

Subrogación: tentar al hipotecado del vecino

El euríbor lleva meses bajando, sí, sin embargo eso no significa que la cuota mensual de su hipoteca siga la misma trayectoria. Si ese es su caso, no se quede cruzado de brazos. Queremos que sepa que hay no pocas ofertas en el mercado para que usted pueda empezar a **pagar menos por su préstamo**.

¿Cómo? Lo más sencillo es que dé la casualidad de que le toque revisar la cuota dentro de poco. Si es así, estamos seguros que verá una rebaja importante. Si por el contrario revisó, por ejemplo, a finales de año, cuando los tipos de interés llevaban algunos meses subiendo y paga por ello una cuota alta, tiene dos opciones para **beneficiarse de la bajada del euríbor**: renegociando las condiciones con su entidad o, simplemente, cambiando de banco o caja. Tenga en cuenta que parece que las entidades se están animando más a “robar” hipotecas que a conceder nuevas.

Para la primera opción hay que tener una labia importante y ases guardados en la manga. El más típico, la amenaza de llevarse la hipoteca a otra entidad con mejores condiciones, pero para ello es importante que conozca qué ventajas le ofrecen los otros bancos o cajas. Veámoslas.

Lo primero que tiene que saber es que pasar la hipoteca de una entidad a otra se llama **subrogación** y es un negocio que suele interesar a los bancos, ya que se trata de captar clientes que ya han demostrado capacidad para pagar el préstamo. A los clientes también les compensa porque, aparte de la rebaja que puede lograr mensualmente, la nueva ley hipotecaria redujo notablemente las comisiones y los gastos de notaría, **registro e impuestos derivados del traspaso del préstamo de una entidad a otra**, y ahora el panorama es aún más atractivo, ya que hay entidades que ofrecen correr con todos los gastos derivados del cambio.

Es el caso de la [Hipoteca Smash de Banesto](#), que asume los gastos correspondientes a Notaría, Registro, Gestoría y Tasación. Según cálculos de la entidad, para una hipoteca de 150.000 euros el gasto medio es de 3.750 euros. El préstamo debe tener al menos 5 años de antigüedad y tiene que estar referido a la vivienda habitual.

Su filial en Internet, **iBanesto**, apuesta por dos productos. El primero ofrece un tipo de interés algo alto (euríbor + 0,74%), pero sin comisión de apertura ni compensaciones por desistimiento ni total ni parcial. El importe mínimo son 60.000 euros, el máximo 1 millón y sólo asumen el 80% del valor de tasación, una condición común a todas las entidades estudiadas. En cuanto al plazo es a 35 años.

Con [Cambio de Hipoteca iBanesto](#), usted puede optar a un euríbor + 0,38% si domicilia su nómina (le devuelven el 3% de los principales recibos), dos recibos y contrata un seguro Multirriesgo del Hogar con Santander Seguros y Reasegurados. En cuanto a las comisiones, se aplican las que tuviera en la hipoteca que abandona, igual que el plazo de amortización, siempre y cuando este no supere los 30 años. El importe a subrogar es el capital pendiente en la entidad de origen en el momento de la firma de la operación, siempre que la cantidad resultante no supere el 70% del valor de la vivienda y con un mínimo de 60.000 euros.

Tampoco le cobrarán gastos en [Barclays](#) (hasta un máximo de 3.000 euros), además de ofrecer un tipo de interés muy interesante (euríbor + 0,35%) con revisión anual, plazo de hasta

Vera –Med

35 años, por un importe de hasta el 75% del valor de tasación de la vivienda habitual, sin comisión de apertura y con comisiones de desistimiento bastante razonables: 0% en caso de amortizaciones parciales y 0,50% los 5 primeros años de vida del préstamo y 0,25% los restantes, en caso de amortización total. La principal condición que le impone esta entidad para acceder a la **Hipoteca Cambio de Banco** es la contratación de un Seguro de Vida de Barclays Vida y Pensiones.

El producto estrella de Ibercaja es la **Hipoteca Rebajas** que se comercializa hasta el 31 de agosto de 2009. Se financia hasta el 70 del valor de tasación de la vivienda, con un tipo del 2,75% en los primeros seis meses y el resto del periodo al euríbor a un año + 0,65%, con revisión semestral. Todos los gastos de la **subrogación de la hipoteca** los paga Ibercaja mediante una oferta vinculante, como son la nota simple, tasación, notaria, registro y gestoría y comisión de cancelación de la otra entidad, no pudiendo ser esta última mayor del 1% del capital pendiente.

