

# HIPOTECAS MÁS TRANSPARENTES

**A** CERCARSE al banco a pedir un crédito para comprar una vivienda –para la mayoría el gasto más importante de sus vidas– hasta ahora podía suponer más de un trauma. Términos como euri-bor, cancelación o TAE pueden resultar inteligibles y aunque el hipotecado intente informarse, al final sabrá lo que va a pagar y en cuántos años, pero desconocerá el destino de ese dinero.

El volumen del crédito hipotecario de los hogares supera los 540.000 millones de euros.



ELISA SILIÓ

**L**A NUEVA Ley de Reforma del Mercado Hipotecario impulsada por el Ministerio de Economía y Hacienda persigue una “regulación más transparente, barata, segura y flexible para los millones de familias que arrastran una hipoteca”, explicaba Pedro Solbes, vicepresidente económico. El volumen del crédito hipotecario de los hogares supera los 540.000

millones de euros (más de la mitad del PIB español), según el Banco de España; en el tercer trimestre de 2007 las familias españolas destinaban el 42,1 por ciento de su renta a su adquisición, la tasa más alta desde marzo de 1996. Es, por tanto, mucho lo que está en juego.

**Críticas.** Pero la reforma no convence a todos, ni mucho menos. La Asociación de Consumidores de Bancos y Cajas (Adicae) en un co-

municado aseguró que la nueva norma beneficia exclusivamente a las entidades financieras y considera que los apartados que afectan a los usuarios son “accesorios, insuficientes y poco ambiciosos”. Adicae califica las soluciones propuestas de “parches inocuos” y considera que el Gobierno ha dejado pasar la oportunidad de acabar con la proliferación de cláusulas y prácticas abusivas.

¿En qué consiste la nueva norma? Con el fin de aumentar la transparencia, el Ministerio pretende que los hipotecados decidan en función de los riesgos reales mediante una mayor información –sin coste añadido– para que puedan comparar con más criterio entre los distintos productos que ofrecen bancos y cajas. Hasta la fecha no ha sido así. Adicae, con el patrocinio del Instituto Nacional de Consumo, ha realizado el informe, “Los consumidores y las hipotecas, créditos rápidos y los servicios de reunificación de deudas ante la coyuntura alcista de tipos”,

## Simuladores de hipoteca

**E**N 2007, Reyes Rincón –sevillana de 30 años– consultó en Internet los préstamos de los principales bancos y finalmente decidió acudir a tres. En todos –recuerda– le ofrecieron un folleto con los diferentes tipos de hipoteca y le hicieron un simulador. “Das tus datos básicos y te dicen de forma orientativa en cuánto se te queda la hipoteca, y el banco ve si uno es un potencial cliente”, cuenta. En la primera entidad no le interesaron las condiciones y en la segunda tasaron la casa por una cantidad tan baja que no cubría el 100 por 100 de hipoteca que quería pedir. Así que fue al tercer banco, que calculó la tasación en 40.000 euros más que en la anterior. “Me trataron bien, pero es verdad que cuando vas al notario a firmar y lees la letra pequeña te enteras de cosas que no sabías. Como cuánto tienes que pagarles si de repente te toca la lotería y quieres cancelar el préstamo o que te la pueden retrasar”. De su grupo de amigos recientemente hipotecados, sólo una que se puso “muy pesada” consiguió ver el contrato de venta antes de firmar. Reyes domicilió la nómina, los recibos de la luz y el seguro de la casa (a los que obligan todos los bancos) para que le bajase el importe a pagar.



Las familias españolas destinan el 42,1 por ciento de su renta a la vivienda.

que muestra unos datos poco tranquilizadores.

**Opacidad informativa.** La mitad de las 186 entidades visitadas no entregó el folleto informativo previamente a la contratación de la hipoteca; mientras que el 41,93 por ciento no facilitaba al consumidor la preceptiva oferta vinculante sobre las condiciones financieras del préstamo. Una práctica a la que obliga la Orden de Transparencia de 2004. En esta oferta se deben incluir las cláusulas financieras del préstamo –es decir, el tipo de interés, comisiones etc.–, e informar al usuario de su derecho a examinar el proyecto de escritura pública del préstamo en el notario con al menos tres días de antelación a su firma. En el mejor de los casos, los bancos y cajas ofrecen publicidad, explicaciones verbales o un simple papel “a sucio” en el que de puño y letra, sin membrete ni sello, se indican algunas de las condiciones.

