esperanza de vida que determina el plazo continúa siendo los 75 años, se debería de abonar al cliente 50.000 euros en 60 mensualidades, con lo que consecuentemente el importe mensual deberá de ser superior al primer caso.

Son hipotecas cada vez más habituales pensando en la reducción futura de las pensiones y el encarecimiento de la vida.

3.5.5. Hipoteca multdivisas

Son un tipo de préstamo hipotecario que tuvo su boom en los años anteriores a la crisis. En un momento en que el Euribor estaba muy alto, parecía una buena opción endeudarse pagando el tipo variable de Japón o Suiza, mucho menor. Desgraciadamente el tipo de cambio respecto al euro (moneda en la que cobran la mayoría de hipotecados en España) ha perjudicado de forma muy importante a los clientes que compraron su vivienda mediante una hipoteca multdivisas.

Este tipo especial de financiación permite cambiar de divisas la deuda pendiente, entre las cuales también se encuentra el euro. Básicamente es una hipoteca normal que permite que el hipotecado cambie de moneda en determinados momentos del tiempo pactados.

Normalmente las hipotecas multdivisas se hacen con divisas estables y con tipos de interés bajos, como son el yen, franco suizo, dólar USA, dólar australiano, dólar neozelandés, libra esterlina y el euro.

La ventaja de pagar una mensualidad hipotecaria con tipos de Japón o Suiza, por ejemplo, es que es más baja que su equivalente en euros y referenciada al Euribor. Pero a la ventaja de pagar un tipo de interés más bajo se le une un gran

Tipos de Préstamos Hipotecarios

riesgo: la fluctuación de los tipos de cambio de las divisas y el euro.

Si la divisa con la que tenemos denominada la hipoteca se revaloriza y no volvemos al euro a tiempo, resultará que el capital pendiente aumentará, pudiendo ocurrir que debamos más dinero que al principio al cabo de los años. Si nosotros cobramos en euros, para pagar la cuota en otra divisa tenemos que cambiar moneda y si el tipo de cambio nos es desfavorable, cada vez pagaremos más euros por la mensualidad hipotecaria, pese a que no se muevan los tipos de interés aplicables.

La contratación de este tipo de préstamos y créditos en divisas solo se la deberían plantear clientes que entienden y siguen perfectamente el mercado de divisas y conocen todos los riesgos asociados a este tipo de hipotecas. Nunca un particular sin asesoramiento y formación financiera adecuada. Además la compra de una vivienda con financiación no es precisamente la mejor manera de especular con divisas, hay otros vehículos de inversión mucho menos arriesgados y más aconsejables para ello.

Hay abogados especializados en banca que defienden que para conceder este tipo de préstamos el banco debe pasar los test de idoneidad MIFID, por su complejidad, la igual que en el caso de los swaps (mal comercializados como “seguros de tipo de interés”).

4. Tipos de Referencia del Mercado Hipotecario



Tipos de Referencia del Mercado Hipotecario

A partir de abril del año 2012, como ya hemos visto anteriormente, quedan los siguientes índices de referencia para las hipotecas a tipo variable:

- **Euribor**: tipo de interés al que las principales entidades financieras europeas formalizan préstamos entre sí en el mercado interbancario de la zona Euro.
- **IRPH del conjunto de entidades**. Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años, para adquisición de vivienda libre, concedidos por las entidades de crédito en España.
- **IRS o Interest Rate Swap**; nuevo tipo de referencia que empieza a operar desde abril de 2012. Es una permuta de tipos de interés a 5 años.
- **Tipo medio de los préstamos hipotecarios entre uno y cinco años**, para adquisición de vivienda libre, concedidos por las entidades de crédito en la zona euro. De momento no existen hipotecas con este referencial.
- **Tipo de rendimiento interno**, en el mercado secundario, de la deuda pública de plazo entre dos y seis años; muy poco utilizando en las hipotecas a particulares.
- **El Mibor** sigue vigente para las hipotecas contratadas antes de enero de 2000.

Los IRPH sectoriales, de bancos o de cajas, desaparecen. El cliente tiene un año para adaptar su préstamo hipotecario a un nuevo índice aplicable, que debería figurar como “tipo de referencia sustitutivo” en la escritura hipotecaria. En caso de que no figure o no sea aplicable, hay que atenerse a lo recogido en la Disposición Adicional decimoquinta de la Ley de Emprendedores; con esta aprobación normativa, a partir del 1 de noviembre de 2013, los antiguos índices desaparecen y el Banco de España deja de actualizar los datos y se suprimen

completa y oficialmente los IRPH sectoriales.

Se sustituyen por el índice alternativo que aparecen en los contratos hipotecarios en los que rijan como referencia, en caso de que exista o, en su defecto, por el tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años para la adquisición de vivienda concedidos por entidades de crédito en España, que también publica el Banco de España mensualmente, aplicándole un diferencial equivalente a la media aritmética de las diferencias entre el tipo que desaparece y el citado anteriormente, calculadas con los datos disponibles entre la fecha de otorgamiento del contrato y la fecha en la que efectivamente se produce la sustitución del tipo.

Por otra parte, dos nuevos índices son ya aplicables a la nueva oferta hipotecaria: el IRS y el tipo medio de las hipotecas concedidas por bancos de la zona euro. Sin embargo, de momento, no se están utilizando por parte de los bancos.

Veremos con detalle la naturaleza de los principales índices de las hipotecas a tipo variable.

4.1. El Euribor

Euribor es un acrónimo de “*Europe Interbank Offered Rate*”, o sea, “tipo europeo de oferta interbancaria”. Es el tipo de interés aplicado a las operaciones entre bancos de Europa; esto significa que es el porcentaje que paga como tasa un banco cuando otro le deja dinero.

Se calcula haciendo una media de los tipos de interés de las entidades financieras más importantes de Europa para depósitos interbancarios, se utiliza como referente en las tasas de las hipotecas en los países que pertenecen a la Unión Monetaria Europea. Su cálculo se realiza por la media simple de los tipos de interés diarios de las operaciones cruzadas al plazo de un año en el mercado de depósitos interbancarios, entre las 43 entidades financieras con mayor volumen de negocio (el número de entidades puede variar). Por tanto el Euribor varía cada día, en el caso de las hipotecas se suelen tomar el Euribor a 6 meses o un año (en función del periodo de revisión contratado).

El Euribor se compone en parte del tipo oficial del dinero y de una prima de

Tipos de Referencia del Mercado Hipotecario

riesgo que aplican los bancos para prestarse el dinero entre ellos. Es decir, a septiembre de 2013, el 0,050% actual del tipo oficial del dinero (Banco Central Europeo) + 0,219 que es la prima de riesgo que aplican los bancos. Esta prima no tiene nada que ver con el diferencial que se aplica luego a la hipoteca, que sería el beneficio del banco respecto a su coste por adquirir dinero.

Esta prima fluctúa dependiendo del grado de confianza que el sector financiero tenga entre sus bancos en el interbancario. Más miedo, aumento de prima y viceversa.

El otro componente es el precio oficial del dinero. Esto lo marca el BCE para contener la inflación o reactivar la economía. Son las medidas de política monetaria de las que tiene su cometido el BCE.

Con tipos altos, el dinero renta por sí solo, o sea que no tienen necesidad de moverlo, y a los que no tenemos nos sale caro, o sea que hay operaciones que dejan de hacerse porque los intereses se comen parte o la totalidad de los beneficios. Esto en general enfría la economía y decae la demanda de productos y servicios, con lo que a menor demanda se retraen los precios y se contiene la inflación.

Con tipos bajos, los que tienen dinero, se ven obligados a moverlo porque sus intereses pueden quedar por debajo de la inflación y así pierden patrimonio, y a los que no tenemos, nos da capacidad de afrontar operaciones de mayor envergadura a costa de la deuda. Esto hace aumentar la actividad y reactiva la demanda con lo que se producen subidas de precios, que el supervisor monetario (BCE) tratará de controlar.

Realmente el Euribor no es un solo tipo de interés, sino un conjunto de ellos. Las entidades financieras usan diferentes tipos de interés según el plazo al que se prestan dinero. Por tanto se puede hablar de Euribor a una semana, a un mes o a un año. El Euribor a un año es el que se usa normalmente como referencia para las hipotecas, si tienen revisión anual.

Proceso de cálculo del Euribor

El cálculo y publicación del valor del Euribor se realiza todos los días laborables, de acuerdo al siguiente proceso:

Tipos de Referencia del Mercado Hipotecario

1. Diariamente se solicita a cada banco de referencia que envíe sus tipos de interés actuales no más tarde de las 10:45 a.m. Para ello, Reuters genera en su sistema una página privada que solamente puede visitar el banco y el personal encargado de realizar el cálculo. De 10:45 a.m. a 11:00 a.m. (CET) los bancos tienen oportunidad de corregir sus contribuciones si fuese necesario.
2. A las 11:00 a.m. (CET), Reuters realiza el cálculo del nuevo valor del Euribor, para lo cual elimina el 15% más alto y el 15% más bajo de los tipos de interés recolectados y realiza la media aritmética del resto de valores. El resultado se redondea al número de 3 decimales más próximo al valor del promedio.
3. Tras el cálculo, Reuters publica instantáneamente el tipo de referencia Euribor en las páginas 248-249 de su sistema Telerate, que están disponibles para todos sus subscriptores y agencias de información. Al mismo tiempo se publican los tipos de interés empleados en el cálculo, con el fin de conservar la transparencia del proceso.

El hecho que sea una corporación privada de información, Thomson Reuters, la que calcula el Euribor, con los datos que le proporcionan los propios bancos, ha provocado ciertas dudas de la independencia de este índice, máxime cuando hay entidades financieras investigadas por alterar los datos para calcular el Libor y el propio Euribor.

En todo caso, actualmente es el índice hipotecario más utilizado en los préstamos hipotecarios a tipo variable.

4.2. El IRS

Las siglas IRS se refieren al **Interest Rate Swap** o permuta de tipos de Interés a 5 años y es un índice nuevo que la banca comienza a emplear para fijar los precios de las hipotecas que lleva vigente en el mercado financiero español desde el mes de abril de 2012.

El Banco de España lo publica junto al resto de **índices hipotecarios oficiales**.

El objetivo que persigue este nuevo índice o referencia hipotecaria es poder

Tipos de Referencia del Mercado Hipotecario

mostrar una evolución más amplia e independiente de los cambios de los tipos de interés, dado que su valor se obtendrá de las operaciones reales de derivados de tipos de interés de los agentes económicos, que se publica en Bloomberg.

El IRS se calcula como una media del mercado de futuros sobre los tipos al citado plazo. Esto persigue como ya dijimos el que la volatilidad del índice sea menor, lo supuestamente conllevará más tranquilidad a los hipotecados a la hora de las revisiones anuales que no tendrán negativas sorpresas.

En esencia es buscar un índice al que referenciar las hipotecas más estable que el mayoritario empleado actualmente que es el Euribor. En todo caso debemos de decir que tiene en común con este, y es el hecho de que el cálculo del mismo se realiza diariamente poseyendo una evolución hasta hora muy similar.

Si lo que nos preguntamos es cuál índice de los dos es el más alto, una evolución de ambos a fecha de su aparición nos decía que mientras que el Euribor estaba al 1,33% el IRS estaba rondando el 1,49%.

Si se realizan las comparaciones de ambos índices desde la entrada en funcionamiento de la moneda única, el IRS medio desde 1999 es del 3,70%, mientras que el tipo medio del Euribor se sitúa en el 3,05% (información obtenida de Bloomberg).

No podemos confirmar, que al ser un índice a 5 años, la revisión de la hipoteca será a ese plazo, porque las entidades financieras no se han manifestado al respecto.

Como ejemplo está lo que ocurre con el IRPH que es un índice que se calcula en función del tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años y a pesar de esto se revisa con una periodicidad anual.

Lo que ya no vale es mirar a corto plazo como cambia el índice para escoger a que queremos tener la hipoteca referenciada, a la vez que también dependemos de la periodicidad de la revisión. Hoy se dice que serán valores bajos hasta el 2014 y 2015. Si es así y la revisión es cada 5 años nos interesaría el IRS. Por el contrario, si la revisión es anualmente, dependiendo de cómo evolucionen puede que incluso interese referenciar nuestra hipoteca al Euribor.

Una duda que podía surgir es si las entidades financieras van a dejar de tener

entre su oferta hipotecaria préstamos referenciados al Euribor, pero eso no va a ocurrir, ya que es un nuevo índice que convivirá con este y con el IRPH del conjunto de entidades.

Esperemos a ver cómo actúan las entidades financieras para poder sacar conclusiones al respecto del funcionamiento práctico del IRS.

4.3. IRPH del conjunto de entidades

Aunque la mayoría de las hipotecas que tenemos en España, fueron firmadas a tipo variable, no podemos decir que las firmadas usando como índice de referencia el IRPH sean la mayoría.

Hace unos años nos encontrábamos con 4 índices que solían ser los más habituales, como son el Euribor, el IRPH de Cajas, el IRPH de Bancos y el IRPH del conjunto de entidades. Dos de ellos desde la aparición del IRS el 29 de abril de 2012, se han dejado de utilizar pero siguen funcionando hasta abril de 2013.

Conceptualmente, por las siglas IRPH se entiende Índices de Referencia de Préstamos Hipotecario y en la práctica viene a calcularse como una media de los dos desaparecidos.

El Banco de España publica mes a mes todos los índices a través de un media de las diferentes ofertas del mercado hipotecario que han inscrito los bancos y cajas de ahorro, con lo cual se puede ver una evolución de todos estos tipos, salvo de los dos que ha desaparecido hasta el mes de en curso.

En teoría el IRPH se trata de un índice que es más caro que el Euribor, pero no obstante los defensores del mismo dicen que es un índice menos volátil con lo cual da menos sorpresas al hipotecado a la hora de realizar las revisiones anuales.

Dos son los puntos a destacar en este índice que se pueden señalar:

- Por un lado, debemos de indicar que el IRPH conjunto de entidades viene a ser la media de los precios de referencia de hipotecas a tres años, con lo cual lo suyo sería que la revisión se realizase cada este plazo de tiempo, 3 años. No obstante esto no ocurre así. Las revisiones se realizan anualmente lo

mismo que el Euribor.

- Por otro, cuando se ven ofertas comparativas para una misma hipoteca choca el que el diferencial que las entidades financieras añaden al Euribor para calcular el tipo de interés es sustancialmente mayor que el que le aplican al IRPH, con lo cual la gente se orienta hacia este último. La explicación es que la aplicación de un menor diferencial hace que el precio que se obtiene entre ambos precios se reduzca al ser más barato el Euribor que el IRPH conjunto entidades.

Ejemplo: Euribor hipotecario al 1,25% e IRPH conjunto entidades al 2,35% con lo que presenta una diferencia del 1,15%. La entidad ofrece por ejemplo Euribor + 1,50 o bien IRPH + 0,75, con lo cual el tipo al hipotecado sería o de 2,75% (con el Euribor) o del 3,05% (con el IRPH), con lo cual vemos que la brecha de 1,15% de diferencia se ve reducida a una de 0,30 solamente. Incluso hay ocasiones en que el diferencial a añadir al IRPH es 0, con lo cual el precio de la hipoteca es sencillamente el valor del índice en ese momento.

Los primeros días de cada mes el Banco de España cede los datos del mes anterior (media anual) con lo cual es el día que podemos observar los valores de los índices a la vez como se ha producido la evolución mensual de los mismos.

Como resumen dejemos por lo tanto claro que es lo que se entiende por IRPH del conjunto de entidades que pronto será simplemente IRPH al desaparecer los otros dos: será el tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años para adquisición de vivienda libre que se han concedido por los bancos y las cajas durante el mes al que se refiere el índice.

4.4. Rendimiento interno de la Deuda

Cuando hemos hablado anteriormente de hipotecas a tipo variable, es decir, las referenciadas a algún índice, siempre hemos hablado de los índices más usuales dentro de nuestro mercado hipotecario.

Cómo no, el Euribor es el índice estrella. Siendo con mucha diferencia el índice más usado para el cálculo de los tipos de interés de las hipotecas. También hablamos de los índices IRPH, dos de los cuales, IRPH de bancos e IRPH de

Cajas, han desaparecido del mercado el 29 de abril de 2012, y queda sólo de este tipo el denominado IRPH del conjunto de entidades.

En esa misma fecha que indicamos comenzaron a comercializarse préstamos hipotecarios con un nuevo índice, el IRS que resume la media del índice a 5 años, frente a los 3 años que usan los IRPH para el cálculo de la media de tipos.

¿Qué es por lo tanto conceptualmente este índice?

Este índice, Rentabilidad Interna de la Deuda Pública, es un indicador que se elabora a través de la rentabilidad media de la deuda pública en el mercado secundario. Se trata de un buen índice siendo habitual que se le incorpore un diferencial positivo.

Frente a otro tipo de indicadores este índice presenta una importante ventaja diferenciadora de otros, y es la total transparencia, ya que frente a otros (la mayoría) en este índice y en su elaboración no intervienen las entidades financieras en la toma de datos para su cálculo. Esa es claramente la explicación por la cual estamos ante el índice de referencia menos ofertado del mercado. Para el cálculo de este índice estamos hablando de que se emplea información sobre las evoluciones de los precios de la deuda para calcular la media semestral del rendimiento en el mercado secundario de deuda pública con vencimiento entre dos y seis años.

Como indica propiamente el Banco de España, aunque este es un tipo de índice muy poco utilizado, también forma parte de los índices de referencia que esta entidad supervisora elabora y publica, y, cuando es aplicado, es calculado sobre la rentabilidad media a la que son negociados los bonos del Tesoro, comprendiendo plazos de entre dos y seis años.

A tenor de esta descripción de cómo se debe de calcular, lo normal es que viendo como está evolucionando nuestra prima de riesgo y la rentabilidad del bono a 10 años, estemos ante un índice claramente más elevado en valor que cualquiera de los empleados o comentados hasta ahora, pero siempre teniendo en cuenta que al contrario es el índice hipotecario más claro en su funcionamiento, sin que haya oscurantismo por parte de las entidades en la intervención de su cálculo.

Lo que hay que reconocer es que en la situación actual en la que nos

encontramos, aquellas hipotecas comercializadas y referenciadas a este índice hipotecario dejarían las liquidaciones y los tipos de interés a merced de los mercados.

Por eso en estos momentos consideramos que, aun siendo el índice más transparente, hoy con toda probabilidad es el más caro y más dependiente de la evolución del entorno.

Probablemente sería el mejor índice en otras circunstancias de la economía, pero hoy por hoy nos parece demasiado arriesgado.

4.5. El MIBOR

Hablar del MIBOR, es hablar de uno de esos indicadores a los cuales se pueden referenciar las hipotecas a tipo variable en España.

