

Conseguir una hipoteca: mejor en Internet que en sucursal, pero más difícil que probable

No le revelamos nada del otro mundo, si le contamos que hoy en día **conseguir una hipoteca en nuestro país** no es, como hace sólo unos meses, coser y cantar. Más bien le va a costar sudor y lágrimas. Lo primero para demostrar al banco o caja donde **solicite el préstamo** que usted es una persona de fiar, y las lágrimas porque es posible que no lo consiga a la primera. Ya saben que últimamente lo de **conceder hipotecas** no está nada de moda entre la banca española. No obstante, estos primeros meses de primavera serán claves para comprobar hacia qué lado vence la balanza, del lado del consumidor dispuesto a **aprovechar los tipos de interés históricamente bajos**, o de la banca, recelosa de asumir el riesgo de prestar dinero pese a que durante años ha sido una de sus principales fuentes de ingresos. Es decir, o se reactiva ya la concesión de créditos y la banca vuelve a su negocio típico, o se tardará mucho en recuperar la confianza unos de los otros. Los consumidores y las autoridades ya están cansados de **ofertas hipotecarias** que sólo buscan publicidad, ya que rara vez llegan a aplicarse a algún cliente.

En cualquier caso, si lleva meses viendo cómo baja el precio de la **casa de sus sueños**, anímese y empiece a echar sus cuentas. Si no le salen en rojo, encienda el ordenador y láncese a buscar su **hipoteca online** ahora.

Ante todo, ha de saber que para los bancos no es lo mismo un cliente fiable que solvente. No se lo tome como algo personal, pero en la actualidad las entidades sólo consideran solvente a quien gane un sueldo fijo bastante por encima de la media, tenga menos de 35 años, lleve en su empresa más cerca de la década que del quinquenio, no tenga otros **préstamos**, haya ahorrado al menos el 10% del precio de la vivienda a adquirir y que, a ser posible, conviva con otra persona que aporte una segunda nómina. Si no reúne esas condiciones, échese a llorar ya... pero no pierda la esperanza. Será muy difícil, pero no imposible.

Pero empecemos por lo supuestamente fácil, que usted sea una de esas personas que reúne los requisitos anteriormente mencionados. Ante todo, nuestra enhorabuena, sin embargo, si hace un año hubiera tenido a decenas de entidades a sus pies, hoy sólo tiene garantizado que escucharán su petición.

En este punto, lo que hay que hacer es estudiar las mejores ofertas. Tenga en cuenta que en realidad es un magnífico momento para **hipotecarse**, ya que **los tipos de interés están realmente bajos**. Lo primero que le aconsejamos es que acuda a la **oferta hipotecaria de las entidades de Internet**. Éstas se caracterizan por tener **mejores productos crediticios** que sus matrices tradicionales. Por algo tienen menos gastos de gestión.

Según aseguran desde la web **hipotecas.com**, el **perfil del cliente al que se concede una hipoteca** no ha cambiado, "lo que sí lo ha hecho es el entorno económico, esto implica que en algunos casos la situación laboral, la estabilidad en el puesto de trabajo y los ingresos hayan variado. Lo que estudia la entidad financiera es la capacidad de pago que tiene el cliente para devolver la deuda contraída y este análisis sigue vigente".

Esta web, que es el canal de comercialización de productos a través de Internet de la Unión de Créditos Inmobiliarios, empresa propiedad del **Grupo Santander** y **BNP Paribas**, ofrece hipotecas como mínimo diferentes. La **Hipoteca Cuota Única**, por ejemplo, está pensada para **agrupar todos los préstamos** que tenga al mismo tiempo que compra su casa. Esta hipoteca cubre hasta el 90% del valor de tasación de tu casa, con la posibilidad de cuotas reducidas y progresivas durante los 5 primeros años. Este producto le puede venir bien si ha encontrado la casa de sus sueños pero su situación financiera actualmente no es todo lo boyante que cabría esperar.

Los productos de **hipotecas.com** también interesarán a quien quiera **comprar una vivienda que todavía está en construcción** y necesite disponer de dinero para dar la entrada y las cantidades que ha de abonar al promotor periódicamente. A este cliente se le concederá un **préstamo personal**

que a la entrega de llaves se convertirá en **hipoteca**. La idea es poder disponer del primer dinero según lo vaya necesitando y pagar sólo por lo dispuesto. Incluso se puede optar por pagar únicamente los intereses hasta la entrega de llaves.

Desde **iBanesto** destacan su **Hipoteca Azul** como el producto más interesante. Empezando por que ofrece un plazo de hasta 35 años, bastante amplio para lo que se ve últimamente. Los intereses que le ofrecen son del euríbor + 0,38, con revisión anual y no tiene gastos ni comisiones, ni de apertura, ni de cancelación anticipada o de amortización parcial. La hipoteca es por el 80% de tasación y desde 60.000 a 1 millón de euros.