También está funcionando cada vez mejor [la Hipoteca Rompedora de Deutsche Bank](#). Este producto ofrece 1.000 euros a aquellos clientes que, al traer su hipoteca desde otra entidad, domicilien también al menos una nómina de alguno de los titulares de una cuantía superior a los 2.500 euros. El tipo de interés inicial es del 2,49% y euríbor + 0,27 el resto de años.

Lo que tiene que estudiar muy bien es el resto de condiciones para ver si realmente le interesa, ya que **Deutsche Bank** le obliga a contratar un seguro de vida y de hogar, a usar la tarjeta de crédito y a hacer una aportación mínima anual a plan de pensiones o fondos de inversión.

Desde la entidad aseguran que este producto “está funcionando muy bien y de hecho estamos manteniendo un elevado número de operaciones a pesar de la caída generalizada del mercado de hipotecas”. Tan seguros están de las ventajas de sus préstamos que afirman que “nuestra oferta es la más competitiva del mercado, tenemos el mejor precio, por lo que a otras entidades les resulta difícil ‘robarnos’ hipotecas”.

Para evitar precisamente “fugas” de clientes hipotecados, las entidades suelen utilizar los mismos productos que lanzan para hacer lo propio con los del competidor. Así lo admiten por ejemplo desde **Caixa Galicia**. Esta caja utiliza las **Hipotecas Re-Soluciones** para ofertar el 3,5% los 6 primeros meses y desde euríbor + 0,45% para el resto de periodos, en función de la vinculación contratada. Su producto no tiene comisiones de apertura y exigen a la hipoteca emigrante una antigüedad mínima de 5 años para financiar un importe que sea inferior al 80% de la tasación.

Según fuentes del departamento de Comunicación, en **Unicaja** evitan salidas de hipotecas gracias a las gestiones comerciales propias de las oficinas, ya que éstas pueden enervar la oferta presentada por otra entidad, mejorando las condiciones de ésta. En cuanto a la captación de nuevos clientes, disponen de la **Hipoteca Personal**, con un importe máximo de hasta el 80% del valor de tasación y un tipo de interés en los seis primeros meses de sólo el euríbor, y el resto del periodo euríbor + 0,90 puntos (con reducción hasta 0,75 puntos, según el caso). El plazo es de 35 años y es sólo aplicable a hipotecas formalizadas antes del 31 de diciembre de 2004.

Llama la atención que entidades de gran tamaño como **Santander** no dispongan actualmente de productos destinados a “robar” clientes hipotecados a la competencia, dejando a su filial en Internet que sea quien haga ese trabajo. Así, **Cambio de Hipoteca Vivienda Habitual de Openbank** propone un tipo de interés del euríbor + 0,38 sin comisión de apertura y con la

Vera –Med

obligación de domiciliar la nómina y/o 3 recibos. El capital pendiente del préstamo actual debe ser de un mínimo de 60.000 euros y como máximo el 80% del valor de tasación de la vivienda, siendo el plazo de amortización el mismo que tenga pendiente en su hipoteca actual, hasta un máximo de 30 años

La otra gran entidad española, el **BBVA**, sí que apuesta por captar clientes ajenos mediante su [Hipoteca BBVA](#). Este producto regala 200 euros mensuales durante un año a quienes traspasen su hipoteca al banco. El abono mensual se realizará el mismo día del cargo de la hipoteca. Esta condición está condicionada a la permanencia de la operación durante 15 años, así como al pago puntual de las cuotas y se dirige a **subrogaciones** y constitución de hipotecas de particulares procedentes de otras entidades con un importe mínimo de 120.000 euros. Además, el titular podrá aplazar hasta un 30% del importe de la hipoteca hasta el final del crédito, retrasar el pago de hasta dos cuotas al año con un máximo de 10 cuotas durante toda la vida del crédito; contratar la hipoteca a tipo fijo durante 25 años o, si lo prefiere, cambiar de tipo fijo a variable o viceversa.

Pero no les vamos a engañar ya que nadie ofrece duros a cuatro pesetas. Lo primero que tiene que revisar bien ante el notario es si le han “colado” una cláusula que fija un suelo mínimo en el tipo de interés a pagar. Ya saben que ese “detalle” está actualmente impidiendo a mucha gente beneficiarse de la bajada del euríbor.

También pueden dar al traste con el ahorro previsto las exigentes condiciones que les impongan la nueva entidad. Cuidado, por ejemplo, con obligaciones del tipo contratar un seguro de vida de prima única o hacer un gasto mínimo con la tarjeta de crédito o una aportación mínima anual a un plan de pensiones. Quizás lo comido, le salga por lo servido.