De hecho fue el principal índice hipotecario hasta la llegada del Euribor que fue su sustituto natural.

Conceptualmente, el MIBOR (Madrid InterBank Offered Rate) se define como el tipo de interés interbancario que se aplica en el mercado de capitales de Madrid. De ahí, cuando la política económica española recaía en el Banco de España, este era el principal índice hipotecario; pero cuando ha recaído parte de la supervisión económica en el BCE, el índice, por lógica, de referencia principal ha pasado a ser el Euribor.

Se trata de una tasa que fluctúa de acuerdo al estado del mercado y dependiendo del plazo del préstamo y de la moneda contratada, con lo cual no hay un solo MIBOR, lo mismo que ocurre con el Euribor, sino que hay un valor diferente para cada tramo de tiempo especificado.

De esta forma debemos de dejar claro antes de seguir, que el índice MIBOR que se emplea para referenciar las hipotecas es el del MIBOR a un año. El MIBOR a un año es la referencia más utilizada en los préstamos hipotecarios a tipo variable y cuando hablamos del mismo se puede definir como el tipo al que las entidades financieras se prestan dinero entre sí en el mercado interbancario de Madrid.

En esto, al igual que el índice que lo sucedió principalmente, el Euribor, hace que siempre se le añada un diferencial positivo a su valor para determinar el tipo final de la hipoteca. Es decir, como ejemplo para que os quede claro, el Banco recibe dinero al MIBOR y lo presta al MIBOR más el diferencial, que es su ganancia.

¿Cómo se calcula el MIBOR?

Este indicador se calcula a partir de la media aritmética simple de los tipos de interés diarios a los que se han cruzado operaciones a plazo de un año en el mercado interbancario, durante los días hábiles del mes legal correspondiente. Los tipos diarios los forman a su vez los tipos medios ponderados por el importe de las operaciones realizadas a ese plazo durante el día.

Se trata de un tipo que tiene una gran volatilidad como es lo normal, igual que el Euribor, y está muy ajustado a la realidad del mercado.

Como ya dijimos anteriormente, pese a que el índice hipotecario es el MIBOR a un año, existen MIBORs a diferentes plazos como es el caso del MIBOR a 1 mes, a 3 meses, a 6 meses, etc. pero ya son utilizados para otras operaciones diferentes de las hipotecas.

Al igual que ha pasado en el mes de abril de 2012 con dos de los índices IRPH, no se pueden firmar nuevas hipotecas referenciadas a este índice, ya que desde el 2000 (1 de enero de este año) los nuevos préstamos hipotecarios deben de emplear como referencia el Euribor. Lo cierto es que en el mercado sí que hay una gran cartera de hipotecas con este índice ya que el que no se comercialicen nuevas, las anteriormente al 2000 siguen vivas y como el MIBOR no ha desaparecido, continúan calculando los tipos y revisándose anualmente en base a la evolución del MIBOR, no de otro índice sustitutivo.

Es decir, no ocurre como en otros casos, aquí, la no comercialización de más préstamos hipotecarios al MIBOR no es debida a que este índice desaparezca, sino a que ha sido sustituido por otro.

5. Sujetos de un Préstamo Hipotecario



Todos sabemos qué significa ser el titular principal de un préstamo hipotecario, en mayor o menor medida: asumir una deuda con una entidad financiera, cuya garantía principal es la hipoteca sobre un bien de nuestra inmueble de nuestra propiedad, si bien en España el hipotecado también responde de la deuda de forma personal, con todos sus bienes presentes y futuros.

Si ya muchos titulares de un préstamo hipotecario no sabían que respondían también de forma personal, no es difícil imaginar el desconocimiento reinante en los que firmaron en concepto de otro tipo de sujeto hipotecario. Además del avalista hipotecario, existen otras figuras menos conocidas (pero en ocasiones bastante utilizadas) como el hipotecante no deudor (que hipoteca un inmueble en propiedad limitando su responsabilidad a éste), el titular fideicomisario hipotecado, el usufructuario o el nudo propietario de un inmueble hipotecado, entre otros.

5.1. Titular del préstamo hipotecario

Se trata de una de las partes participantes en la firma de un préstamo hipotecario sin el cual difícilmente se podría hablar de hipoteca. Coloquialmente, es la persona que solicita el préstamo hipotecario y firma la adquisición de la vivienda que es la que se abona con este dinero que se da en el préstamo. Es uno de los sujetos activos dentro de la hipoteca, y que es a la vez solicitante del préstamo, adquirente de la propiedad y deudor de la entidad financiera de la que solicita la hipoteca.

Es importante entender que la compra-venta mediante hipoteca habitual supone la firma de dos escrituras:

1. La escritura de préstamo hipotecario, mediante la cual una entidad financiera nos presta un dinero hipotecando un bien inmueble como garantía.

2. La escritura de compra-venta, que firman tanto los vendedores como los compradores, y que supone la transmisión de la propiedad de un bien a cambio de dinero.

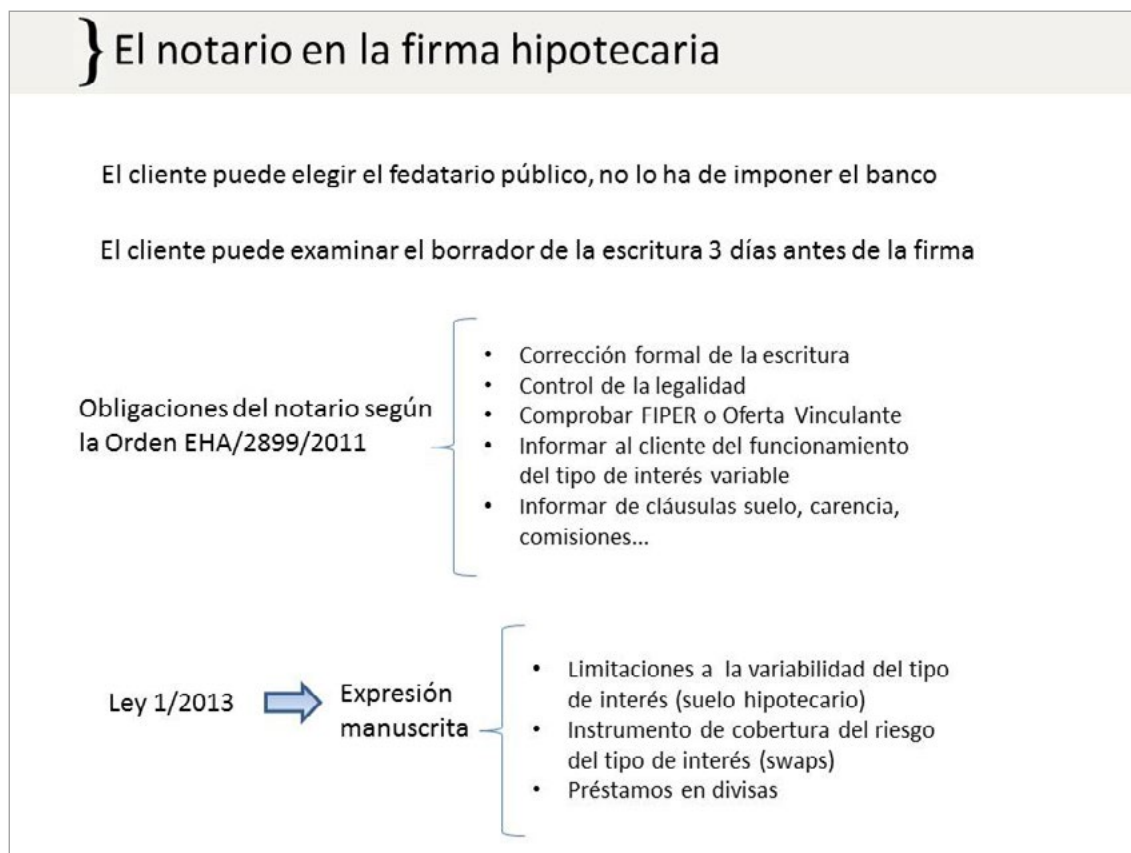
Hacemos esta distinción porque nos será útil para entender los diferentes sujetos de las escrituras.

El titular del préstamo hipotecario es la persona física o jurídica que asume la obligación de devolver el dinero prestado y sus intereses. Normalmente coincide con el comprador del bien inmueble, pero podría no ser así como veremos más adelante.

El titular hipotecario muchas veces es la parte más débil ya que se limita a firmar lo que en el notario se dice, dando todo por bueno por el mero hecho de que el notario lo lee; sin embargo el fedatario público se limita a leer e informar de lo que se incluye en la escritura de préstamo hipotecario que remite el banco. El hipotecado debería llegar a la firma de la escritura de la hipoteca en la notaría con pleno conocimiento de lo que va a firmar.

La Ley 1/2013, para evitar que no se informe adecuadamente al cliente de la existencia de determinadas cláusulas importantes, como las de suelo, la existencia de swaps o permutas de tipo de interés (mal llamadas seguros de tipo de interés) y en el caso de préstamos en divisas, obliga a que el notario recabe en la propia escritura una expresión manuscrita del firmante, además de su firma.

Por eso existe y todo hipotecado debe de solicitar, ver con todo detalle antes de firmar lo que se denomina como 'oferta vinculante', donde aparece reflejado todo lo que contiene el contrato de la hipoteca. Además actualmente el banco está obligado a poner a disposición del cliente una serie de información precontractual (FIPRE y FIPER).



¿Qué es la oferta vinculante?

Es un documento que previo a la firma de la hipoteca en el notario del préstamo, la entidad financiera debe de entregar al titular hipotecario y en el que se recogen todas y cada una de las características que clasifican a ese préstamo y que posteriormente se incorporarán en la hipoteca. La entidad la dará firmada y el titular hipotecario se quedará con una copia que le sirva de garantía ante posibles cambios posteriores que se incluyan en la hipoteca y que no vayan en esta oferta vinculante.

Por eso debe de ser entregada con antelación y el titular hipotecario leerla detenidamente y con mucha atención (hay que solicitarla al banco). Y es que lo que tenemos que tener en cuenta es que el firmar ante notario no significa que firmemos lo correcto o lo que más nos conviene.

Sujetos de un Préstamo Hipotecario

La **Guía de Acceso al Préstamo Hipotecario** editada recientemente por el Banco de España, nos es útil para saber qué documentación previa a la firma ante notario nos tiene que suministrar el banco, aparte de la oferta vinculante. Concretamente:

La Ficha de Información Precontractual (FIPRE): facilita información de naturaleza orientativa, que deberá estar a disposición de los clientes, de forma gratuita, en todos los canales de comercialización utilizados por la entidad.

Como característica importante de esta información, debe señalarse que el referido documento, que se ha entregado en respuesta a una solicitud de información sobre los préstamos que oferta la entidad, no conlleva para la entidad la obligación de conceder un préstamo, y que la información que contiene es meramente orientativa. También deberá indicar que se ha elaborado en función de la situación de mercado en ese momento y que la oferta personalizada que posteriormente se haga al cliente puede ser distinta como resultado de la obtención de información de las preferencias del cliente y sus condiciones financieras.

La Ficha de Información Personalizada (FIPER): Una vez que el cliente haya facilitado información más concreta sobre sus necesidades de financiación, su situación financiera y sus preferencias, las entidades, si están interesadas en la operación, le proporcionarán la información personalizada que resulte necesaria para dar respuesta a su demanda de crédito, con objeto de que el cliente pueda conocer sus características concretas, valorar sus implicaciones y adoptar una decisión fundada sobre si le interesa o no suscribir el contrato. Esta información, de carácter mucho más específico, se facilitará mediante la Ficha de Información Personalizada (FIPER), que se entregará al cliente, de forma gratuita y siempre antes de que este quede obligado por cualquier contrato frente a la entidad. De toda la información que ha de proporcionar la FIPER, documento muy útil para el conocimiento previo del cliente de lo que va a firmar, destaca:

- Que el documento no conlleva para la entidad la obligación de conceder un préstamo, y el plazo de validez de la información en él contenida.
- El importe máximo y la duración del préstamo. El tipo de préstamo, el tipo de interés aplicable y la garantía, así como la advertencia de que el préstamo no se expresa en euros, si este fuese el caso.

Sujetos de un Préstamo Hipotecario

- La TAE (coste efectivo del préstamo) y los componentes que se tienen en cuenta en su cálculo.
- La existencia de techo, suelo u otras limitaciones a la variabilidad del tipo de interés y las características de tales limitaciones.
- El importe de cada cuota a pagar, calculadas estas en distintos escenarios de evolución del tipo de interés. Es muy importante que analicemos este punto con atención, ya que la cuota con interés variable varía en cada revisión. Hay que tener muy claro qué cuota saldría con el tipo de referencia al máximo (en el caso de Euribor, calcularlo al 5%) y ver si la podríamos pagar. En caso de responder negativamente, mejor no endeudarse.
- Las obligaciones que deberá cumplir el cliente para beneficiarse de las condiciones del préstamo descritas en la ficha.
- Costes que debe pagar el cliente.
- Las consecuencias derivadas del incumplimiento de los compromisos del préstamo.
- Los riesgos que conlleva el préstamo y otras advertencias que la entidad haga constar como tales.

El notario da fe pública de que se firma lo que se firma y que los firmantes son los que dicen ser. No siempre actúa como nuestro asesor, pese a que debería; le podemos formular dudas, pero para ello debemos saber qué preguntar, al menos.

La Ley española hace una distinción con respecto a otras normativas legales en materia hipotecaria, de tal forma que, por ejemplo en los Estados Unidos la garantía del préstamo es la propia propiedad en sí, mientras que en España, además de la garantía real que supone la propiedad gravada con la hipoteca, el titular hipotecario también responde personalmente del pago de la deuda contraída en el préstamo hipotecario.

Como última aclaración debemos de decir que puede darse el caso de que el titular hipotecario no sea propietario, es decir, que asuma la titularidad del préstamo hipotecario solicitado pero que no sea el que adquiera la

propiedad (pero no es habitual), y esto se ve cuando en la escritura del préstamo hipotecario el aparece como firmante, mientras que en la escritura de compraventa del inmueble no. Pero repetimos que es algo no habitual ya que en ese caso suele predominar más la figura de avalista que la de titular hipotecario no propietario.

Por tanto, resumiendo, el titular de un préstamo hipotecario puede:

1. Ser también el propietario del inmueble que se hipoteca.
2. No ser el propietario del inmueble hipotecado.

El primer caso es el más normal y ya se ha explicado. Veamos con un poco más de detalle el segundo: el titular hipotecario no propietario.

Algunos bancos han preferido el titular hipotecario al avalista para reforzar las operaciones. En lugar de firmar como avalistas, se les hacía firmar como titulares del préstamo, pese a no adquirir la propiedad del inmueble.

A efectos de responsabilidad poca cosa cambia: responden con todo su patrimonio presente y futuro de la devolución de la deuda, al igual que los avalistas.

Sin embargo a nivel de riesgos, la deuda hipotecaria figura en el CIRBE (Central de Información de Riesgos del Banco de España) como riesgo directo, cuando siendo avalista figuraría como riesgo indirecto. A efectos prácticos, ello podría conllevar más dificultades para obtener financiación propia, si bien en ambos casos es un impedimento.

Fiscalmente también es más problemático ser titular hipotecario no propietario que avalista, ya que Hacienda podría considerar que en realidad se está produciendo una donación encubierta (pagar una deuda a otros que adquieren la propiedad).

5.2. Avalista hipotecario

En toda operación de préstamo o crédito aparecen necesariamente dos figuras como son el prestamista y el prestatario. Y como no iba a ser menos, lo mismo

Sujetos de un Préstamo Hipotecario

ocurre en las operaciones de préstamos hipotecarios.

La figura del prestamista, en este caso el que pone la carga en el inmueble o lo grava es la entidad financiera. El prestatario o el que firma la hipoteca adquiriendo la propiedad con cargas es el titular principal del préstamo hipotecario.

Lo que subyace en un préstamo hipotecario siempre es un análisis previo a la aprobación de la hipoteca en el que el prestamista analiza la capacidad que tiene el prestatario o hipotecado de devolver el importe inicialmente dado en el préstamo. Mira sus circunstancias personales y económicas, lo que se define como analizar los riesgos, y en función de las mismas la operación puede salir aprobada o denegada.

Cuando la operación sale denegada, no implica necesariamente que no se vaya a firmar, sino que la capacidad de devolver la deuda por parte del hipotecado, con las condiciones que tiene en esos momentos, no es viable; pero puede reforzar la operación con la incorporación de alguien más que garantice a la entidad que cobrará, el **avalista**, que tiene la obligación con ello al cumplimiento del pago o devolución del préstamo pero sin ser propietario del bien ni adquirirlo. El avalista garantiza la devolución de la deuda por parte del hipotecado, es decir, es aquel que avala el buen pago por parte del hipotecado.

El avalista por lo tanto, normalmente persona física aunque también puede ser persona jurídica, es aquel participante en la hipoteca que no adquiere ningún derecho de propiedad sobre el inmueble a adquirir con el préstamo pero que si adquiere la obligación del pago de la deuda contraída si no se hace cargo de la misma el hipotecado.

En las operaciones hipotecarias podemos decir que es la figura más conocida, además del prestamista y prestatario, si bien no siempre se comprende su verdadero alcance. También hay que decir que es la parte más débil o perjudicada en caso de que las cosas salgan más ya que un avalista responde con todo lo que ingresa o ingresará, es decir, presente y futuro además de con todo su patrimonio, sin que nunca sea el propietario de lo que se adquiere con la hipoteca.

Peligroso es porque el banco que prestó el dinero y grava el inmueble puede ir contra el avalista antes que contra el titular principal si lo desea, al incluir unas

cláusulas en las que se renuncia al beneficio de orden, división y exclusión, y que llevan las hipotecas y la mayoría de la gente firma sin comprender realmente lo que significan.

Por lo tanto y para que se entienda coloquialmente, un avalista responde de una deuda que no es suya que ha servido para comprar un bien que tampoco es de su propiedad.

El ejemplo más claro es el caso de los padres con los hijos. Si quiere ayudar a sus hijos, perfecto. Pero si avala una hipoteca en la que hay otros titulares, por ejemplo un tercero o un familiar político, puede ocurrir que con su patrimonio deberá de responder de lo hecho mal por un tercero.

No debemos confundir la figura del avalista con otras, como el hipotecante no deudor (que aporta un inmueble en garantía que es hipotecado) o la persona que permite que se pignore un producto de ahorro en garantía (por ejemplo un depósito a plazo o un fondo de inversión).