No obstante, ha de tener en cuenta que para acceder a este **préstamo hipotecario** es obligatorio domiciliar su nómina y dos recibos y contratar un seguro Multiriesgo del Hogar con Santander Seguros y Reaseguros. Esta excesiva vinculación resta atractivo a este préstamo, excepto en el caso de que se trate de un **cambio de hipoteca** desde otra entidad. En ese caso, **iBanesto** ofrece la devolución del 3% de los recibos domiciliados e incluso ampliar el **préstamo**.

Las mismas condiciones antes comentadas son las ofrecidas por **Openbank**, y es que las hipotecas que presenta la filial online de Banco Santander se contratan con **iBanesto**, entidad del mismo grupo empresarial.

Siguiendo con los colores, la **hipoteca Naranja de Ing Direct** también resulta muy interesante. En este caso el interés aplicado es el euríbor + 0,55 puntos y con revisiones semestrales. Otro punto fuerte es la **inexistencia de comisiones**. Ni por el estudio y apertura de su **hipoteca**, ni tampoco por la amortización parcial, cancelación total o **subrogación**.

La entidad financia hasta 35 años y un 90% del valor de tasación, una tasa que ya no se ve mucho en el mercado pese a que hace sólo unos meses los bancos estaban dispuestos a conceder incluso el 120%. Además, las tasadoras últimamente están siendo mucho más parcas valorando los inmuebles.

Una peculiaridad de este producto es que la entidad ofrece a sus clientes la posibilidad de mantener una cuota fija durante 3 años con un tipo estable. Al cabo de ese tiempo la mensualidad volverá automáticamente al tipo de interés variable.

Para suscribir la **hipoteca Naranja** el cliente tiene que domiciliar la nómina y el seguro obligatorio del hogar con el banco. Asimismo, los pagos de la hipoteca pueden domiciliarse en cualquier cuenta, por lo que no es necesario cambiar de banco.

En cuanto a **Oficinadirecta.com**, la **entidad online de Banco Pastor**, su **Hipoteca Vivienda Habitual** ofrece condiciones interesantes. Un tipo de interés inicial de 2,45% los seis primeros meses y, posteriormente, el **Euríbor + 0,39**.

La parte buena es que financian el 80% del valor de tasación y hasta 40 años, una condición que al revés de otros muchos bancos, esta entidad no ha eliminado. Aunque es necesario domiciliar recibos y la nómina, **no exigen la suscripción de un seguro de vida ni de hogar**.

Hay que mencionar que este banco cuenta con un **sistema de amortización libre**, según el cual usted puede elegir cuanto y cómo pagar, bien mensualmente o en otro periodo de tiempo, por ejemplo, a final de año. Estas condiciones son aplicables domiciliando sus ingresos mensuales y dos recibos de suministros.

En **Freedom Finance**, por su parte, se han especializado en la **reagrupación de créditos**. Aseguran que **reunificando su hipoteca y todos los préstamos**, lograrán una cuota mensual más reducida. La clave de su **Plan Respiro** está en que ofrecen no pagar nada de capital hasta dentro de cinco años, hacer pagos anticipados sin penalización o, incluso, aplazar el 30% del capital durante los próximos 40 años. A priori, sí parece que estas condiciones puedan dejar respirar a quienes las actuales deudas les tengan ahogados.

Por su parte, la **filial online del BBVA, Uno-e**, ofrece **préstamos hipotecarios** al Euríbor + 0,29, un interés bastante bajo si se compara con otras entidades similares, sin embargo obliga a suscribir un

seguro de vida que se hace cargo de su **préstamo hipotecario** en caso de fallecimiento. Además, es obligatorio domiciliar la nómina y el pago de las mensualidades en la entidad. Eso sí, financia hasta a 35 años y no tiene comisión de apertura ni cancelación parcial o total. Al prometer una financiación a bastante largo plazo, quizás pueda venir bien a gente bastante joven.

La oferta estrella de la filial en Internet del Grupo Popular es la **Hipoteca Premium**. Entre sus características destaca el **no tener un tipo de interés mínimo**, una práctica que se ha puesto bastante de moda últimamente. Hay que tener muy en cuenta esta cuestión ya que muchas entidades, viendo lo bajos que se van a poner los tipos de interés, están introduciendo cláusulas por las que marcan un tipo mínimo del que no se desciende por mucho que el Banco Central Europeo baje el precio del dinero. Y, cuidado, ya que ese tipo mínimo en algunos casos suena casi a máximo... Revise bien su contrato antes de firmarlo.

Por lo demás, la **Hipoteca Premium** de **Bancopopular-e** ofrece un tipo de interés anual del euríbor + 0,30, sin comisión de apertura, a 30 años máximo y con financiación del 80% del valor de tasación. En cuanto a los requisitos, se exige un [seguro de amortización de créditos](#), un seguro de hogar y la domiciliación de la nómina y un recibo. De nuevo, la obligación de contratar demasiados productos con la entidad, pueden restar interés a esta **hipoteca**.

Como habrán visto, por posibilidades que no quede. Ahora sólo queda que las entidades realmente quieran prestarle dinero. Mucha suerte y haga una buena elección de su **hipoteca**.

Vera -Med