Para colmo, dos tercios de las sucursales, según los datos de Adicae, ofrecían unos porcentajes de financiación superiores al 80 por ciento del valor de tasación. Lo que significa que si el usuario impaga o baja el valor de la vivienda por la burbuja inmobiliaria puede verse obligado a devolver un 20 por ciento del dinero.

En caso de cobro de una comisión injusta las organizaciones de consumidores aconsejan reclamar ante el defensor o el servicio de atención al cliente de la entidad y, en caso de no obtener el resultado

El consumidor tiene derecho a examinar en la notaría el proyecto de escritura pública del préstamo hipotecario con al menos tres días de antelación a su firma

## Hipotecas en divisa extranjera

COMO primera aproximación al mercado hipotecario, Alberto Rubini y Elena La Fuente, de 34 y 33 años, respectivamente, utilizaron como herramienta las webs bancarias y acabaron visitando tres sucursales distintas en Madrid. Optaron por un crédito poco corriente con divisa extranjera (francos suizos) y sin el euribor, sino con el libor –que es más bajo pero su diferencial algo mayor que los créditos corrientes en España–. “No había oído hablar de ofertas vinculantes”, asegura Alberto, arquitecto. “No vimos ningún folleto



explicativo. A nosotros nos preguntaban cuánto queríamos pedir y cuánto costaba la casa. Metían los datos en el ordenador y sacaban una hojita con el simulador. Y luego por la parte de atrás a boli sumaban las comisiones de apertura, de cierre...”

Asimismo, la pareja desconocía su derecho de examinar previamente el proyecto de escritura pública del préstamo en la notaría con tres días de antelación a la firma. Frente al notario comprobaron que las cifras más importantes coincidían con las que en el papelito les habían dado en el banco y firmaron. “Nos hicimos un seguro de vida con ellos porque así nos bajaban la comisión de apertura. Se supone que en un año puedes anularlo, pero es una forma de mantenerte porque probablemente ya no te salgas”, prosigue Alberto.

El 41,93 por ciento de los bancos y cajas no facilita al consumidor la preceptiva oferta vinculante sobre las condiciones financieras del préstamo, según Adicae

La escalada del Euribor ha provocado el incremento de la morosidad de crédito.



## Se pretende que los nuevos hipotecados puedan comparar con criterio e información entre los distintos productos que ofrecen bancos y cajas

deseado, al Comisionado para la Defensa del Cliente de los Servicios Bancarios. Este órgano, creado en 2002, depende del Banco de España pero goza de total autonomía.

**Desaparecen las comisiones.** Ha desaparecido también en la terminología bancaria la palabra “comisión” para pasar a hablar de “compensación”. Existen dos tipos de compensación: por desistimiento y por riesgo de interés. El cálculo de estas compensaciones se ha modificado para reflejar mejor los riesgos que la entidad financiera asume evitando, además, las situaciones de falta de equidad en las familias. Además, subrogaciones y cancelaciones

anticipadas reciben el mismo tratamiento tras la reforma.

Adicae se ha puesto firme e incluso responsabiliza a bancos y cajas de las dificultades que atraviesan muchos ciudadanos para pagar. Su culpa, la “alegría” con la que concedieron algunos créditos y la poca transparencia informativa. La escalada del Euribor ha provocado el incremento de la morosidad de crédito en los hogares para la adquisición de una vivienda, alcanzando un 0,632 por ciento, la tasa más alta desde 2002. Así lo certifican los datos de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), que añade que la morosidad de los hogares no es la única que ha aumentado. También la de los promotores inmobiliarios: 0,361 por ciento a finales de 2007, frente al 0,286 por ciento de inicios de ese año.