Las causas más habituales para que se incorpore o solicite avalistas a algún préstamo hipotecario suelen ir unidas a las dudas de que el solicitante y futuro hipotecado sea capaz de atender las devoluciones pactadas del préstamo en cuestión. Lo que hace en ese caso la figura del avalista es el incrementar la capacidad mensual efectiva de pagar la deuda, o bien aporta garantías de cobro en propiedades que cubran la deuda contraída en caso de necesidad de venderlas para afrontar los pagos.

5.3. Hipotecante no deudor

Hay una leyenda urbana que dice que uno puede ser sólo avalista de nómina, pensando que sus propiedades quedan al margen del compromiso. Por otra parte, existiría el avalista de propiedad, que sí compromete su patrimonio. Esta creencia popular hace que muchas veces los avalistas estén dispuestos a firmar, pero no quieren entregar las escrituras de propiedad a la entidad financiera.

La realidad es muy distinta: entreguemos o no las escrituras, si firmamos como avalistas responderemos no sólo con nuestra nómina, sino con todo nuestro patrimonio. Por ello es absurdo querer esconder nuestras propiedades al banco, que además las conoce pidiendo una nota simple al Registro de la Propiedad.

Sujetos de un Préstamo Hipotecario

Sin embargo hay una figura que, a diferencia del avalista, limita su responsabilidad en la deuda que “avala”; hablamos del hipotecante no deudor, figura que hipoteca su vivienda como segunda garantía de un préstamo hipotecario que firma un tercero, pero no le debe nada al banco.

Lo que hace la entidad financiera es tomar una garantía hipotecaria del hipotecante no deudor, respondiendo su vivienda sólo en la parte hipotecada, es decir, responde por la responsabilidad hipotecaria asignada a su finca.

Se introduce el concepto de responsabilidad hipotecaria que es algo que casi ninguna entidad explica a los solicitantes del préstamo hipotecario. Esta viene a ser la suma de todos los conceptos que son garantizados mediante la hipoteca (el capital prestado, los intereses normales y los intereses de demora, costas judiciales, gastos etc.) Sobre esta cantidad es sobre la que se calculan los gastos de la formalización de una hipoteca.

Veamos un ejemplo de esta figura de hipotecante no deudor. Uno de los casos más frecuentes es la de una pareja que solicita una hipoteca 100% más gastos. Actualmente lo máximo que suelen conceder los bancos es un 80% de la tasación; a veces dan la opción de hipotecar otra vivienda más para llegar al 100% y es ahí cuando se produce la hipoteca sobre la vivienda del hipotecante no deudor.

Sería lo que vulgarmente se entiende como que un familiar ponga su propiedad en garantía que cubra la parte que falte de la definida antes como responsabilidad hipotecaria.

Esta figura dentro del mundo de las hipotecas es una fórmula mucho más beneficiosa que la de avalista para el que la desempeña ya que, si se impaga el préstamo, nuestra deuda se limita a lo hipotecado y nada más.

Un ejemplo de cómo funciona la responsabilidad hipotecaria sería el entenderla como el tope de lo que responde la finca. Por eso se distribuye entre principal, intereses deudores y costas y gastos: si firmas una hipoteca de 90.000 euros, y la finca solo respondiese de 90.000 euros, a la primera cuota que impagues ya debes más de esos 90.000 y la finca no debería responder de los mismos. Por eso surge la responsabilidad, para que tu y terceros que adquieran la finca, sepan, en el peor de los casos de cuanto responde esa finca.

Evidentemente si debes al cabo de años 60.000 euros y no pagas, la finca responderá solo de esos 60.000 euros más los gastos del juicio, siempre y cuando no superen los 90.000 euros.

Lo que es negativo en el caso de la figura del hipotecante no deudor es que nos encontramos con la imposibilidad, o mejor dicho la limitación, ante una hipotética venta que queramos efectuar del bien hipotecado; deberíamos saldar la hipoteca para poder vender, ya que hay que recordar que el vendedor debe de poner a disposición del comprador el bien completamente libre de cargas.

Curiosamente se suele preferir firmar de avalista que ser un hipotecante no deudor, creyendo que de esta forma se preserva la propiedad. En absoluto, es preferible la segunda figura. Otra cosa es que se tenga que ir con cuidado de no firmar como avalista y además como hipotecante no deudor, que los bancos si pueden tratan de asegurarse al máximo. Por eso es tan importante tener una cultura financiera básica sobre el mundo hipotecario: para evitar firmar algo que no entendemos y puede comprometer nuestro bienestar futuro de forma muy importante.

5.4. Usufructuario y nudo propietario ante una hipoteca

Cuando hablamos de usufructuario nos referimos a la figura legal del usufructo que es un derecho real de goce, uso o disfrute de una cosa ajena. Vulgarmente podríamos definirlo como el ser propietarios en derechos pero sin serlo en realidad.

El usufructuario disfruta de la cosa, en este caso una vivienda, pero no es su propiedad. Es decir, tiene la posesión pero no la propiedad. Esta figura dentro del mundo hipotecario, puede utilizar y disfrutar la vivienda pero teniendo en cuenta que como no es el propietario, es imposible que la pueda hipotecar. Tampoco por lo tanto no podrá venderla ni realizar ningún otro acto de disposición sin el consentimiento del propietario.

La propiedad de esta vivienda es de la otra figura de la que hablamos antes, del nudo propietario, que es quien puede disponer de ella, gravándola, enajenándola o mediante testamento. Es decir, no la usa, no la posee (en términos de uso), pero si puede realizar cualquier cosa relacionada con su propiedad.

Puede definirse el usufructo como una cesión temporal del dominio de la vivienda en nuestro ejemplo del mundo hipotecario, pues mientras una persona, el usufructuario, obtiene las utilidades de la vivienda el dueño conserva la propiedad, en tanto que derecho, pero sin poder usar ni gozar de lo suyo, en una expectativa de goce futuro, que lleva a denominarlo, por la disminución de sus facultades de goce, “nudo propietario”.

¿Cómo afecta esto al mundo hipotecario?

Ya lo hemos anticipado: el usufructuario no puede hipotecar una vivienda y el nudo propietario sí. Si se quiere poner en garantía esta vivienda en un préstamo hipotecario, o sea una hipoteca, solo lo podrá hacer el nudo propietario. Eso sí, este deberá de indicar a la entidad que es nudo propietario y que hay un usufructuario para que la entidad financiera valore como considere que esta garantía podrá ser ejecutada en el caso de que se produzca impago de la hipoteca.

No es habitual que se concedan hipotecas a nudos propietarios, ya que en caso de impago la entidad financiera debería respetar los derechos del usufructuario igualmente.

5.5. El titular fideicomisario y el fiduciario

Una figura muy poco conocida y menos presente en el mundo hipotecario es el fideicomiso y la substitución fideicomisaria. Se producen cuando en testamento se estipula este tipo de figuras.

Un fideicomiso es una figura jurídica a través de la cual una persona retiene una vivienda para su distribución a sus beneficiarios en una fecha posterior, según marca el testamento.

Fideicomiso es un negocio jurídico mediante en cual se deja un bien o propiedad con un propósito determinado en beneficio a alguien, siendo el fideicomisario quien se encargará de administrar y realizar los actos para que se cumpla esto con la entrega posterior de los bienes.

Coloquialmente, el fideicomisario es la figura encargada de custodiar unos bienes (en nuestro caso una vivienda) para que alguien (jurídica o persona física)

los disfrute en un tiempo posterior al momento en el que se le ha realizado el encargo.

Podría ser el caso de que una persona quisiera dejar su herencia a sus nietos, pero quiere que si muere antes de que éstos sean mayores de edad, los bienes los administre una persona de su confianza, hasta que los nietos cumplan los 18 años.

¿Cómo afecta esta figura de titular fideicomisario a una hipoteca?

Lógicamente con esta figura el fideicomisario no adquiere la propiedad de la misma, o sea de la vivienda, ya que lo que se adquiere es el encargo de la adecuada gestión para entregar a un propietario futuro, que le realiza o encomienda el propietario actual. Queda entonces claro que esta figura no está capacitada jurídicamente para poder hipotecar esta vivienda ni para conseguir un préstamo hipotecario ni como garantía de otra operación, ya que esto le supone gravarla con una carga que hace que la entrega posterior de la vivienda al futuro propietario no se realice en las circunstancias en las que recibió el encargo.

Malo que una entidad financiera permita firmar una hipoteca a un titular fideicomisario, ya que la única forma sería mediante el permiso del juez y siempre y cuando fuese para beneficiar de alguna manera al propietario futuro, con consentimiento de este y, sobre todo, con permiso judicial ya que de realizarlo no deja de ser el incumplimiento de un contrato jurídico previo y sería nulo de pleno derecho.

El caso de la substitución fideicomisaria se refiere a una herencia en que el testador quiere que los bienes no salgan de la familia a su muerte. La ley permite dos llamamientos como máximo, dos “herencias” sucesivas en el tiempo fijadas en el testamento.

Por ejemplo, en el ejemplo anterior, que el abuelo deje en primer llamamiento los bienes a los hijos, para que en segundo llamamiento vayan a sus nietos. Eso significa que los hijos serían propietarios fiduciarios de los bienes, con una carga que serían los nietos fideicomisarios.

La diferencia con el fideicomiso es que los titulares fiduciarios sí son propietarios, si bien con la carga de no poder disponer de los bienes sin el consentimiento de los herederos fideicomisarios (salvo en determinados casos), además de que a su muerte los bienes pasan directamente a los fideicomisarios (el titular fiduciario

Sujetos de un Préstamo Hipotecario

no puede dejar estos bienes en herencia).

En este caso el **propietario fiduciario** sí podría hipotecar el inmueble, si bien los fideicomisarios deberían firmar aceptando la hipoteca (probablemente en concepto de hipotecantes no deudores).

6. Importe Financiado por la Hipoteca



Cuando solicitamos un préstamo hipotecario, en lo primero que nos tenemos que fijar es el importe máximo que financia la entidad. De nada nos servirá iniciar los trámites de una hipoteca muy competitiva si no nos van a conceder el dinero que necesitamos.

Durante el boom inmobiliario era posible obtener hipotecas al 100% del valor de tasación, muchas veces financiando el 100% del precio de compra-venta más los gastos (aproximadamente entre un 10 y un 12%). Actualmente sin ahorros es muy complicado obtener financiación.

Las entidades financieras suelen financiar el menor valor de:

1. El 100% del valor de compra-venta y 80% de tasación, con lo que no financiarían los gastos, en el mejor de los casos.
2. El menor valor entre el 80% de compra-venta y el 80% de tasación; en este caso además de tener ahorrado los gastos hay que aportar un 20% de la compra-venta.

Como valor de compra-venta entendemos el término que nos indica el precio pactado entre el comprador y el vendedor de una vivienda para su transmisión. Si nos damos cuenta, no deja de ser un contrato vinculante entre dos partes privadas que fijan un precio determinado para realizar una transmisión de un bien inmueble.

El valor de tasación es el valor que le da el tasador al bien en cuestión, por ejemplo, una vivienda. La tasación trata de dar un valor objetivo que se acerque al valor de mercado. Si se compra barato, el valor de compra-venta será menor que el de tasación; si la compra es cara, la compra-venta superará al valor de tasación.

La tasación y la forma de calcular dicho valor, para los no iniciados es francamente compleja, porque tasadoras distintas para una misma vivienda dan valores diferentes, con lo cual los criterios dependen en cierta medida de la entidad tasadora de turno e incluso del tasador particular en cuestión.

De la normativa legal al respecto que rige las tasaciones (Orden Eco/805/2003, de 27 de marzo) sacamos que los métodos de valoración aceptados para tasar en esta normativa son:

- **Método del coste:** Se calcula un valor técnico que viene a ser lo que costaría volver a construir el inmueble a tasar. Restándole a este valor la depreciación física y funcional de la vivienda, obtenemos el valor de reemplazamiento neto.
- **Método de comparación:** Se obliga al tasador a tomar un mínimo de 6 precios de mercado de inmuebles comparables. Para muchos es el método más fiable ya que vale para comparar la vivienda con otras de similares tamaños, materiales y zonas geográficas similares. La conocen muchos como el sistema de tasación mediante testigos. Con este método la tasadora deberá reducir este valor entre un 10 y un 15 % en casos de mucha volatilidad de precios considerados.
- **Método de actualización de rentas:** Método para aquellos bienes que generen rentas. El valor por actualización se utiliza como valor de tasación en los casos de inmuebles en alquiler o que estén produciendo o puedan producir ingresos como inmueble ligado a una actividad económica. El valor de tasación que se consigue por este método es bastante más bajo que el valor por comparación, y puede dar más de un susto cuando se compra un apartamento turístico pensando que vale lo mismo que una vivienda residencial.
- **Método residual:** Utilizado para valorar promociones inmobiliarias, calculando su valor actual con el beneficio del promotor incluido.

Si hablamos de inmuebles terminados con uso residencial, sin arrendatarios, el método empleado para el cálculo del valor de tasación será el del valor por comparación.

Pese a la existencia de la normativa, vemos que muchos de los métodos para el cálculo del valor de tasación están cargados de posibles subjetividades. Y es

que el valorar precios similares de viviendas que haya por las zonas observadas en anuncios de prensa, no es un método demasiado objetivo. Dejar la obtención de una valoración en base a los precios pedidos por los vecinos para vender su vivienda se nos antoja como un método claramente inexacto.

7. Plazo del Préstamo Hipotecario



Uno de los factores que hay que negociar a la hora de solicitar y firmar una hipoteca, es el plazo de devolución de la misma. Y es importante por diferentes motivos. Por un lado, el hecho de pagar a más años, implica que las cuotas mensuales a devolver por la hipoteca sean menores.

Por otro, el que las cuotas sean menores pero en mayor número, hace que al final de la operación se acaben pagando más cantidad de intereses que la que le corresponderían pagar a un plazo menor.

Además, los diferentes plazos también van unidos a puntos como la edad del solicitante, importe a solicitar, tipo de inmueble a adquirir, etc.

Incluso, dependiendo del formato de hipoteca, los plazos también se verán afectados. De esta forma, al hablar de hipotecas a tipo fijo, hablamos de plazos que se mueven entre los 10 y los 25 años. Por el contrario, si la hipoteca se referencia a variable, el plazo suele ser más elevado, pasando holgadamente de los 30 años y llegando incluso a los 40 años, dependiendo de la edad del solicitante.

7.1. Plazo y edad del solicitante

Cuando la hipoteca se solicita por lo que las entidades financieras conocen como clientes del segmento joven, el plazo suele ser muy elevado siempre y cuando la suma de la edad del solicitante y el plazo concedido no exceda de los 75 años. Por eso se ha ampliado la horquilla de edad de los clientes jóvenes hasta los 35 años, ya que con un plazo máximo de 40 años la edad a la que acabaría de pagar la hipoteca el solicitante llega al tope de 75 años.

7.2. Plazo e importe a solicitar

Dentro del importe a solicitar por un cliente a una entidad financiera, se obtiene un determinado importe de cuota mensual que determinará que la hipoteca salga viable o no (aprobada o denegada). El que el cliente amplíe por ejemplo en 5 años el plazo que había propuesto de antemano, puede hacer que una operación inicialmente denegada pase a ser aprobada.

Por ejemplo, un solicitante con 1.200 euros de nómina (la entidad dará un máximo de un 33% de los ingresos mensuales). Solicita un importe de 90.000 euros a 25 años. Esto da una cuota de 375 euros al mes, mayor del 33% de sus ingresos. Si la solicita a 30 años, la cuota resultante será de 325 euros, ahora sí, menor al 33% de sus ingresos mensuales, con lo cual la hipoteca saldría viable. Pagará más años y más intereses, pero por lo menos la tendrá aprobada y podrá adquirir el bien el solicitante ya que antes no podía.

7.3. Plazo y tipo de inmueble

Más que las características del inmueble a hipotecar, en este caso hablamos del uso de la misma. Es decir, si hablamos de una hipoteca que se solicita para la adquisición de la vivienda habitual del cliente, esta podrá solicitarse a un plazo que ronda de media los 30 años pudiendo llegar a los 40 años.

Si por el contrario, la hipoteca es para una segunda vivienda, muchas son las entidades que limitan el plazo de la misma a una horquilla máxima que se mueve entre los 20 y 25 años.

La razón principal de esta diferencia es que las entidades financieras saben que hay menos impagos si la hipoteca es sobre una vivienda habitual que sobre una segunda residencia, dado que lo último que dejamos de pagar es la hipoteca sobre nuestro hogar. Y por tanto las condiciones de concesión son más duras en el caso de una segunda residencia.

7.4. Plazo y finalidad

Si el inmueble es utilizado para vivir, el plazo será mayor que si se solicita un importe de hipoteca para la adquisición de un inmueble que se va a dedicar

Plazo del Préstamo Hipotecario

a ser arrendado. Lo mismo ocurre si la hipoteca se solicita para poner un establecimiento de un negocio empresarial o profesional. El plazo en ese caso se vería reducido considerablemente.

Como última opción podíamos indicar los plazos, en los casos de que las hipotecas que se soliciten sean destinadas para la realización de una reunificación de deudas, es decir, que se ponga ese inmueble en garantía para conseguir un préstamo personal que permita al solicitante reducir el pago de sus obligaciones mensuales. En estos casos, la hipoteca que se realiza es para garantizar un préstamo personal, con lo cual se habla de una horquilla máxima de plazo que se moverá entre los 10 y 12 años, si bien en este producto se podría llegar igualmente a los 30 o 40 años.

Los plazos se pueden negociar, siempre y cuando el importe de la cuota mensual no supere el ratio de endeudamiento máximo permitido por la entidad.

8. Cláusulas Hipotecarias



Es muy importante que antes de acudir al notario para firmar la escritura del préstamo hipotecario hayamos solicitado al banco la minuta hipotecaria y la oferta vinculante. Esta información es la que utiliza el notario para confeccionar la escritura y la tenemos que haber analizado con atención unos días antes.

Muchas cláusulas que afectan de forma importante a la hipoteca no las detectaremos si esperamos a enterarnos de los detalles cuando los lea el notario. O bien se da mucha prisa o nos dará vergüenza preguntar, con lo que cláusulas vitales quedarán estipuladas en nuestra escritura sin haber hecho nada por evitarlo.

La Ley 1/2013 ha introducido medidas importantes que afectan a las cláusulas abusivas, entre otras estipulaciones. Os dejamos un resumen visual de las principales medidas recogidas en la norma:

Múltiples son estas estipulaciones y es imposible detallarlas todas. Sin embargo mencionaremos algunas importantes, como son:

- La cláusula de “suelo” y “techo” de tipo de interés, que limitan al alza y a la baja la variación de interés aplicable y han supuesto un abuso por parte de algunos bancos y cajas.
- La cláusula de bonificación del tipo de interés según vinculación y productos vinculados.
- El tipo de interés sustitutivo, en caso de que desaparezca el referencial hipotecario.
- La cláusula de dación en pago.

