



Claves para comprar una casa a una entidad bancaria

MARÍA MATOS *Madrid*

Aprovechar que la banca acumula en sus arcas miles de pisos que sus propietarios o promotoras no han podido asumir es algo que cualquiera que busque comprar vivienda ha pensado. El sector necesita desprenderse de estos activos, y en el mercado hay pocos compradores. Pero para el particular no es todo tan sencillo como podría parecer. De entrada, la política varía entre las entidades: es más fácil encontrar chollos en particulares con necesidad de vender y los empleados de las sucursales no siempre se vuelcan en colocar los inmuebles, según se desprende de las visitas realizadas por este periódico a varias entidades.

1 La web. Dada la ingente cantidad de pisos a la venta, lo más útil para informarse acerca de estas viviendas es recurrir a las webs de las entidades. Incluso, son los propios comerciales los que dirigen a los clientes a internet cuando se muestran interesados por adquirir inmuebles.

En estas páginas, como en cualquier portal inmobiliario, los interesados pueden llevar a cabo una búsqueda seleccionando parámetros como tamaño de la vivienda, número de habitaciones, ubicación o precio. El cliente puede incluso realizar una oferta mediante la plataforma online.

Todo esto ha hecho que los expertos las valoren positivamente y "estén muy bien posicionadas en los portales inmobiliarios", afirma Valentín Fernández, director Residencial de Foro Consultores.

Una vez seleccionado el piso, la compra puede correr a cargo de los propios empleados de la entidad o de una inmobiliaria contratada por ésta. Banco Santander, por ejemplo, ha cedido la gestión de estos pisos a Altamira Santander y también los vende en Openbank.

2 La oferta. Dada la situación del mercado, y al igual que en una compra a un particular, el cliente siempre debe tratar de ofrecer un precio alternativo al inicial para lograr una rebaja. Esta posibilidad no existía hasta hace unos años, pero cada vez es más frecuente en el sector inmobiliario.

Según Fernando Encinar, jefe de estudios de Idealis-

ta.com, "la gente es bastante sensata al realizar estas ofertas, ya que solicitan una rebaja del 15% al 20%, en el caso de los grandes mercados, y del 20% al 25%, en los mercados de la costa". Los vendedores suelen aceptar estos descuentos, pues "muchos prefieren perder algo de dinero y deshacerse del piso", continúa.

Paolo Boarini, consejero delegado del grupo Tecnocasa, explica que "mientras que los precios del mercado inmobiliario general han descendido en torno a un 20% durante 2012, los bancos no han llevado a cabo esta rebaja, por lo que aún aceptan ciertos descuentos en los precios ofertados".

3 Comparar ofertas. Antes de decantarse por alguna vivienda, es recomendable consultar las propuestas que realizan las distintas entidades. Actualmente, los bancos usan como reclamo el fácil acceso a la financiación, en vez de la reducción de los precios de los pisos, a diferencia

Los bancos financian entre el 80% y el 100% del valor de sus inmuebles

Las entidades bancarias no venden pisos, sino hipotecas con viviendas incluidas

cia de lo que hacen las inmobiliarias o los particulares. Por lo tanto, el potencial comprador tendrá que comparar tanto precio como las condiciones de la hipoteca que conlleve. "Las entidades bancarias no venden pisos, sino financiación e hipotecas con viviendas enganchadas a ellas", afirma Boarini.

4 Préstamos más rentables. Por lo general, las hipotecas aparejadas a los pisos de los bancos, suelen ofrecer condiciones más económicas para el cliente. Financian entre el 80% y el 100% del precio de la venta (algo muy poco habitual hoy por hoy) e incluyen tipos de interés reducidos.

Por ejemplo, BBVA establece un tipo del 3,5% en los 36 primeros meses y posteriormente, del euríbor más el 2%, mientras que si la vivienda es comprada a un particular o a otra empresa, el tipo de interés inicial pasa a ser del 4,20% y después, del euríbor más el 3,5%.

Además, las entidades ofrecen reducciones en los tipos de interés, de hasta el 0,3%, si el cliente domicilia su nómina en la entidad, contrata el seguro de hogar y de vida que esta le ofrece o su tarjeta de crédito y plan de pensiones.

5 Facilidades de pago. Además, algunos créditos incluyen facilidades orientadas al comprador en tiempos de crisis. Llegan a aceptar el que uno de los miembros de una pareja de compradores esté en paro o que posea un trabajo temporal o tenga ratios de endeudamiento del 40% siempre y cuando el piso que se compre sea del banco.

BBVA ofrece, por ejemplo, la posibilidad de la suspensión temporal de las cuotas. Si el propietario pasa por un bache económico y no puede afrontar el pago de la hipoteca, puede retrasarlo, con un límite de dos veces al año y un máximo de 10 durante el periodo total del préstamo.

6 Dónde quedan los particulares. La conversión de las entidades bancarias en inmobiliarias está afectando sobre todo a los vendedores particulares. "Si los bancos buenos se ven obligados a ajustar sus precios, ante la posibilidad de que las viviendas en propiedad del Sareb salgan a la venta con un valor muy reducido, los particulares han de bajar el importe aún más si quieren competir con ellos", afirma Encinar.

La adquisición de la financiación, uno de los mayores problemas a la hora de comprar una vivienda en la actualidad, junto con el piso, hace que los compradores se decanten por las ofertas de los bancos. En cualquier caso, Boarini aclara que "los clientes prefieren comprar otro tipo de inmuebles, si pueden acceder por sí solos a la financiación o cuentan con ahorros que les permitan asumir el valor del activo".