“Cuando pedimos el crédito hace unos meses nos perseguían los bancos porque ya se veía que la venta de pisos se estaba parando; en cambio, ahora a mi hermano le ponen muchas pegadas porque el número de morosos ha aumentado”, dice una reciente hipotecada. Un S.O.S. dirigido al Banco de España. Por lo pronto el índice de morosos, todavía muy bajo, no para de crecer. ■

EMILIO RECODER

## Necesito dinero para un piso



ES una situación en la que se encuentra todo el mundo –las excepciones confirman la regla– en algún momento de su efímera existencia; en esos momentos suelen convivir la ilusión de conseguirlo con la ansiedad ante las barreras con las que uno topa. Y de todas, la necesidad de dinero es la más alta. Lo habitual es tener algo que sirva para dar una entrada y buscar el resto. Ahí depende mucho de las circunstancias familiares de cada cual, pues si los padres pueden apoyar suelen hacerlo. Para ello, recurrirán a la donación de cantidad, que recibe un tratamiento fiscal muy favorable entre padres e hijos, o a ofrecer su garantía personal, para así reforzar la posición de sus hijos de cara a obtener un préstamo de terceros. Pero esto nos sitúa ya en la posición normal de tener que recurrir a una entidad financiera para que nos preste el dinero.

El momento actual no es el mejor, sin duda, para que nos tiendan una alfombra roja, teniendo en cuenta el endurecimiento operado en los

“ El notario puede informar, orientar, asesorar, con la imparcialidad propia de quien actúa con autoridad delegada del Estado ”

negociados de control de riesgos de Bancos y Cajas a raíz de la desconfianza que la crisis hipotecaria norteamericana ha infiltrado en el sistema financiero; pero en todo caso habrá que comparar lo que ofrecen, para tomar la oferta que más se adapte a nuestras posibilidades de pagar una cuota mensual. En rigor, si me quiero comprar un piso, empezaré por calcular cuánto puedo pagar mensualmente como cuota y, con ese dato en la cabeza me acercaré a varias entidades a ver qué me dan, en intereses, comisiones y plazos, y a qué otras exigencias me someten en cuanto a consumo de productos bancarios (domiciliación

de nómina, seguros, tarjetas de crédito, fondo de pensiones, etc..).

El notario puede ser un útil asesor en toda la fase previa de búsqueda, por su formación, claro está, pero sobre todo por su conocimiento práctico de la realidad, en cuanto que está inmerso en ella gracias a las operaciones de préstamos, créditos, etc, que autoriza. Y en la medida en que son varias las entidades financieras que pasan por esas operaciones, el notario está en una posición muy buena para informar sobre matices y sobre implicaciones de las distintas ofertas.

No es posible, en este espacio, entrar en el detalle, jurídico y financiero, de la variedad de contenidos que una operación tan cotidiana y tan vital para las personas como un préstamo con garantía hipotecaria puede abarcar, pero puede intuirse si pensamos en la moneda –euro, divisa, multidivisa–, en el tipo de interés –fijo, variable, en este caso índice de referencia, diferencial, que también puede ser fijo o variable–, en la periodicidad de las cuotas (con toda una gama de posibilidades), en el plazo –con carencia o sin carencia–, en todas las posibles comisiones, en la determinación de la responsabilidad hipotecaria de la finca, en los impuestos aplicables a la operación, etc.

Sobre todo ello, el notario puede informar, orientar, asesorar, con la imparcialidad propia de quien actúa con autoridad delegada del Estado, y con el interés, asimismo de quien es retribuido por quien solicita el asesoramiento y tiene, por eso mismo, derecho a pedirlo. Y además, no debe desconocer el comprador de una vivienda que pide un préstamo con garantía hipotecaria que, antes de la firma, tiene la posibilidad de examinar la escritura, en la notaría donde se haya preparado, con lo que puede

llegar al momento solemne de la compra definitivamente enterado de todos los pormenores de la operación, y con la tranquilidad que da saber que la intervención del notario en la misma le da absoluta certeza a la adquisición. Es muy probable que con la firma final de este último, todos los sinsabores del largo trayecto seguido, como les ocurre a las mujeres tras el parto, queden, como por ensalmo, y utilizando versos de San Juan de la Cruz –príncipe de la poesía en lengua castellana–, “entre las azucenas olvidados”.

Emilio Recoder es notario.