8.1. Cláusulas de suelo

Las cláusulas de suelo no vienen en la escritura con este nombre, con lo que hay que fijarse bien para detectarlas. Básicamente es una limitación a la bajada del tipo de interés aplicable a nuestra hipoteca a tipo variable.

Las hipotecas “con suelo” son préstamos que establecen un interés mínimo a pagar que no permite al hipotecado beneficiarse del bajo Euribor actual.

En el contrato de estas hipotecas, además de la “cláusula suelo”, también se negocia un tipo de interés variable, de Euribor + diferencial (o el referencial que se haya pactado, como el IRPH), de manera que el banco hace lo siguiente:

- Si Euribor + diferencial es inferior a interés suelo, el banco cobra el interés suelo.
- Si Euribor + diferencial es superior a interés suelo, el banco cobra Euribor + diferencial.

Es decir, el banco siempre cobra al hipotecado la cantidad más alta de las dos. Aproximadamente el 29% de las hipotecas firmadas en España contienen un interés suelo superior al 3%, que se ha tocado y limita la bajada de las cuotas. La normativa hipotecaria ha avalado la existencia de las cláusulas de suelo, que las asociaciones de defensa del consumidor consideran abusiva.

En base a lo que dictó el Tribunal Supremo con fecha 9 de mayo de 2013, las cláusulas de suelo se consideran **nulas en determinados casos**, por considerar el Tribunal que no se han cumplido con los requisitos de transparencia exigibles. Constatar, sin embargo, que no las considera nulas per se, con lo que si el banco cumple con los requisitos de transparencia, la cláusula es legal.

No obstante, en relación a los efectos de la nulidad, determinó que los mismos no tendrían efectos retroactivos, es decir, a pesar de que dichas cláusulas se considerasen abusivas, la entidad no está obligada a devolver las cantidades pagadas hasta la fecha por el cliente en dicho concepto, dado que la devolución solicitada “generaría el riesgo de trastornos graves con trascendencia al orden público económico”.

Sin embargo, ello vulneraría lo previsto por la legislación prevista en el Código

Civil respecto a la nulidad contractual. Señala el artículo 1.303 Código Civil:

“Declarada la nulidad de una obligación, los contratantes deben restituirse recíprocamente las cosas que hubiesen sido materia del contrato, con sus frutos, y el precio con los intereses, salvo lo que se dispone en los artículos siguientes”

En base a este precepto legal hay sentencias en Primera Instancia y en Audiencias Provinciales que han contravenido al Tribunal Supremo y han considerado que el banco ha de devolver al cliente las cantidades pagadas por efecto de la aplicación de las cláusulas de suelo.

En cuanto a **requisitos** para que el cliente pueda exigir que se elimine el tope a la bajada del tipo de interés, nos dice el Tribunal Supremo:

1. La creación de la apariencia de un contrato de préstamo a interés variable en el que las oscilaciones a la baja del índice de referencia, repercutirán en una disminución del precio del dinero.
2. La falta de información suficiente de que se trata de un elemento definitorio del objeto principal del contrato.
3. La creación de la apariencia de que el suelo tiene como contraprestación inescindible la fijación de un techo.
4. Su ubicación entre una abrumadora cantidad de datos entre los que quedan enmascaradas y que diluyen la atención del consumidor en el caso de las utilizadas por el BBVA.
5. La ausencia de simulaciones de escenarios diversos, relacionados con el comportamiento razonablemente previsible del tipo de interés en el momento de contratar, en fase precontractual.
6. Inexistencia de advertencia previa clara y comprensible sobre el coste comparativo con otros productos de la propia entidad. El Supremo ha señalado que no es preciso que se cumplan todos y cada uno de esos requisitos al mismo tiempo, para que se considere incumplida la necesaria transparencia.

La forma de reclamar para intentar que nos quiten este tipo de cláusulas pasa

por:

1. Presentar una reclamación extrajudicial particular al Banco de España. Esto sirve para que quede constancia, aunque el Banco de España no se puede pronunciar.
2. Presentar una reclamación judicial particular contra el banco.
3. Afiliarse a una asociación como ADICAE u otras y sumarse a una reclamación conjunta.

Si estamos mirando para contratar una hipoteca, primero asegurarnos que no incluye este tipo de cláusulas, perjudiciales para nuestros intereses.

8.2. Cláusula de bonificación del tipo de interés

Algunas entidades financieras bonifican el tipo de interés aplicable en cada periodo de revisión, según nuestra vinculación y productos asociados contratados en el ejercicio anterior. Esta práctica es perfectamente legal. Una futura directiva comunitaria parece que prohibirá que se condicione la aprobación de un préstamo a la contratación de productos vinculados, si bien parece difícil que se cumpla adecuadamente por las entidades financieras, salvo que el Banco de España inspeccione debidamente este tipo de prácticas. Tenemos que tener claro el coste de los productos vinculados y hacer números, para ver si nos conviene no tenerlos contratados, pese a perder parte o el total de la bonificación, por el sobre coste que ello supone. La reducción de la cuota debería compensar su contratación.

Los productos y vinculación más habitual que bonifican el tipo de interés son:

1. Domiciliación de nómina y de recibos domésticos, que no tiene coste alguno (además hay cuentas nómina con condiciones muy ventajosas).
2. Contratación de tarjetas de crédito y débito (con un gasto anual determinado, normalmente).
3. Tener el seguro de hogar y vida con la aseguradora que selecciona el propio banco. El problema es que suelen tener primas más caras que el mismo

seguro en un aseguradora independiente.

4. Aportaciones anuales a un plan de pensiones o un fondo de inversión. Aquí el problema es que no sean competitivos y perdamos rentabilidad.

8.3. Tipo de referencia hipotecaria sustitutiva

Es una cláusula que nunca se suele leer, pero que en momentos como el actual cobra relevancia. Marca el tipo de referencia que se nos aplicará en el eventual caso que el índice de referencia actual desaparezca.

Es el caso, por ejemplo, de las hipotecas indexadas al IRPH sectorial, de cajas o de bancos, que desaparecen (quedando solo el IPRH del conjunto de entidades). Si tenemos estos índices que desaparecen no tenemos que ponernos nerviosos ya que tenemos un año entero, a contar desde el 28 de abril de 2012, en el que los índices llamados a desaparecer son considerados aptos a todos los efectos. ADICAE alerta de una práctica totalmente censurable de algunas entidades o sucursales bancarias, de la que nos conviene estar avisados para no caer en el engaño: se “invita” a los clientes a cambiar el IRPH de bancos o el de cajas por el IRPH del conjunto de entidades, cuando en las escrituras figura como sustitutivo el Euribor (más un determinado diferencial que no tiene el porqué coincidir con el que teníamos), mucho más ventajoso.

No hay que dejarse llevar por estos malos consejos: lee tu escritura, averigua que sustitutivo tienes y éste es el que se tiene que aplicar, no el que sugiere el banco (que probablemente es más caro).

8.4. Cláusula de dación en pago

Si no la has pactado expresamente, y no es tarea fácil conseguir que el banco limite tu responsabilidad en la deuda a la entrega del bien.

En todo caso es una cláusula perfectamente legal que tal vez en un futuro se vaya generalizando, según la presión de los clientes. Hay algún banco que ya la ofrece, en [alguno de sus préstamos hipotecarios](#), si bien aún es un caso muy particular.

La norma general es que el deudor hipotecario responde con todos sus bienes presentes y futuros, con lo que no opera de forma automática la dación en pago. Esta realidad está plasmada en el artículo 1.911 del Código Civil, que ha sido ampliado en una reciente Ley sobre emprendedores:

“Del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros.”

El Emprendedor de Responsabilidad Limitada podrá obtener que su responsabilidad y la acción del acreedor, que tenga origen en las deudas empresariales o profesionales, no alcance al bien no sujeto, por excepción de lo que disponen el artículo 1.911 del Código Civil y el artículo 6 del Código de Comercio, con arreglo al apartado 2 del artículo 8 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización y siempre que dicha no vinculación se publique en la forma establecida en la citada Ley («B.O.E.» 28 septiembre).

El artículo 105 de la Ley Hipotecaria simplemente reitera el anterior precepto:

“La hipoteca podrá constituirse en garantía de toda clase de obligaciones y no alterará la responsabilidad personal ilimitada del deudor que establece el artículo 1.911 del Código Civil.”

Sin embargo es perfectamente lícito que se pacte la dación en pago, de común acuerdo entre el banco y el cliente, como dice el artículo 140 de la Ley Hipotecaria:

“No obstante lo dispuesto en el artículo 105, podrá válidamente pactarse en la escritura de constitución de la hipoteca voluntaria que la obligación garantizada se haga solamente sobre los bienes hipotecados.

En este caso la responsabilidad del deudor y la acción del acreedor, por virtud del préstamo hipotecario, quedarán limitadas al importe de los bienes hipotecados, y no alcanzarán a los demás bienes del patrimonio del deudor.

Cuando la hipoteca así constituida afectase a dos o más fincas y el valor de alguna de ellas no cubriese la parte de crédito de que responda, podrá el acreedor repetir por la diferencia exclusivamente contra las demás fincas hipotecadas, en la forma y con las limitaciones

establecidas en el artículo 121.”

Por otra parte la dación en pago es una herramienta al alcance de los titulares hipotecarios que se encuentren en los restrictivos casos en los que es aplicable el Código de Buenas Prácticas, como podemos ver en el esquema de la siguiente página.

} Dos códigos de buenas prácticas	
Real Decreto-ley 6/2012	Modificación de la Ley 1/2013 del Real Decreto-ley 6/2012
• Carencia de capital durante 4 años • Bonificación del tipo de interés a Euribor + 0,25 durante la carencia • Ampliación del plazo hasta 40 años • Reunificación de deudas (voluntaria) • Posible quita (voluntaria para el banco) • Pasados 12 meses, si la reestructuración no es viable (cuota superior al 60% de los ingresos), se puede solicitar la dación en pago y estar 2 años de arrendatario pagando una renta anual del 3% de la deuda pendiente. Intereses de demora del 20% • Familias en el umbral de exclusión • Hipotecas sobre viviendas cuyo precio de adquisición no supere: • 200.000 euros en municipios de más de 1 millón de habitantes. • 180.000 euros en municipios de entre 1 millón y 500.001 hab. • 150.000 euros en municipios de entre 100.001 y 500.000 hab. • 120.000 euros en municipios de hasta 100.000 habitantes	• Carencia de capital durante 5 años. El capital no pagado podrá dejarse para una cuota final o prorratearse. • Bonificación del tipo de interés a Euribor + 0,25 durante la carencia • Ampliación del plazo hasta 40 años • Reunificación de deudas (voluntaria) • Posible quita (voluntaria para el banco) • Pasados 12 meses, si la reestructuración no es viable (cuota superior al 50%), se puede solicitar la dación en pago y estar 2 años de arrendatario pagando una renta anual del 3% de la deuda pendiente. Intereses de demora del 10% • Familias en el umbral de exclusión • Hipotecas sobre viviendas cuyo precio de adquisición no supere: • 250.000 euros en municipios de más de 1 millón de habitantes. • 225.000 euros en municipios de entre 1 millón y 500.001 hab. (más 45.000 euros por persona a cargo). • 187.500 euros en municipios de entre 100.001 y 500.000 hab. (más 35.500 euros). • 150.000 euros en municipios de hasta 100.000 habitantes (más 30.000 euros)

} Umbral de exclusión

Modificación de la Ley 1/2013 del Real Decreto-ley 6/2012

Artículo 3 Definición del umbral de exclusión

1. Se considerarán situados en el umbral de exclusión aquellos deudores de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca sobre su vivienda habitual, cuando concurren en ellos todas las circunstancias siguientes:

a) Que el conjunto de los ingresos de los miembros de la unidad familiar no supere el límite de tres veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples. A estos efectos se entenderá por unidad familiar la compuesta por el deudor, su cónyuge no separado legalmente o pareja de hecho inscrita y los hijos, con independencia de su edad, que residan en la vivienda, incluyendo los vinculados por una relación de tutela, guarda o acogimiento familiar.

El límite previsto en el párrafo anterior será de cuatro veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples en caso de que alguno de los miembros de la unidad familiar tenga declarada discapacidad superior al 33 por ciento, situación de dependencia o enfermedad que le incapacite acreditadamente de forma permanente para realizar una actividad laboral, o de cinco veces dicho indicador, en el caso de que un deudor hipotecario sea persona con parálisis cerebral, con enfermedad mental o con discapacidad intelectual, con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 33 por ciento, o persona con discapacidad física o sensorial, con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 65 por ciento, así como en los casos de enfermedad grave que incapacite acreditadamente, a la persona o a su cuidador, para realizar una actividad laboral.

b) Que, en los cuatro años anteriores al momento de la solicitud, la unidad familiar haya sufrido una alteración significativa de sus circunstancias económicas, en términos de esfuerzo de acceso a la vivienda, o hayan sobrevenido en dicho período circunstancias familiares de especial vulnerabilidad.

A estos efectos se entenderá que se ha producido una alteración significativa de las circunstancias económicas cuando el esfuerzo que represente la carga hipotecaria sobre la renta familiar se haya multiplicado por al menos 1,5; salvo que la entidad acredite que la carga hipotecaria en el momento de la concesión del préstamo era igual o superior a la carga hipotecaria en el momento de la solicitud de la aplicación del Código de Buenas Prácticas.

Asimismo, se entiende que se encuentran en una circunstancia familiar de especial vulnerabilidad:

1.º La familia numerosa, de conformidad con la legislación vigente.

2.º La unidad familiar monoparental con dos hijos a cargo.

3.º La unidad familiar en la que alguno de sus miembros tenga declarada discapacidad superior al 33 por ciento, situación de dependencia o enfermedad que le incapacite de forma permanente, de forma acreditada, para realizar una actividad laboral.

4.º La unidad familiar de la que forme parte un menor de tres años.

c) Que la cuota hipotecaria resulte superior al 50 por cien de los ingresos netos que perciba el conjunto de los miembros de la unidad familiar. Dicho porcentaje será del 40 por cien cuando alguno de dichos miembros sea una persona en la que concurren las circunstancias previstas en el segundo párrafo del apartado a).

9. Seguros Asociados a las Hipotecas



A la hora de contratar una hipoteca, está lleva asociada una serie de seguros, necesarios obligatoriamente para su contratación o para ver reducido el diferencial en caso de ser una hipoteca a tipo variable.

Os presentamos en este punto de la guía los seguros que van asociados a la contratación de una hipoteca, con mayor frecuencia, y las características principales de cada uno de ellos.

9.1. Seguro de hogar

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que seguros obligatorios por ley hay sólo uno: el seguro de incendios (conocido como **seguro de hogar**); y es obligatorio contratarlo y poner como beneficiario al banco en primer lugar, con la aseguradora que queramos, no necesariamente la que nos dice el banco. Ningún otro seguro es obligatorio en base a la normativa hipotecaria.

Lo que quieren decir con “obligatorios” es que si no los firmamos, no nos conceden la hipoteca. Esto es parte de la negociación entre entidad financiera y cliente. Lo que recomendamos, si el banco nos quiere obligar a contratar seguros que no nos hacen falta o más caros de lo que podríamos encontrar en el mercado, es que comparemos con otras hipotecas. Contratar una hipoteca es comprar financiación y negociar es cosa de las dos partes, no sólo del banco.

9.2. Seguro de protección de pagos

El seguro de protección de pagos es un producto que le asegura al titular de la hipoteca o préstamo que le pagará las cuotas si se queda en paro.

Este seguro pagará una parte o el total de la cuota hipotecaria durante un tiempo

determinado en el caso de que los titulares de la hipoteca se queden en paro y/o tengan una incapacidad temporal. En esta época de incertidumbre, con el aumento de la probabilidad de ir a parar a la cola del INEM y unas tasas de paro por encima del 20%, las entidades financieras suelen exigir la contratación de este producto, que beneficia tanto al cliente como a la entidad.

9.3. Seguro de tasación

Otro seguro antes habitual, era el seguro de tasación, pólizas específicas que, a cambio de unos miles de euros, permitían al contratante obtener préstamos hipotecarios por un importe superior al 80% de la tasación.

El cliente que contrataba una hipoteca y necesitaba aproximarse a un 100% de tasación, le pagaba a una aseguradora una prima y, en caso de impago, la aseguradora pagaba al banco el porcentaje del préstamo que superaba el 80% de la tasación.

9.4. Seguros de vida

Los seguros de vida tienen mucha relación con el préstamo hipotecario, si bien no son obligatorios en absoluto. Lo que aseguran es que en caso de fallecimiento u otro tipo de situaciones (invalidez permanente, por ejemplo) del titular hipotecario, el beneficiario reciba un dinero. Es importante saber qué cantidad tenemos asegurada y qué parte del préstamo hipotecario supone.

No nos gusta pensar en la muerte, pero sí en el bienestar de los nuestros cuando no estemos. Y la carga hipotecaria es una losa muy pesada, si ha de pagarse solo. Por tanto, analicemos los diferentes seguros del mercado y contratemos el que mejor relación precio, servicio y coberturas nos ofrezca. El que nos sugiere el banco, casi siempre es más caro que si lo contratamos directamente con una aseguradora.

9.5. Swaps y otras coberturas de tipo de interés

Por último tenemos los swaps o permutas financieras de tipo de interés en teoría sirven para cubrir el riesgo de subida de los tipos de interés, se establece

un importe notional y un tipo de referencia y si los tipos van por debajo la liquidación favorece a la entidad, y si están por encima favorecen al cliente (la liquidación le resultará negativa y de esa forma verá reducida la cantidad que tiene que pagar al banco).

Técnicamente un swap es un derivado financiero, como lo son los contratos de futuro o los warrants u opciones. Ya con esta introducción al término se comprende que no es un producto fácil de entender ni de explicar. Desde luego, no son un seguro de tipo de interés (por mucho que pueda utilizarse para garantizar un determinado tipo).

Un derivado financiero es un producto cuyo valor depende de la evolución del precio de un subyacente (una acción, el precio de materias primas, el oro, tipos de interés, etcétera). En el caso del swap el subyacente es el dinero en si mismo (concretamente el tipo de interés).

Por tanto, el swap no es un seguro de tipos de interés como decíamos, plantea altos costes en caso de quererse subrogar y no es atractivo si los tipos están altos y hay previsión de bajadas próximas.

El cliente paga un tipo fijo y el banco asume el tipo variable. Si el tipo fijo es del 5% y la hipoteca se revisa a euribor+1 resultando un 2,7%, esta diferencia la paga el cliente. Mucho cuidado ya que en caso de que el Euribor baje, perdemos dinero.

Lo que hay que calcular es si vale la pena contratar determinados productos a cambio de la bonificación de que nos aprueben la hipoteca. A veces es mejor no contratar ninguno de estos productos, pese a perder esa bonificación puntual del interés.

} Limitación a la variabilidad de los tipos de interés

Lo mejor o más sencillo para el cliente

- Tipo mixto (parte variable y parte fija)
- Período inicial de varios años a tipo fijo
- Revisiones plurianuales, por ejemplo cada 5 años (IRS).
- Cuota fija (solo varía el plazo)

Lo que la Ley 36/2003 "obliga" a las entidades financieras

- a) Bien un cambio temporal en el pago de los intereses del préstamo, pasando de pagar un tipo variable a pagar un tipo fijo durante ese período (un intercambio de intereses, también llamado un swap de intereses), o
- b) el establecimiento de un límite superior (lo que en términos técnicos se conoce como un cap), o bien uno superior y otro inferior a la variación en los tipos de interés (su denominación técnica es collar). En el anejo I de esta guía se incluye una descripción más detallada de esos productos de cobertura.

La contratación de productos de aseguramiento de la variación de tipos de interés (swaps o derivados) es una opción que el consumidor ha de valorar, analizando con profundidad las implicaciones económicas y legales de su contratación y los costes que pueden conllevar tanto su contratación como su posible cancelación anticipada, pudiendo llegar a ser estos últimos muy importantes.

En todo caso, recordemos que el notario recabará del prestatario en la escritura su expresión manuscrita — anejo IX — en la que manifiesta haber sido advertido del riesgo de la contratación del instrumento de cobertura del riesgo de tipo de interés.



¿Y la MIFID?

Autor: Pau A. Monserrat

10. Gastos de una Compra-Venta con Hipoteca



Cuando uno decide comprar una casa y solicita un préstamo hipotecario, siempre pregunta qué gastos tiene la operación. La respuesta es que un 10% de gastos.

En realidad suele oscilar entre un 10 y un 12% del valor de compra, aproximando. Además dependen de si es una obra nueva o una vivienda usada. Para averiguar exactamente qué gastos tendremos, hay que saber el valor de compra-venta y el importe financiado, ya que hay gastos por la parte de la escritura de compra-venta y por el de la escritura de préstamo-hipotecario. Cuando las escrituras estén debidamente inscritas en el Registro de la Propiedad, en un mes aproximadamente, hay que solicitar ambas a la gestoría del banco (normalmente la forma de saber que ya están listas, si no nos llaman, es ver en nuestra cuenta corriente la liquidación de la provisión de fondos).

Vamos a dividir los gastos en los que corresponden a la compra-venta y los que corresponden al préstamo hipotecario. El cliente normalmente ve en su cuenta un único cargo, una provisión por gastos de tramitación, que es una aproximación a todos los gastos de la operación.

Cuando la gestoría ha liquidado todos los impuestos y ha registrado las escrituras, normalmente veremos un abono de una pequeña cantidad en nuestra cuenta (lo que sobre de la provisión), aunque podría pasar que nos quitaran dinero (si en su momento se nos hizo una provisión insuficiente).

10.1. Gastos de compra-venta

Hay que tener en cuenta las siguientes partidas de gasto:

1. Gastos de notaría.

2. Gastos de gestoría.
3. Inscripción en el Registro de la Propiedad.
4. IVA en el caso de obra nueva e Impuesto de Trasmisiones Patrimoniales en el caso de pisos de segunda mano.
5. AJD o Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados.
6. Los honorarios de gestoría, al ser una empresa externa, varían en función de los acuerdos a que haya llegado con la entidad financiera que la contrata. Mención aparte merece el IVA aplicable a la obra nueva; este impuesto es actualmente del 10% en vivienda libre y sigue en el 4% en vivienda protegida, al menos en el momento de escribir estas líneas.

En cambio en vivienda de segunda mano sigue el Impuesto de Trasmisiones Onerosas depende de cada CC.AA. oscilando en el 2013 desde el 6% del País Vaco y Álava al 11% de Extremadura para determinados casos.

En cuanto a Actos Jurídicos Documentados, se paga un 1% sobre el valor de compra-venta en el caso de obra nueva. Para compra-venta de viviendas de segunda mano no se aplica, ya que es un impuesto incompatible con el ITP.

10.2. Gastos de la hipoteca

Supone los siguientes costes:

1. Tasación.
2. Honorarios de gestoría.
3. Aranceles de notaría.
4. Registro de la Propiedad.
5. AJD.
6. Comisión de apertura bancaria.

Gastos de una Compra-Venta con Hipoteca

La tasación es el primer gasto al que se enfrenta alguien cuando solicita una hipoteca al banco. Varía de entre 200 y 500 euros según la cuantía de la tasación del inmueble. En teoría podríamos elegir nosotros la tasadora homologada deseada, pero en la realidad el banco nos impone la sociedad de tasación que quiere. La vigencia de una tasación para poder utilizarla en otro banco es de 6 meses.

Para los honorarios de gestoría, notaría y registro nos remitimos a lo escrito para la compra-venta.

El Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD) grava en un 1% la responsabilidad hipotecaria (el resultado de sumarle al valor de la hipoteca una serie de partidas más por las que responde la vivienda si se tiene que subastar); en la provisión de fondos, por simplificar, toman el 1,5 o incluso el 2% del valor de la hipoteca.

La comisión de apertura depende de la entidad financiera; la mejor oferta en hipotecas sería del 0% y la regular un 1% sobre el total de la hipoteca.

11. Desgravación en el IRPF de la Hipoteca



La **deducción por adquisición de vivienda habitual en el IRPF** es uno de los beneficios fiscales más importantes a los que una familia puede acogerse. En el año 2011 el Gobierno del PSOE modificó la deducción, limitando este beneficio fiscal según la renta del contribuyente. Sin embargo el PP al llegar al poder ha vuelto a incorporar la deducción por vivienda habitual para el 2011 en los mismos términos que estaba antes.

Por tanto, en la declaración del año 2011 que se presentó en el 2012 la deducción por adquisición de vivienda habitual se pudo aplicar sin limitación según el nivel de renta.

Igualmente se puede desgravar sin problemas en la declaración del IRPF de 2012, presentado en el 2013.

Esta desgravación, sin embargo, desaparece para los que hayan comprado vivienda a partir del 1 de enero de 2013. Para los que compraron antes la deducción, de momento, sigue vigente en los años venideros.

¿Qué inmuebles se consideran vivienda habitual?

Antes de entrar a analizar la deducción aplicable, tenemos que tener claro que sólo computan los gastos destinados a sufragar la adquisición de la primera vivienda habitual (o las siguientes si se vende la anterior y con limitaciones según los importes deducidos con la primera).

Por tanto, la adquisición de otro tipo de inmuebles, sean segundas residencias u otro tipo de edificación que no se considere vivienda habitual no tendrá derecho a deducción en la declaración de renta.

Para que un inmueble sea considerado una vivienda habitual a efectos fiscales es necesario que:

1. Sea la residencia del contribuyente durante un plazo continuado de como mínimo 3 años; esta condición no opera en los siguientes casos: Fallecimiento del contribuyente o circunstancias que exijan el cambio de domicilio (matrimonio, separación, traslado laboral, primer empleo o más ventajoso, básicamente).
2. Se habite de manera efectiva la vivienda en un plazo no superior a 12 meses a contar desde la fecha de adquisición.
3. También formarán parte del concepto de vivienda habitual los anexos (tales como trasteros, jardines, piscinas o instalaciones deportivas), siempre que se adquieran conjuntamente con la vivienda, y las plazas de garaje (máximo de dos) adquiridas al mismo tiempo que la residencia principal.

Es importante tener en cuenta el requisito de los 3 años, ya que puede ocurrir que vendamos la casa antes de este periodo, para después comprar otra vivienda habitual, pensando que nos podemos acoger a la exención por reinversión. Y nos llevaremos la desagradable y cara sorpresa de Hacienda no nos permite la exención de la plusvalía, ya que no considera que hayamos vendido una vivienda habitual (por incumplir el plazo de residencia de 3 años).

Además tenemos que ser propietarios del pleno dominio (propietarios sin limitación alguna). Por tanto, un nudo propietario, un usufructuario o un titular fideicomisario, por ejemplo, no tienen derecho a deducción.

¿Desgrava mi hipoteca en el IRPF?

Otra duda que tenemos que resolver es si cualquier hipoteca sobre una vivienda habitual es deducible en el IRPF; la respuesta es no. No todas las hipotecas son deducibles, pese a que mucha gente no lo sabe.

Los gastos de la hipoteca, incluido los intereses y seguros relacionados, son deducibles en el IRPF siempre que estén relacionados con la adquisición de la vivienda habitual. Por tanto, si el préstamo hipotecario se solicitó para otros fines, tales como una refinanciación de deudas o para obtener liquidez, la hipoteca no se puede desgravar en el IRPF.

Otra casuística típica es pretender desgravarse el 100% de las cuotas

hipotecarias, a pesar de que se solicitó una hipoteca para comprar la casa y amueblarla, por ejemplo. En estos casos hay que aplicar la deducción al porcentaje de las cuotas que financian la compra de la vivienda, sin computar el resto.

Importe de la deducción

La deducción por vivienda habitual se calcula de la siguiente forma:

A los gastos de adquisición de la vivienda (incluyendo las cuotas pagadas en el 2011 por la hipoteca) se le aplica un 15%, que es el importe que nos podremos deducir.

El límite está fijado en 9.040 euros de gastos deducibles máximos, lo que aplicando el 15% significa que como límite nos deduciremos 1.356 euros (sin que nuestros ingresos limiten esta cantidad).

No todos los gastos dan derecho a deducción. Los siguientes no computan a estos efectos:

1. Gastos de reparación y conservación de la casa.
2. Gastos de sustitución de elementos, como aires acondicionados, puertas de seguridad, etc.
3. Mejoras de la vivienda.
4. La tercera plaza de garaje y siguientes adquiridas conjuntamente con la casa.
5. Plazas de garaje, piscinas, jardines, instalaciones deportivas y demás si se adquieren de forma separada de la vivienda habitual.

Deducción de la hipoteca a partir del año 2013

Desde el 1 de enero de 2013 la deducción por adquisición de vivienda habitual ya no se aplica en el territorio español. Esto quiere decir que quienes compren su casa ahora ya no podrán desgravar en la declaración de la renta.

Existe una excepción a esta norma general y es la que se aplica a quienes compraron su casa en construcción y esta no terminó de edificarse en 2012.

Desgravación en el IRPF de la Hipoteca

Estas personas podrán deducir siempre que la compra-venta se cerrase en 2012.

1. Parte Práctica. Introducción



Esta segunda parte de la Guía Hipotecaria editada por **iAhorro** tratará de resolver algunas dudas de carácter práctico que nos podemos formular al enfrentarnos al proceso hipotecario.

Si en la primera parte hemos analizado el fundamento teórico del préstamo hipotecario (si bien con un enfoque lo más práctico posible), en esta segunda el contenido será totalmente aplicado a la realidad.

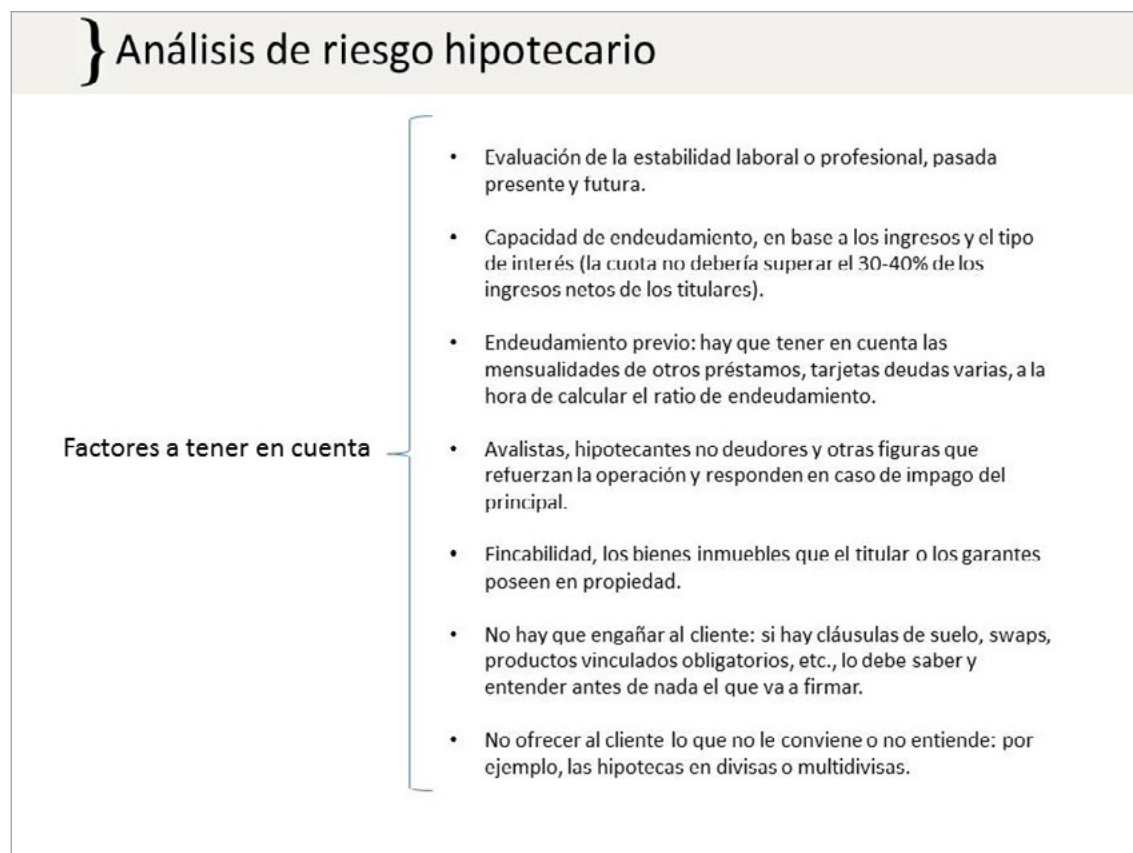
Preguntas tales como si me concederán la hipoteca o el uso de una calculadora financiera para obtener las cuotas hipotecarias de la revisión de nuestro préstamo hipotecario serán resueltas en este apartado.

2. ¿Me concederán la Hipoteca?



¿Me concederán la Hipoteca?

La primera duda que suele asaltarnos al plantearnos solicitar un préstamo hipotecario es si nos lo van a conceder. La respuesta a esta incógnita depende de múltiples factores que trataremos de analizar en detalle. Influye tanto en valor de la vivienda y su precio, como la entidad financiera que ofrece la hipoteca, nuestra situación económica y posibilidad de aportar garantías adicionales. Unos ingredientes que hay que saber mezclar en su justa cantidad para obtener el mejor combinado posible: la mejor hipoteca a nuestro alcance.



Valor de compra y tasación

Es muy importante tener claro estos dos valores antes de nada. Valor de compra-venta, valor de mercado y valor de tasación son términos que se refieren a la misma vivienda pero no tienen el porqué coincidir.

El valor de compra-venta es lo que pagamos por la casa. Se refleja en la escritura de compra-venta y en base a éste se pagan determinados impuestos (IVA o ITP, ganancia patrimonial cuando se vende y no hay reinversión de vivienda habitual, entre otros).

El valor de mercado y el de tasación deberían coincidir, pero en épocas de caída brusca de precios como la actual (o de subidas como en el boom de la vivienda), muchas veces la tasación no refleja exactamente el valor de mercado de la vivienda, ya que incorpora la expectativa de bajada (o subida) en su valoración. En todo caso, nos interesa conocer el valor de tasación.

Si por ejemplo tenemos ahorrado para los gastos (entre un 10 y un 12% del valor de compra, más o menos), necesitaremos que la hipoteca nos conceda el 100% del valor de compra, como mínimo. De nada nos serviría un préstamo hipotecario cuyo límite fuese el 80% del menor valor entre compra-venta y tasación, por ejemplo.

Si no tenemos ahorrado los gastos y queremos una hipoteca 100% más gastos, la única opción será que al 80% de tasación lleguemos a esta cantidad (la hipoteca no tenga límite de valor de compra) o un préstamo hipotecario que llegue al **100% del valor de tasación**. Actualmente sólo con avalistas muy solventes o dobles garantías se tienen opciones claras para hipotecas al 100% más gastos.

Por tanto el precio al que compramos, en relación al valor de tasación o mercado, determina si nos concederán o no el importe que necesitamos para financiar la compra. Si apenas tenemos ahorros y compramos caro (valor de compra-venta por encima del de tasación), con toda seguridad el importe que nos concedan no sea suficiente para adquirir la vivienda y sea mejor mirar otras más baratas.

Capacidad de reembolso

El banco, para analizar si podemos pagar la cuota mensual de la hipoteca, calcula nuestros ingresos netos y les aplica un ratio de entre el 30 y el 40%. A la cifra resultante se le llama capacidad de endeudamiento y es la cantidad máxima de mensualidad que la entidad financiera estima que podemos pagar.

Si dos titulares que ganan en total 2.000 euros quieren saber la cuota máxima que podrán pagar, tienen que aplicar los porcentajes anteriores, resultando una capacidad de endeudamiento de entre 600 y 800 euros mensuales. Si la financiación hipotecaria que necesitamos supera esta cuota, mejor buscar una casa más barata o esperar a tener más dinero ahorrado.

Para calcular la capacidad de endeudamiento de los titulares que solicitan financiación, las entidades financieras toman los ingresos mensuales netos, a los que restan otras cuotas de préstamos o tarjetas que se pagan y no se refinancian en la nueva hipoteca, así como gastos mensuales fijos no usuales (por ejemplo restan lo que se paga en concepto de manutención de los hijos en caso de divorcio). En todo caso el análisis de riesgo de cada entidad es diferente, en base a su desarrollo informático y conocimiento real del mercado.

Estabilidad laboral

Solicitar una hipoteca estando en el paro o con un contrato temporal es, hoy en día, tarea imposible. Los bancos quieren titulares con contratos indefinidos o funcionarios, a poder ser. Si somos autónomos o tenemos un contrato por obra o servicio, se nos va a complicar la cosa si no **aportamos documentación** que acredite la estabilidad de nuestros ingresos.

Cuanta más estabilidad tengamos en el empleo, menos interrupciones por desempleo presentemos y mejor sea la empresa y el sector en que trabajamos, más posibilidades de conseguir la hipoteca.

Para analizar esta estabilidad los bancos nos solicitan la vida laboral, en la que figuran todos los contratos y fechas que hemos estado de alta en la Seguridad Social, desde el inicio de nuestra actividad. Los autónomos también figuran en este documento oficial, pero no los funcionarios o militares de carrera (que tendrán que entregar otro tipo de documentación acreditativa).

¿Me concederán la Hipoteca?

A los autónomos se les exige más años en su actividad que a un indefinido, además de otros requisitos más estrictos. La razón es que las entidades financieras opinan que es más improbable que un indefinido se quede sin trabajo que un autónomo y, además, cobraría probablemente una indemnización y desempleo que no le corresponde al autónomo (si bien ya existe un “paro del autónomo” voluntario). Con la evolución de la economía y la importancia creciente del emprendedor, no sería extraño que estos criterios de riesgo evolucionaran.

Garantías adicionales

Muchas veces con nuestro contrato y el del resto de titulares, no basta para obtener una hipoteca. Con una tasa de paro tan alta en España, los bancos intentan asegurarse que cobrarán el dinero que van a dejar de todas las formas posibles.

Si tenemos **depósitos a plazo fijo**, fondos de inversión u otro tipo de producto financiero que se pueda pignorar (poner en garantía y trabar hasta que se pague la deuda), las posibilidades de obtener la hipoteca aumentan. Igual ocurre si firman avalistas solventes y con patrimonio o podemos aportar una doble garantía inmobiliaria (que se hipotecaria en parte).

Tenemos que ser conscientes de que se trata de convencer al banco que le podremos pagar sin problemas la hipoteca durante el plazo de varias décadas. Si no estamos nosotros seguros, mejor ni intentar pedir dinero.

Ha existido la creencia popular de que si el banco nos concede el préstamo es que podemos pagarlo. Nada más lejos de la realidad, como se ha visto durante la crisis. Los criterios de riesgo de los bancos no son ni de lejos perfectos. Analizan nuestro pasado y presente, pero difícilmente pronostican nuestro futuro económico y personal. Comprar con una pareja y después romper o tener una enfermedad grave que nos haga perder nuestro trabajo son eventualidades que pueden ocurrir y el banco no prevé. Es importante que seamos nosotros mismos los que sepamos hasta dónde podemos llegar. Si la casa es demasiado cara para estar medianamente seguros de que podremos pagarla, mejor buscar una de más barata o no comprar en estos momentos.

Muchas veces con nuestro contrato y el del resto de titulares, no basta para obtener una hipoteca. Con una tasa de paro tan alta en España, los bancos

¿Me concederán la Hipoteca?

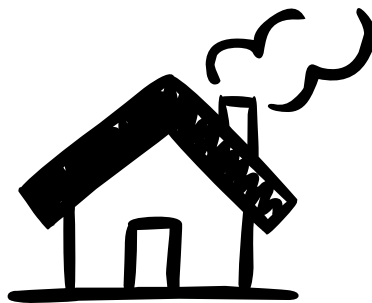
intentan asegurarse que cobrarán el dinero que van a dejar de todas las formas posibles.

Si tenemos depósitos a plazo fijo, fondos de inversión u otro tipo de producto financiero que se pueda pignorar (poner en garantía y trabar hasta que se pague la deuda), las posibilidades de obtener la hipoteca aumentan. Igual ocurre si firman avalistas solventes y con patrimonio o podemos aportar una doble garantía inmobiliaria (que se hipotecaria en parte).

Tenemos que ser conscientes de que se trata de convencer al banco que le podremos pagar sin problemas la hipoteca durante el plazo de varias décadas. Si no estamos nosotros seguros, mejor ni intentar pedir dinero.

Ha existido la creencia popular de que si el banco nos concede el préstamo es que podemos pagarlo. Nada más lejos de la realidad, como se ha visto durante la crisis. Los criterios de riesgo de los bancos no son ni de lejos perfectos. Analizan nuestro pasado y presente, pero difícilmente pronostican nuestro futuro económico y personal. Comprar con una pareja y después romper o tener una enfermedad grave que nos haga perder nuestro trabajo son eventualidades que pueden ocurrir y el banco no prevé. Es importante que seamos nosotros mismos los que sepamos hasta dónde podemos llegar. Si la casa es demasiado cara para estar medianamente seguros de que podremos pagarla, mejor buscar una de más barata o no comprar en estos momentos.

3. Documentación para Solicitar un Préstamo



Los bancos solicitan una serie de documentación e información para poder estudiar si nos conceden la hipoteca, además de poder preparar la firma ante notario si nos aprueban el préstamo.

Es importante que sepamos que nos solicitarán esta documentación actualizada y que de nada sirve ir entregando los papeles en tandas. Lo mejor es preparar todo lo que nos piden y entregarlo junto y actualizado. Es la mejor forma de que el empleado bancario no pierda tiempo corrigiendo y actualizando información, y ello irá en nuestro beneficio.

Además una persona que tiene la información preparada y ordenada da una buena impresión al banco, sobre todo si negocia la hipoteca en una sucursal física. El desorden puede indicar mala gestión de nuestra vida y no es un rasgo que guste a la banca, a la que tendremos que devolver el dinero.

3.1. Documentación general

Hay una serie de documentos e información que se nos solicitará en cualquier caso, sea cual sea nuestro tipo de contrato o actividad laboral o profesional. Para el caso de los avalistas se solicita la misma documentación que para los titulares de la hipoteca.

Nunca debe faltar en un expediente hipotecario:

1. Los NIF o NIE en vigor (documentos acreditativos de la persona).
2. Vida laboral actualizada.
3. Declaración del IRPF más reciente.

4. Extracto bancario de los últimos meses. Esta información aporta datos al banco tales como nuestras pautas de consumo, si ahorramos mes a mes o si gastamos mucho en tarjeta de crédito, por ejemplo.
 5. Contrato de arras (si se tiene) o la escritura de compra-venta y del préstamo hipotecario (si vamos a solicitar una subrogación o una reunificación de deudas). También nos van a solicitar en recibo del IBI (contribución).
 6. Escrituras o notas simples actualizadas de todas las propiedades que se tengan.
 7. Últimos recibos pagados de los préstamos personales que tengamos y extracto de nuestras **tarjetas de crédito**. No hay que decir que si hay impagos o retrasos no nos concederán la hipoteca.
 8. Contrato de alquiler y últimos recibos si actualmente estamos viviendo en una casa arrendada.
 9. Justificantes de otros ingresos o rentas.
- Además de esta documentación general, según seamos trabajadores por cuenta ajena (asalariados), por cuenta propia (autónomos) o empresas se nos pedirá una documentación específica.

3.2. Documentación de los asalariados

Dado que tenemos una relación laboral que es la que nos genera ingresos cada mes, nos pedirán también:

1. El contrato laboral en vigor. Si no estamos contratados como indefinidos nos van a poner muchos más problemas que si estamos fijos.
2. Tres últimas nóminas.

3.3. Documentación de los autónomos

Si uno es autónomo y va a solicitar un préstamo hipotecario descubrirá lo que significa tener que presentar documentación a un banco. Dado que el autónomo

no cobra si no trabaja, ni tiene derecho a indemnización si se queda sin negocio y además sus ingresos no suelen ser fijos, hay que presentar muchos más documentos para acreditar la capacidad de generar ingresos.

Es muy interesante presentar un resumen ejecutivo con los puntos clave que demuestran nuestra capacidad de pago y capacidad de gestionar el negocio, además de las características de la hipoteca que solicitamos. Los directores tienen poco tiempo, y esta página ha de ser atractiva visualmente y útil para que piense: “vale la pena leerme el resto, este autónomo sabe”.

La documentación fiscal y contable que presentemos ha de estar ordenada y ser completa. Si no somos expertos, que nos ayude nuestro asesor fiscal y contable. Una advertencia, no pretendamos que nos concedan dinero si nuestros libros contables dicen que estamos en la ruina. Tenemos que presentar beneficios y, si hay bajones en los ingresos o gastos extraordinarios, explicarlos. Como más explicado esté el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, más posibilidades tenemos que el director acabe mandando la hipoteca a riesgos. Hay muchas operaciones que nunca acaban siendo estudiadas, por culpa de una información deficiente que hace que el director no la acabe leyendo.

Entre la documentación específica que un autónomo debe presentar destacamos:

1. Resumen anual del IVA del año anterior.
2. Pagos trimestrales IVA año en curso.
3. Pagos fraccionados del IRPF del año.
4. Últimos recibos del pago de la S.S.
5. Información de ingresos y gastos que amplían la documentación fiscal y contable. ¿Quiénes son nuestros principales clientes y proveedores? ¿Tenemos diversificadas las ventas? ¿Nuevos proyectos pendientes de firmar? Cualquier información por escrito que destaque nuestros puntos fuertes, y que la contabilidad no refleja bien.

3.4. Documentación para sociedades

A no ser que seamos una empresa muy grande, es muy improbable que nos concedan una hipoteca a nombre de la sociedad sin que firmen los propietarios o administradores como avalistas. Entre la documentación a presentar se encuentra:

1. Impuesto de Sociedades, si se está obligado a presentar.
2. Balance y Cuenta de Pérdida y Ganancias actualizada.
3. Escritura de constitución y demás escrituras de la empresa. Una vez recopilada la información nos queda lo más difícil, negociar las condiciones de la hipoteca.

4. Negociación con el Banco



Mucha gente considera que el banco le hace un favor si le deja dinero. Nada más allá de la realidad, ya que es un negocio en que las dos partes sacan algo; el banco cobrar los intereses correspondientes y que se le devuelva el préstamo. También hay gente que piensa que las condiciones que le ofrecen de la hipoteca son cerradas y nada puede hacer por mejorarlas. Algunas ofertas cerradas puede que no se puedan mejorar, pero en general hay mucho que negociar si somos un buen cliente para el banco.

Preparar adecuadamente la documentación

Tenemos que llevar preparada la documentación que hay que entregar al banco y las fotocopias de la misma. Recomendando hacer varias copias para entregar a diferentes bancos, ya que se va a ganar tiempo y tendremos varias posibilidades en caso de que alguno no acepte la operación. Para seleccionar las mejores entidades es muy útil utilizar las herramientas de análisis comparativo que ofrecemos en iAhorro y, si es posible, asesorarse por profesionales. Para un asesoramiento previo, no personalizado ni exhaustivo pero sí muy útil como orientación, ofrecemos una [comunidad de iAhorradores](#) con expertos independientes de primer nivel.

La documentación a entregar ha de ser la de los titulares y la de los avalistas o hipotecantes no deudores, tanto la económica como la de las diferentes propiedades.

Hay que tener claro las condiciones que ofrece la entidad a sus mejores clientes y las posibilidades de que nosotros estemos englobados en este segmento privilegiado. Las preguntas básicas que hacer sobre las características de la hipoteca son:

1. Importe que financian (80% de la tasación, del precio de compra-venta, por

ejemplo).

2. Plazo máximo que conceden, que suele ser entre 30 y 40 años.
3. Referencial y diferencial: ¿euribor + qué?
4. Comisión de apertura: lo ideal, 0; lo máximo aceptable, 1.
5. Cláusulas de suelo: Asegurarse que no establecen topes a la bajada del tipo de interés.
6. Productos adicionales que nos quieren colocar (seguros de hogar y vida, swaps, **planes de pensiones**, seguros de prima única, seguros de protección de pagos, tarjetas, etcétera); a veces se bonifica el tipo de interés según esta vinculación. Si podemos elegir, cuantos menos productos mejor, ya que encarecen la TAE de la operación.

Hacemos una lista de estos puntos y vamos apuntando lo que nos dice cada director. Si nos lo pasa por escrito, mejor. Hay algunos que puede no nos quieran dar esta información con la excusa de que hay que esperar a tasar. Amablemente hay insistir y si se sigue negando, nos levantamos y acudimos a otro banco o sucursal, por qué quien mal empieza mal acaba.

Interesante es también entregar la documentación a la entidad con la que trabajamos habitualmente, que se supone nos conoce mejor que nadie, así como a otras 2 o 3 alternativas, bien seleccionadas.

Analizar al director

¿Cómo saber si el bancario que mira nuestra documentación quiere o no quiere firmar hipotecas? ¿Va a ser el director el que apruebe la operación o el circuito de riesgos está configurado para que la apruebe un analista diferente?

En base a las respuestas podremos calibrar las probabilidades de éxito previas a la negociación. Las sucursales tienen objetivos que alcanzar en cada periodo; si veis que el que os atiende muestra poco interés por vuestra solicitud de hipoteca, puede ser que ya haya cumplido objetivos en materia de activo; tal vez sea interesante ir a otra sucursal del mismo banco a ver si hay más ganas.

Más complicado es averiguar el canal de riesgos establecido en la entidad; podemos preguntar directamente si el que me atiende tiene atribuciones (es decir, si puede aprobar directamente la hipoteca o tiene que pasar por un centro de riesgos superior). Si el director tiene atribuciones y se muestra interesado por vuestra hipoteca, las probabilidades de éxito aumentan.

Conocer nuestros puntos fuertes y débiles

Hay que tener muy claro que el director quiere conceder hipotecas a personas que le devolverán el dinero y no le supondrán problemas. Es decir, quiere conceder hipotecas a buenos pagadores. ¿Eres tú un buen pagador?, esta es la pregunta cuya respuesta es la clave para que nos concedan financiación hipotecaria.

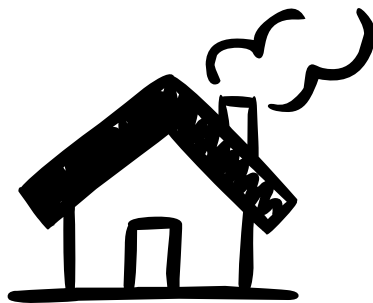
Hay que convencer de ello al banco; tener un buen historial de pagos, cuentas saneadas sin descubiertos, capacidad de aportar avalistas y segundas garantías (hipotecar una parte de la vivienda libre de cargas de otra persona), una vida laboral continua sin parones largos, haber adquirido una buena formación y trabajar en sectores que noten menos la crisis con contrato indefinido son puntos determinantes para que nos identifiquen como buenos clientes. La capacidad de ahorro es un factor decisivo; ir a pedir una hipoteca sin ahorros hoy en día suele ser perder el tiempo.

Tomar una decisión

Si hemos sido capaces de demostrarle al banco que somos un buen cliente y cumplimos sus criterios de riesgo, llega la hora de decidirse por alguna de las entidades financieras que hemos pre-seleccionado y tasar. Si todo va bien, llegamos a la última fase del proceso hipotecario, preparar la firma ante notario.

Hemos visto que la clave de la negociación con las entidades financieras es demostrar que somos gente seria que pagamos escrupulosamente nuestras deudas y tenemos un perfil profesional adecuado que nos permitirá generar los ingresos suficientes para afrontar las cuotas mensuales durante el plazo de la hipoteca. Somos un buen cliente para el banco y debemos ser capaces de hacer valer nuestros méritos para negociar unas buenas condiciones.

5. Aprendiendo a Comparar Hipotecas



La aparición de las **herramientas de análisis hipotecario** ha supuesto una importante ayuda para el cliente bancario, que ya no se ve obligado a ir de sucursal en sucursal a recopilar la información necesaria para poder comparar los diferentes préstamos hipotecarios del mercado.

A medida que las entidades financieras vayan entendiendo que para competir hay que ser transparentes, la calidad de la información suministrada aumentará. De momento, las entidades más transparentes en cuanto a datos sobre sus hipotecas son las que comercializan sus productos online. Hay bancos tradicionales que también apuestan por dar la máxima información hipotecaria posible y otros que prefieren no anunciar este tipo de datos, obligando al cliente interesado a descubrirlo en sus sucursales.

Por tanto, además de recopilar la información de las mejores hipotecas con un comparador y mediante la visita a las webs de las entidades, es importante analizar la oferta específica en sucursal.

Otro punto a tener en cuenta es que no siempre la mejor hipoteca del mercado se ajusta a nuestras posibilidades o necesidades. No es lo mismo ser funcionario que autónomo reciente, ni una hipoteca para comprar una primera vivienda de una para **financiar una segunda residencia**. Por tanto, cada cliente tiene que encontrar su mejor hipoteca, que puede no coincidir con la de otros.

Los puntos básicos a tener en cuenta para comparar préstamos hipotecarios son:

Importe que financian

De nada nos sirve una hipoteca que no nos financie el total que necesitamos. Hay que fijarse en el máximo financiado, que varía de una entidad a otra. Dependiendo de nuestros ahorros, podremos optar a todas o sólo a las más generosas en cuestión de importa financiado.

Con un ejemplo práctico lo veremos claro:

Imaginemos que queremos comprar una casa que cuesta 200.000 euros y tenemos 22.000 euros ahorrados, que nos servirán para pagar los gastos. La tasación del inmueble ha resultado ser de 210.000 euros.

Miramos hipotecas y las mejores las ofrece el banco A, el B y el C:

1. La entidad A ofrece su mejor hipoteca que financia el menos valor entre el 80% de la compra-venta y la tasación.
2. La entidad B financia el menor valor entre el 100% de la compra-venta y el 80% de la tasación.
3. El banco C llega al menos valor de entre el 100% de la compra-venta y el 100% de la tasación

Veamos si podemos optar a ambas o no:

- El 80% de la compra-venta es 160.000 euros.
- El 80% de tasación es 168.000 euros.

Si necesitamos como mínimo los 200.000 euros que nos cuesta la casa, el banco A no nos sirve (lo máximo que nos daría serían 160.000 euros); tampoco el banco B (llegaría a financiar 168.000 euros).

Sólo la entidad C financiaría lo que necesitamos, que es el 100% de la compra-venta. Por muy buenas que sean las hipotecas de A y B, la única a la que podemos optar es la del banco C.

Plazo

El plazo tiene importancia en cuanto afecta a la cuota: si alargamos el plazo se rebaja la cuota mensual (si bien acabamos pagando más intereses al final del préstamo) y al contrario si lo acortamos.

El plazo máximo de las hipotecas variables suele ser de 40 años, siendo de menos de 30 las fijas.

Lo ideal es contratar el plazo mínimo posible, financieramente hablando, ya que ello implicará pagar menos intereses.

Con un ejemplo lo veremos claro:

Imaginemos que una hipoteca a tipo fijo de 200.000 euros se ofrece al 6%. Veamos las cuotas en dos plazos distintos:

- Cuota de la hipoteca a 15 años: 1.687,7 euros.
- Cuota a 30 años: 1.199,1 euros.

Los intereses que se pagan al final de los 15 años son 103.786 euros (el banco nos ha dejado 200.000 euros y le acabamos devolviendo 303.786 euros).

Pagando la cuota los 30 años correspondientes, resulta que de intereses abonamos 231.676 euros (devolviendo 431.676 euros al banco, más del doble de lo que nos dejó).

Sin embargo a veces es necesario ampliar al máximo el plazo para que la cuota sea accesible a nuestros ingresos, y tenemos que hacer números para saber qué hipoteca y plazo nos conviene.

Tipo de hipoteca que necesitamos

Hay importantes limitaciones según el tipo de hipoteca que necesitamos. Para empezar, la finalidad del préstamo hipotecario es decisiva. Si solicitamos un préstamo para adquirir nuestra vivienda habitual tenemos un abanico de ofertas diferentes a si queremos comprar una segunda residencia; lo mismo ocurre si en lugar de una compra-venta solicitamos una [hipoteca para cambiar de banco](#) (subrogación de parte acreedora) o [reunificar deudas](#).

Importante también el tipo de bien inmueble que se hipoteca. Lo más usual es que las mejores hipotecas sean para adquirir un bien inmueble de uso residencial en zona urbana. Financiar locales o aparcamientos es diferente a viviendas urbanas, al igual que es más sencillo que nos concedan una hipoteca para una casa urbana que otra en suelo rústico.

Por tanto, antes de comparar hay que tener claro si el banco tiene el tipo de hipoteca que necesitamos.

Tipo de cliente objetivo

Si bien no se suele publicitar, hay hipotecas que sólo se ofrecen a determinados clientes, en base a su actividad laboral o profesional.

Tendremos que averiguarlo una vez hayamos entregado la documentación, en muchos casos.

Podría ser que la financiación estuviera reservada a funcionarios o trabajadores indefinidos, por ejemplo. También hay ofertas limitadas a determinados colectivos, como a empleados públicos o a profesores universitarios. Otro punto importante a tener en cuenta a la hora de comparar hipotecas.

Tipo de interés

Si nos interesan los préstamos hipotecarios a tipo fijo la cosa es más sencilla: se comparan las hipotecas en función del tipo de interés, siendo la mejor la más barata.

Las dificultades aparecen cuando de hipotecas a tipo variable hablamos. No nos podemos fijar en la cuota inicial, sería un error. Lo importante es valorar el tipo de referencial que elegiremos (IRS, Euribor o IRPH de entidades) y después comparar los diferenciales que nos aplican.

La complejidad surge cuando comparamos hipotecas a las que se aplican diferentes índices de referencia. Una hipoteca a Euribor + 1 o una a IRS + 1 no son comparables directamente. Deberíamos analizar la evolución histórica de los referenciales, aplicarles el diferencial y hacer números.

Una calculadora financiera nos ayudará a hacer cálculos, como [la del Banco de España](#) que permite obtener el cuadro de amortización.



Las comisiones que nos aplicarán

No basta con comparar los tipos de interés de las hipotecas, ya que las comisiones influyen en la TAE de la operación.

La principal a tener en cuenta es la comisión de apertura (y la de estudio, si es que el banco la aplica). Se supone que remunera al banco por el coste de preparar el expediente y analizar el riesgo del préstamo hipotecario. Los valores normales van del 0 al 1% del importe financiado, con lo que para una hipoteca de 200.000 euros podría suponer hasta 2.000 euros de comisión de apertura. Lo ideal es conseguir la menor comisión posible, cero si podemos negociar.

También hay que analizar el resto de comisiones, en particular la de desistimiento total y parcial (antes cancelación anticipada), que por ley no puede superar el 0,5% en los primeros 5 años y el 0,25% a partir de este plazo. A menor comisión, mejor hipoteca.

La comisión por compensación de tipo de interés se aplica a los préstamos hipotecarios a tipo fijo, si el banco pierde dinero cuando se cancela la deuda. Se rigen por el artículo 9 de la Ley 41/2007.

Importante también son las comisiones por subrogación de parte acreedora (cambio de banco), limitada al 0,5% en las hipotecas contratadas a partir de abril de 2003, y de parte deudora (que en todo caso acabaría pagando el titular que nos compra la casa y se queda nuestra hipoteca).

Hay otro tipo de comisiones a tener en cuenta, como son la comisión por reclamación de posición deudora (si no pagamos el día que toca), la comisión por modificación de condiciones (si se cambian condiciones sustanciales de la financiación) o la comisión por novación (cambios en el plazo, por ejemplo).

Si tenemos dos hipotecas iguales en todo, menos en las comisiones, elegiremos la que no tenga o las tenga más bajas.

Productos vinculados obligatorios

Otro apartado que acaba encareciendo el coste financiero total de la hipoteca son las vinculaciones y los productos vinculados obligatorios.

Ya hemos visto anteriormente en esta Guía Hipotecaria cuales pueden ser y cómo tomar decisiones si bonifican el tipo de interés.

En todo caso repetir que cuantas menos obligaciones imponga el banco, menos coste no deseado tendremos. De los seguros, el único que tenemos obligatoriamente que contratar por Ley es el de incendios (seguro de hogar). Y además no es obligatorio hacerlo con la aseguradora que nos indica el banco (que puede ser más cara que otras ofertas de seguros); podemos contratarlo con otra aseguradora, poniendo de beneficiario al banco, eso sí.

Otro tipo de cláusulas

Hay que detenerse a leer siempre la letra pequeña de los préstamos hipotecarios, ya que en ocasiones esconden cláusulas que el banco puede no habernos comunicado adecuadamente o no haberlo entendido.

La principal a tener en cuenta es la cláusula de suelo, que limita el tipo de interés mínimo que nos aplicará el banco e impide que nos beneficiemos de las bajadas de los tipos de interés de las hipotecas variables si tocan este mínimo. Nuestra recomendación es que no aceptemos este tipo de cláusulas, por muy buena que sea la hipoteca en otros aspectos.

6. Cómo usar una Calculadora Financiera



Una de las noticias que más nos interesan cada año o semestre es saber el nuevo tipo de interés que vamos a pagar cuando nos apliquen la revisión de nuestra hipoteca variable. Calcular la cuota mensual de una hipoteca es relativamente sencillo si usamos adecuadamente la calculadora.

Información necesaria para hacer cálculos

La información que necesitamos para calcular la mensualidad que vamos a pagar después de la revisión de nuestra hipoteca la tenemos en el recibo del banco, que nos envía cuando pagamos cada cuota. El último recibo antes de la revisión es el que nos interesa si queremos adelantarnos al banco y saber cuánto vamos a tener que pagar el próximo año. Concretamente tenemos que saber:

1. El capital pendiente de la hipoteca después de pagar la última mensualidad del periodo.
2. El tipo de interés que nos van a aplicar. Será el resultado de sumar al referencial (Euribor, IRPH de entidades o IRS) el diferencial correspondiente. Si tenemos un Euribor más 1, hay que buscar el valor del Euribor a un año del mes correspondiente y sumarle un punto.
3. Los años que nos quedan para acabar de pagar la hipoteca. Con esta información ya podemos usar la calculadora de hipotecas y obtener la cuota correspondiente.

Ejemplo práctico

Si ya tenemos delante el recibo de la última mensualidad de la hipoteca, veamos cómo utilizar la calculadora de cuotas para saber qué pagaremos después de la revisión. Imaginemos que resultan los siguientes datos:

Cómo usar una Calculadora Financiera

- Capital pendiente: 190.000 euros.
- Tipo de interés después de la revisión: 3,75%
- Años que nos quedan para terminar de pagar la hipoteca: 25

Introducimos estos datos en la calculadora del Banco de España y hacemos click en el botón “Calcular”.

La calculadora nos da enseguida la cuota mensual resultante, en este caso de 976,85 euros.

Cuota a pagar en un préstamo (hipotecario o personal)

Capital Inicial
190.000 €

Tipo de interés
3,75 %

Plazo de Amortización
25 Años

☐ Tipo de Interés Posterior

Interés Posterior
%

Año o mes en que cambia el tipo
Años

Calcular

Comparar préstamos

Estás en el préstamo 1

Utilice los botones de navegación para cambiar de préstamos o pulse [aquí](#) para eliminar esta comparativa

MENSUALIDAD
976,85 €

El tipo de interés puede sufrir variaciones y, por tanto, la cuota puede subir o bajar

Si queremos analizar qué parte de esta nueva cuota corresponderá al pago de intereses y qué parte disminuirá deuda, una de las herramientas más útiles las proporciona el Banco de España, en su apartado de simuladores.

Si introducimos los mismos datos ya mencionados y miramos el cuadro de amortización correspondiente, descubriremos que la primera nueva cuota de 976,85 euros corresponde al pago de 593,75 euros de intereses y sólo 383,10

Cómo usar una Calculadora Financiera

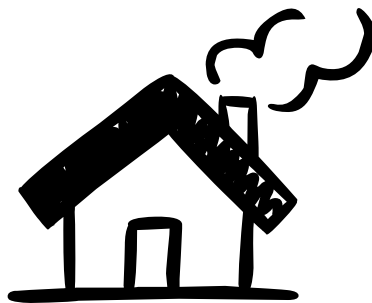
euros de amortización de capital (lo que se resta a nuestra deuda con el banco).

A medida que quedan menos años, la cuota de intereses es más pequeña y la de amortización de capital más alta, siguiendo el sistema de amortización de cuota constante o francés.

Tabla de Amortización Calculada: 1

No. Mes	Tipo Interes	Cuota	Amortizado	Intereses	Capital Pendiente
0	0,00%	0,00€	0,00€	0,00€	190.000,00€
1	3,75%	976,85€	383,10€	593,75€	189.616,90€
2	3,75%	976,85€	384,30€	592,55€	189.232,60€
3	3,75%	976,85€	385,50€	591,35€	188.847,10€
4	3,75%	976,85€	386,70€	590,15€	188.460,40€
5	3,75%	976,85€	387,90€	588,94€	188.072,49€
6	3,75%	976,85€	389,12€	587,73€	187.683,37€
7	3,75%	976,85€	390,34€	586,51€	187.293,03€
8	3,75%	976,85€	391,56€	585,29€	186.901,47€
9	3,75%	976,85€	392,78€	584,07€	186.508,69€
10	3,75%	976,85€	394,01€	582,84€	186.114,68€
11	3,75%	976,85€	395,24€	581,61€	185.719,44€
12	3,75%	976,85€	396,48€	580,37€	185.322,96€

7. ¿Hipotecas Online o Hipotecas Tradicionales?



¿Hipotecas Online o Hipotecas Tradicionales?

En ocasiones hay clientes que se formulan esta duda, que trataremos de aclarar.

Las mejores hipotecas del mercado en la mayoría de ocasiones son las **ofrecidas por la banca online**. Entre las características de estos préstamos hipotecarios destacan los tipos de interés más bajos que el resto y, en muchas ocasiones, ausencia de comisiones de apertura y desistimiento.

Al ofrecer la banca por Internet las hipotecas más baratas que en sucursal, también exige mayores requisitos a los clientes para concederles la financiación. Aportar ahorros y una situación laboral estable suelen ser las exigencias básicas para acceder a este tipo de préstamos hipotecarios. La finalidad principal que financian es la adquisición de la vivienda habitual de los clientes, si bien pueden existir ofertas especiales para adquirir otro tipo de inmuebles.

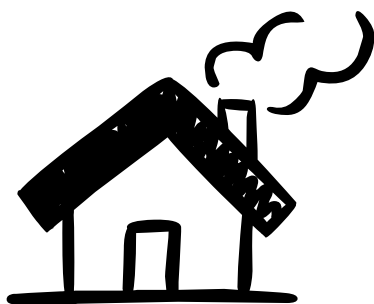
En cuanto a la vinculación, principalmente piden domiciliación de nómina, seguro de hogar o seguro de vida. Cuantos menos productos adicionales una hipoteca conlleva, menor coste final acaba teniendo para los clientes, con lo que es una ventaja añadida que se exija poca vinculación adicional.

Los trámites para que estudien una hipoteca online son similares a los de los préstamos tradicionales, si bien nos ahorramos tener que visitar la sucursal (o visitarla menos veces).

En cuanto a la entidad financiera que hay detrás de una hipoteca online, es siempre un banco tradicional fuerte y debidamente regulado por el Banco de España, con lo que son iguales de seguras que el resto.

Por tanto, más que preguntarse si contratamos una hipoteca tradicional o una tradicional, lo que hay que analizar es cuál es mejor.

8. ¿Me Conviene Reunificar Deudas?



¿Me Conviene Reunificar Deudas?

Cuando una familia tiene problemas para llegar a fin de mes porque a los gastos normales se le suman mensualidades del préstamo hipotecario de su vivienda habitual, préstamos personales, amortización de tarjetas de crédito y otro tipo de deudas, llega el momento de hacerse la siguiente pregunta:

¿Me conviene solicitar una reunificación de deudas?

La respuesta, como en tantas cosas en la vida, depende de varios factores: la situación laboral de la familia endeudada, el nivel de endeudamiento, las razones del desequilibrio financiero y el tipo de préstamo hipotecario para unificar deudas al que se pueda acceder.

Situación económica del cliente

Si la razón de no poder pagar las deudas es que han caído de forma considerable los ingresos por pérdida del empleo de uno o varios miembros de la familia, probablemente la reunificación de deudas no va a ser una buena solución. Hay que tener en cuenta que el análisis de riesgo que hace la entidad financiera que estudia aprobar la reunificación es el mismo que para concederte una hipoteca normal.

Los ingresos por desempleo no se tienen en cuenta a la hora de calcular la capacidad de endeudamiento de la familia, con lo que no tiene sentido tramitar una reunificación si no hay ingresos de nómina o de actividades económicas y profesionales suficientes para afrontar la nueva cuota hipotecaria.

Otra cosa es que haya ingresos familiares suficientes para pagar la cuota hipotecaria, pero por una serie de razones el endeudamiento se haya disparado. Por ejemplo, porque se solicitaron préstamos personales cuando los ingresos era mayores y ahora nos cuesta pagarlos. O bien porque se ha tirado de tarjeta pensando que la disminución de ingresos era temporal y no ha sido así.

¿Me Conviene Reunificar Deudas?

Lo que hay que tener muy claro es que si con nuestros ingresos ya no podemos pagar la cuota de la hipoteca, no hay reunificación de deudas que valga.

La solución será buscar ingresos por otros medios (por ejemplo alquilando habitaciones), reducir drásticamente nuestros gastos, si es posible, o plantearse seriamente vender o pactar algún tipo de dación en pago con el banco, no intentar tramitar una agrupación de préstamos que jamás nos concederá un banco.

Según el tipo de deudas contraídas

La unificación de deudas y préstamos puede ser una solución financiera si nuestro endeudamiento es del tipo:

Un préstamo hipotecario cuya deuda pendiente es relativamente pequeña respecto al valor del inmueble hipotecado (bastante inferior al 80% de tasación) y múltiples deudas de préstamos, créditos o **tarjetas de crédito** que mensualmente representan muchos pagos al mes. Reagrupando deudas a largo plazo nos resulta una cuota mensual de la hipoteca de reunificación bastante menor que la suma de las cuotas de las deudas.

No tiene sentido si tenemos una vivienda hipotecada al 80% o más o si nuestras deudas son pequeñas respecto a lo que pagamos cada mes de préstamo hipotecario.

¿Reunificar directamente con el banco o con un intermediario financiero?

Lo primero que hay que tener muy claro es que nunca debemos acudir a prestamistas privados a agrupar deudas, ya que lo más probable es que acabemos perdiendo la casa. Solamente aconsejamos este producto financiero cuando la hipoteca la concede una entidad financiera debidamente regulada por el Banco de España.

Dicho esto, la reunificación de deudas se puede tramitar directamente con un banco o caja o contratando los servicios de un intermediario financiero, que deberá cumplir con la Ley 2/2009.

Reunificar directamente con un banco:

¿Me Conviene Reunificar Deudas?

La opción más barata para un cliente sería que la propia entidad financiera con la que se tiene la hipoteca aceptara reunificar todas las demás deudas en una sola hipoteca. Hay varias opciones para ello:

- Que acepte concedernos una segunda hipoteca sobre la vivienda, que englobe el resto de deudas no hipotecarias. Pagaríamos dos cuotas hipotecarias diferentes; la ventaja es que no hay gastos de cancelación de la hipoteca original.
- Otra posibilidad es que nos haga una ampliación de hipoteca para unificar todas las deudas, con lo que pagaríamos una sola cuota.
- Finalmente, siendo la opción más cara, podría cancelar la hipoteca inicial y concedernos una nueva hipoteca que reunifique todas las deudas y préstamos.

En este caso, resulta igual de caro reunificar con nuestro banco que con un banco nuevo.

Acudir a un intermediario financiero:

Los intermediarios financieros (conocidos popularmente por empresas de reunificación de deudas) son empresas privadas que se encargan de tramitar operaciones hipotecarias con diversas entidades financieras. Deben cumplir con la normativa de la Ley 2/2009 y estar dados de alta en el registro del Instituto Nacional de Consumo, que es público.

Este tipo de profesionales negocian con las entidades financieras con las que trabajan para tratar de que nos aprueben la hipoteca de reunificación. Es una opción a valorar cuando nuestro banco no nos ha aprobado la operación.

Siempre tenemos que exigir las condiciones por escrito antes de ir a firmar ante notario, entre otra documentación que legalmente nos tienen que proporcionar, y tener claro que es un banco o caja quien nos concede la nueva hipoteca, no el intermediario.

Evitar el efecto bola de nieve financiera

Hay organizaciones de defensa de consumidores bancarios que dicen que acudir

¿Me Conviene Reunificar Deudas?

a una empresa para reunificar deudas es un error. Unas veces aduciendo que la unificación no resuelve los problemas de las familias y otras que las empresas que tramitan préstamos hipotecarios no son profesionales y lo único que hacen es cobrar honorarios por hacer algo que los hipotecados pueden hacer directamente acudiendo al banco.

Discrepamos de esta generalización, basada a veces en verdades sesgadas y desconocimiento profundo del producto hipotecario en cuestión. Es cierto que una unificación de deudas no soluciona los problemas financieros de cualquier familia y también que hay y habrá empresas de intermediación hipotecaria que no aportan nada al cliente y que incumplen la normativa al respecto.

Si eres una persona que se ha acostumbrado a gastar más de lo que ingresas acudiendo al crédito de forma constante, la unificación hipotecaria lo único que hará es que tus deudas crezcan sin fin. Si nuestro problema es que queremos vivir por encima de lo que nuestros ingresos nos permiten, la solución es asesorarnos por profesionales que nos enseñen a gastar de forma adecuada. No pedir una reunificación. De lo contrario, las deudas irán creciendo como una bola de nieve que baja por la montaña, hasta que arrasa con todo lo que encuentra a su paso.

Por otra parte, la empresa que tramite la unificación de deudas debe cumplir con todas las obligaciones que impone la normativa hipotecaria y tener en su nómina a economistas y abogados, entre otros profesionales. Nunca dejes una operación de este tipo a una inmobiliaria sin profesionales titulados o a chiringuitos financieros.

9. Ejemplos de Préstamos Hipotecarios Reales



Ejemplos de Préstamos Hipotecarios Reales

Veamos ahora algunos casos de hipotecas que se comercializan, para ver en un caso real todo lo explicado hasta este momento.

Mejores préstamos hipotecarios del mercado

Expansion.com

(cerrar)

LAS MEJORES HIPOTECAS DEL MERCADO

INTERÉS VARIABLE

Entidad	Producto	Comisión apertura	Plazo máximo	Interés	Finan. Máxima	Otras Características
Bankinter	Hipoteca SIN	0%	30	Euribor + 1,95%	80%	Tipo fijo 3,90% el primer año. Vinculación: seguro de hogar, vida, domiciliación 3 recibos e ingresos que sumen al menos 3.000 euros
Triodos Bank	Ecohipoteca	1%	30	Euribor + 2,10%	80%	Según calificación energética: 2,10% para vivienda A+ hasta el Euribor + 3% si es G
ActivoBank	Hipoteca Activa Plus	0%	40	Euribor + 2,25%	80%	Vinculación: Seguros de hogar, vida y domiciliación de nómina
Ing Direct	Hipoteca Naranja	0%	40	Euribor + 2,29%	80%	Seguros de hogar y vida y domiciliación de nómina o que cumplan las condiciones para tener una cuenta sin nómina activa (ingreso mensual de 1.000 euros o saldo mínimo de 2.000 euros)
Caja España Duero	Hipoteca Fidelis	0,50%	25 (*)	Euribor + 2,50%	60%	Seguros de hogar y vida, domiciliar de nómina o pensión, compras con tarjeta y planes de pensiones
Hipoteca Open	Openbank	0%	30	Euribor + 2,50%	70%	Para clientes con al menos 6 meses de antigüedad. Seguro multirriesgo hogar de Banco Santander, domiciliación de nómina y 3 recibos, uso al menos una vez al mes de las tarjetas 4B y Visa
Banco Sabadell	Hipoteca Bonificada	2%	40	Euribor + 2,50%	80%	Vinculación: domiciliación de cobro de nómina/pensión; bonificación del IAJ, seguro del hogar, seguro de vida, seguro de protección de pagos

(*) 40 años para los menores de 35 años

INTERÉS FIJO

Caja Ingenieros	Hipoteca Tipo Fijo	1,25%	30	6,00%	80%	
Banco Sabadell	Hipoteca Tipo Fijo	1,50%	30	6,50%	80%	Vinculación: Seguros de hogar, vida
ActivoBank	Hipoteca Activa Plus Tipo Fijo	1,50%	30	6,90%	80%	Vinculación: Seguros de hogar, vida
Bankinter	Hipoteca Tipo Fijo	1,00%	30	7,00%	80%	Vinculación: Seguros de hogar, vida y domiciliación de nómina
Banco Santander	Superhipoteca Tipo Fijo	3,00%	30	7,90%	80%	Vinculación: Seguros de hogar, vida

Fuente: iAhorro

Fuente: Expansion

9.1. Ejemplo de hipoteca a tipo fijo

Cuando hablamos de las **hipotecas a tipo fijo**, comentábamos que eran aquel tipo de hipotecas que fijaban en el momento de la firma cuál sería el tipo de

interés a pagar a lo largo de la vida de toda la hipoteca, con lo cual este no dependería de las posibles fluctuaciones arriba o abajo que experimenten los diferentes tipos de interés.

Lo que no cambiará nunca es la cuota a pagar que será mensualmente constante, eso sí, la composición de la misma varía, ya que no dejamos de emplear el sistema francés para el cálculo de las cuotas; es decir, cada vez que pagamos una cuota, la parte de intereses va disminuyendo a la vez que la de capital amortizado va creciendo.

Ya hablamos de las hipotecas a tipo fijo como que se comercializaban a plazos menores que las hipotecas a tipo variable, llegando en el caso máximo a 25 años.

Veamos un ejemplo de hipoteca a tipo fijo.

Importe de la vivienda a adquirir: 200.000 euros. Máximo importe que se solicita (80%): 160.000 euros. Plazo de devolución: 25 o 30 años. Tipo de interés del 6,15%

Comisiones:

- Comisión de apertura: negociable con la entidad, queda en un 1%.
- Comisión por desistimiento: 0,50% en los primeros 5 años de la hipoteca. 0,25% en el resto de años

Opción A (25 años)

- Cuota fija a pagar de 1.045,61 euros al mes a lo largo de la vida de la operación.
- Comisión de apertura de 1.600 euros
- Comisión de estudio: 0 euros
- Tipo de interés: 6,15% Un TAE el primer año al incluir la comisión de apertura del 6,50%.

Opción B (30 años)

- Cuota fija a pagar de 985,15 euros al mes a lo largo de la vida de la operación.
- Comisión de apertura de 1.600 euros
- Comisión de estudio: 0 euros
- Tipo de interés: 6,25% Un TAE el primer año al incluir la comisión de apertura del 6,58%.

Veamos en que se diferencian.

Si os fijáis, el tipo de interés nominal a aplicar varía en función del plazo, siendo del 6,15% a 25 años y del 6,25% a 30 años. Probablemente la entidad si se negociase a 20 años ofreciese un 6,05%.

Aún así, la diferencia de tipos de interés se ve compensada por los 5 años más a los que hay que devolver el principal. Eso hace que la cuota a 30 años (985,15 euros) sea menos que la cuota a 25 años (1.045,61 euros).

En ambos casos la cuota no se verá afectada por la evolución del Euribor, IRS o IRPH por indicar algunos índices de referencia hipotecarios.

El resto de condiciones son similares en temas de comisiones de apertura y estudio así como en comisiones de desistimiento.

El tipo de interés se fija entre las partes antes de la firma de la hipoteca y será constante para toda la vida de la misma.

Caso A,

- primera cuota: 1.045,61 euros = 863,20 (intereses) + 182,41 Capital
- segunda cuota: 1.045,61 euros = 859,10 (intereses) + 186,51 capital

Vemos que las cuotas no varían pero si la composición de las mismas. El caso B es similar.

9.2. Ejemplo de hipoteca a tipo variable

Los préstamos hipotecarios a tipo variable son la modalidad de hipotecas más abundantes en el mercado español. El índice de referencia de las hipotecas a tipo variable podemos decir que está repartido de forma equitativa ya que antes del 2000 todas las hipotecas a tipo variable solían ir referenciadas el MIBOR.

A partir de esa fecha el índice más usado y que más se emplea en la actualidad es el Euribor. Posteriormente están índices como IRPH de conjunto de entidades, e IRPH de Bancos e IRPH de Cajas, ambos desaparecidos el 28 de abril de 2012 surgiendo un nuevo tipo, el IRS.

Por lo tanto creemos que para analizar un ejemplo, lo mejor es comentar una hipoteca a tipo variable referenciada al Euribor.

Veamos un ejemplo de hipoteca a tipo variable.

- Importe de la vivienda a adquirir: 200.000 euros.
- Máximo importe que se solicita (80%): 160.000 euros.
- Plazo de devolución: 30 años.
- Valor del Euribor al momento de la firma 1,35%.
- Revisión anual Diferencial de la entidad +1,50.

Comisiones:

- Comisión de apertura: negociable con la entidad, queda en un 1%.
- Comisión por desistimiento: 0,50% en los primeros 5 años de la hipoteca.
0,25% en el resto de años

Tengamos en cuenta que el primer año por norma general, este tipo de hipotecas es a un tipo fijo determinado entrando el variable a jugar a partir de la primera revisión. En este ejemplo vamos a poner que el tipo de interés del primer año es el 3,15%, que vemos que es mayor que el valor del Euribor más el diferencial al

momento de la firma.

Cuota del primer año al 3,15%: 786,32 euros.

Llegamos a la revisión del primer año y entra a jugar el variable.

En esos momentos hagamos dos opciones:

Opción A: Euribor al 1,25%. Precio de la hipoteca $1,25\% + 1,50 = 2,75\%$ La cuota resultante sería de 746,78 euros.

Opción B: Euribor al 1,50%. Precio de la hipoteca $1,50\% + 1,50 = 3\%$ La cuota resultante sería de 771,15 euros.

Como vemos, en ambos casos las dos evoluciones del Euribor, tanto al alza como a la baja con respecto al valor del día de la firma (1,35%) hace que paguemos menos durante los doce meses siguientes.

Veamos lo que ocurre en la segunda y tercera revisión:

- Supongamos que en la segunda el Euribor se ha disparado y se ha puesto al 2,50% en ambos casos. La nueva cuota sería de 873,15 euros (a un $4\% = 2,50\% + 1,50$)
- Supongamos que en la tercera el Euribor a vuelto a bajar y se ha quedado en el 1,75%. En ambos casos la cuota sería de 796,40 euros (a un $3,25\% = 1,75\% + 1,50$)

Así podríamos poner más revisiones pero para hacernos una idea de cómo varían las cuotas mensuales:

Opción A: Primer año 786,32, tras la primera revisión 746,78, tras la segunda revisión 873,15 y tras la tercera revisión 796,40.

Opción B: Primer año 786,32, tras la primera revisión 771,15, tras la segunda revisión 873,15 y tras la tercera revisión 796,40.

Vemos que en ambos casos la horquilla es considerable. El que esté dispuesto a firmar una hipoteca a tipo variable debería de realizar estos cálculos poniendo

valores del Euribor cercanos al 4% ya que no hace mucho que estaban a esos valores y vería la cuota que le saldría sabiendo si la puede o no asumir.

En la siguiente [tabla de análisis comparativo](#) se puede estudiar las características de todos los préstamos hipotecarios actuales.

9.3. Hipotecas mixtas

Aunque en esencia las hipotecas a tipo variable, al poner el primer año (en algunos casos seis meses) el tipo de interés la entidad a tipo fijo, para entrar en la primera revisión el variable, podríamos conceptuarlas como hipotecas mixtas. Pero no es el caso. Entenderemos por hipotecas a tipo mixto a aquellas hipotecas que durante unos años (más de uno) van a tipo fijo y que pasado este plazo (habitualmente máximo de 5 años) empiezan a entrar en el variable.

Estas hipotecas lo que persiguen es combinar la seguridad de una cuota fija durante los primeros años, en los que pueden surgir imprevistos, con el beneficio de los tipos variables, que permiten adaptar las cuotas a las condiciones del mercado, beneficiándonos de las posibles bajadas en los tipos de interés.

Suelen ser plazos a tipo fijo o de 3 o de 5 años.

Veamos un ejemplo de hipoteca a tipo mixto:

- Importe de la vivienda a adquirir: 200.000 euros.
- Máximo importe que se solicita (80%): 160.000 euros.
- Plazo de devolución: 30 años.
- Valor del Euribor al momento de la firma 1,35%.
- Revisión anual Diferencial de la entidad +1,50.
- Se pacta con la entidad que los 5 primeros años sean a tipo fijo del 3,75%.

Comisiones:

Ejemplos de Préstamos Hipotecarios Reales

- Comisión de apertura: negociable con la entidad, queda en un 1%.
- Comisión por desistimiento: 0,50% en los primeros 5 años de la hipoteca.
0,25% en el resto de años

Durante los 5 primeros años la cuota se mantiene constante y será de 745,95 euros al tipo de interés del 3,75%. No se verá afectada por las fluctuaciones del Euribor. Sí que varían la composición de las cuotas, entre capital e intereses, pero no el importe de las mismas.

El posible problema de estas hipotecas es cuando entra el tipo variable, ya que por ejemplo en nuestro caso hablamos de 5 años, con lo cual el Euribor ha podido experimentar cambios muy grandes. En el ejemplo indicábamos que el Euribor estaba al 1,35%.

Supongamos dos opciones:

- a) Euribor al 0,50% más diferencial del 1,50 como decíamos antes lo que dará una cuota tras la primera revisión de 593,72 euros al 2%.
- b) Euribor al 4% más diferencial del 1,50 como decíamos antes lo que dará una cuota tras la primera revisión de 916,50 euros al 5,50%.

Vemos que la cuota puede experimentar cambios muy pronunciados en función de la evolución del Euribor, con lo cual sería recomendable analizar por parte de quien quiera contratar hipotecas a tipo mixto, como ha evolucionado el valor del Euribor en los últimos 10 años, para poder hacerse una idea de cómo cambiará la cuota de la hipoteca cuando se acabe el plazo del tipo de interés a fijo.

10. Qué es iAhorro



10.1. Tu analista de ahorro familiar

Todo parte de una premisa clara: la diferencia entre ahorrar y no ahorrar. Subirte el sueldo, bajarte los impuestos, rescatarte a ti mismo... diferentes formas de ver un mismo concepto. En el tiempo que iAhorro lleva funcionando ya ha ahorrado más de 500 euros anuales a unos 2 millones de personas, cifra que crece día a día. Ahorrar, en definitiva, es obtener ingresos extras. No se trata tanto de apretarse el cinturón como de cuidarse de no gastar más de un euro en lo que no hace falta.

Lo que iAhorro ofrece es una forma de relacionarte con bancos, aseguradoras, proveedores de ADSL y demás empresas de suministros domésticos de un modo distinto. Te ayuda a analizar los productos que ya tienes contratados o los que tienes en mente contratar, para que tengas toda la información necesaria para tomar las decisiones de contratación adecuadas y no pagar un céntimo de más.

Muy a menudo, los productos de finanzas y de ahorro familiar son difíciles de analizar y complejos de entender. Por eso en iAhorro te proporcionamos herramientas cuantitativas y cualitativas, además de información de expertos del sector, a los que puedes consultar dudas en la comunidad de iAhorradores, para que el trabajo de selección te resulte mucho más sencillo.

Algunas veces el producto que necesitas no es estrictamente el más barato o el que mejor se adapta a tu posición económica, perfil inversor o situación personal. Por ejemplo, puede que necesites un préstamo de 1.000 euros y creas que te conviene un crédito, cuando obtener una tarjeta de crédito te resulte más sencillo.

Analizamos miles de productos de cientos de entidades financieras y empresas proveedoras, para ofrecerte unas tablas analíticas sencillas que te permiten

comparar sin información excesiva. Adaptamos la multiplicidad para hacerla fácil y adecuada a tus preferencias.

Tratamos de ser una ayuda imparcial, entre lo que ofrece el banco, aseguradora o empresa de servicios, y tú. Para ello llegamos a acuerdos con algunas de las empresas, no lo negamos. Estas empresas nos pagan por captar clientes y, sin embargo, este coste no se repercute en el cliente. Muy al contrario, tratamos de que los productos que ofrecen en nuestro comparador sean los mejores y más baratos.

Nuestra relación con los bancos y demás proveedores no repercute en la imparcialidad de nuestros análisis, ya que lo que no es bueno para ti, no es bueno para iAhorro. Si un producto es peor que los demás, lo decimos claramente, tengamos o no acuerdo con la empresa que lo vende. Esta es la clave de cualquier portal de ahorro familiar que se precie.

Con iAhorro, analizar, simplifica.

10.2. El Índice iAhorro

Para que el usuario tenga una herramienta cualitativa a su alcance, el equipo de iAhorro ha desarrollado un potente algoritmo que puntúa de 0 a 100 los diferentes productos. En base a una serie de variables cuantitativas y cualitativas particulares de cada tipo de categoría, se calcula a tiempo real la puntuación, siendo mejor el que más puntuación tiene.

Este índice iAhorro no es una verdad absoluta, ya que toma indicadores que pueden no ser extrapolables a todos los clientes. Sin embargo, es una ayuda importante a la hora de tomar decisiones de contratación.

El índice se actualiza a tiempo real y varía además en función del resto de productos. Si aparece en el mercado un depósito mejor, las puntuaciones del resto varían en función de ello, por ejemplo.

Además el equipo de análisis está continuamente valorando las posibles mejoras del indicador, para hacerlo cada vez más inteligente y útil.

La rentabilidad no lo es todo; hay factores relacionados con la liquidez (posibilidad de recuperar el dinero en cualquier momento), la seguridad (casos en que uno puede perder dinero por su inversión) y la calidad del servicio o producto que determinan la idoneidad de éste. Con el índice iAhorro tratamos de plasmar todo ello en un valor numérico.

Con iAhorro, haz más inteligentes tus decisiones de contratación.

10.3. La Comunidad de iAhorradores

Parece que el hecho de la crisis ha motivado el incremento de la desconfianza de los pequeños ahorradores en relación a sus entidades y hacia el sector en general con lo cual recurren con mayor asiduidad a realizar consultas a expertos independientes en relación a lo que ocurre o puede ocurrir en el mundo de las finanzas.

Por ese motivo contamos con **expertos independientes** en todas las áreas posibles del mundo financiero, seguros, ADSL, energía y ahorro familiar en general que intentan resolver las dudas que a cualquier ciudadano de la calle le puedan surgir en relación a las finanzas y a al ahorro doméstico.

La confianza que se tenía en los empleados de las entidades financieras, aunque se les consideraba como amigos, se ha visto resquebrajada, con lo cual cualquiera en estos días busca la opinión de expertos independientes, ajenos a las entidades financieras, que estén dispuestos a ofrecernos una imagen real de lo que las entidades poseen en estos momentos para ofrecer al ciudadano de a pié.

Y por eso nos hemos preocupado nosotros en tener a los mejores expertos posibles que puedan resolver las dudas de todos aquellos que nos realizan consultas a través de la web o de nuestro Departamento de Información relacionadas con la actualidad económica y financiera, tanto nacional como internacional.

Hemos visto que este número de consultas ha ido en aumento y no solo

en número, sino en complejidad de lo que la gente pregunta. La crisis ha conseguido que la cultura financiera del ciudadano de la calle aumente. Por este motivo nuestros expertos también están diariamente pendientes de lo que ocurre en el mundo económico para poder atender a las consultas que les solicitan en la [comunidad de iAhorradores](#).

Nos preocupamos porque ninguna consulta quede sin respuesta y en esa idea continúan nuestros expertos. Siempre desde la objetividad y profesionalidad que les dan los años de experiencia en el área financiera y de ahorro en el hogar y la continua actualización de conocimientos que realizan para estar al día de todo lo que se mueve en torno a la economía y al sector financiero.

Creemos como algo fundamental, que nuestros expertos en áreas financieras y de ahorro familiar son el valor principal y diferenciador que poseemos hoy por hoy como marca, ya que en todo momento informan y resuelven las dudas de quienes nos preguntan, con la mayor celeridad y profesional posible.

El equipo de [iAhorro](#).



