



[VIVIENDA](#)

La banca cobra el doble de intereses cuando los pisos no son suyos

[Bancos](#), [vivienda](#), [precios](#), [venta](#)

@E. Sanz - 16/09/2009

[Deja tu comentario \(21\)](#)



Calculadora de Hipotecas

Comprar un piso requiere poner sobre una balanza numerosos pros y contras. Precio, ubicación, estado del inmueble, situación de los tipos de interés... En los últimos meses, sin embargo, empieza a cobrar relevancia otro elemento a tener en cuenta: **¿Quién es el dueño del piso?**

La crisis inmobiliaria ha convertido a bancos, cajas de ahorros y en general, a las entidades financieras, en los nuevos reyes del ladrillo: **más de 100.000 viviendas se encuentran actualmente en sus manos** -el doble que a cierre de 2008-. Procedentes de embargos o heredadas de promotoras en dificultades, la intermediación inmobiliaria se ha convertido en una actividad financiera más y como tal, bancos y cajas quieren sacar el máximo rendimiento posible.

Tal es así que según **Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña**, presidente R. R. de Acuña & Asociados, las entidades están cargando, de media, tipos de interés del 2,5% cuando el inmueble es de su propiedad frente al 5% que exigen cuando aquél es de un tercero."Esto se hace como una forma de bajar el precio, si no lo puedes bajar mucho más sin asumir pérdidas, al menos intentas ofrecer unas condiciones de financiación lo más atractivas posibles", explica a *Cotizalia.com*.

La situación también es más favorable cuando se busca financiación para un inmueble en manos de una promotora, especialmente cuando ésta tiene compromisos deudores con la entidad en cuestión. Mejor apoyar al promotor en la venta de esas viviendas, ya que en caso contrario, si éste no vende, se las acaba adjudicando el banco o caja de ahorros.

El interés varía, de media, del 2,5% al 5%

Estas diferencias en los tipos de interés se traducen en que el esfuerzo financiero que tiene que realizar una persona o una familia cuando compra una vivienda sea significativamente inferior cuando el propietario de la misma es la entidad financiera y no un particular. El presidente de esta consultora apunta que dicho esfuerzo es un 30% inferior cuando el que vende el inmueble es un banco o una caja de ahorros.

"Esto significa que si compramos dos viviendas iguales, del mismo precio una con una financiación al 2,5% y la otra con una al 5% a aproximadamente 25 años, al final del crédito, resultará una diferencia de un 30% entre los dos importes satisfechos, lógicamente con los intereses. Esto dividido en cuotas mensuales es una diferencia muy significativa en la cuota mensual que debe pagar el comprador", explica.

Y añade, "las entidades están intentando liquidar su stock de viviendas y compensar las

pérdidas que han sufrido al quedarse en cartera con los inmuebles de las promotoras”.

La vivienda de segunda mano sufrirá más que la vivienda nueva

Todo esto ha tenido un **efecto negativo sobre la vivienda de segunda mano**, cuyas ventas [han sufrido una mayor caída respecto a los inmuebles de nueva construcción](#) y que responde “al interés mostrado por las instituciones financieras por cerrar las operaciones pendientes relacionadas con la financiación de promociones”.

Y la situación no mejorará, al menos, hasta que las entidades se vean libres del exceso de créditos que tienen con los promotores. Hasta que esto se produzca, la segunda mano seguirá registrando fuertes descensos de ventas y por tanto de los precios.

Unos precios que, según Rodríguez y Rodríguez de Acuña, tienen mayor recorrido a la baja que las viviendas de nueva construcción por varios factores:

- Por lo general, **quien vende una vivienda usada tiene un margen mayor para bajar precios sin incurrir en pérdidas** al tratarse, en la mayoría de los casos de un bien adquirido a un costo histórico mucho menos que el precio de venta actual. En este caso, el vendedor tiene un recorrido superior de bajada de precios sin que por ello asuma una pérdida.

"Es cierto es que muchas vivienda vendidas en los últimos tres años no tienen recorrido, es más se compraron por encima de lo que acepta a día de hoy el mercado, pero muchas otras pueden vender a precios más bajos que las promotoras y las entidades financieras y aún así recoger beneficios", explica.

- Por otra parte, el oferente de la vivienda de segunda mano suele actuar por **el método del tanteo**. Fija un precio de venta inicial y si no vende en un tiempo prudencial irá ajustando el precio a la baja. Este precio se va ajustando por jalones, es decir, cuando no vende baja el precio, pero como eso ya lo han hecho también el resto de los oferentes, sigue sin vender lo que obliga a volver a repetir la operación y así sucesivamente -este proceso es el que seguirá hasta que la oferta y la demanda se ajusten-. Cuando esto se produce, realmente **el que vende es el que baja más el precio, el que tiene más necesidad de vender**.

Para Rodríguez y Rodríguez de Acuña, "esto hace que las viviendas usadas puedan bajar sus precios más que las nuevas, razón por la cual a la hora de conceder un crédito sobre una vivienda usada, existe un riesgo de depreciación superior en el tiempo y ese riesgo se traduce en el aumento de los diferenciales aplicados, limitaciones en el importe para el crédito, etc...

- Finalmente, en el caso de **la vivienda nueva la flexibilidad a la baja del precio viene limitada por el margen empresarial del promotor**. Su precio difícilmente puede descender por debajo de este margen comercial, ya que produciría una pérdida. "Si nos sustentamos en los balances consolidados de las inmobiliarias a 2006/2007, el ratio de resultado de explotación se situaba en torno al 15%-20%. Esto quiere decir que la flexibilidad máxima de precios que se podría dar, sin incurrir en pérdidas, sería de este orden", reza el Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2009 presentado ayer.

el confidencial

Cotizalia

Vanitatis

Enlaces de Interés								
Electrónica	Viaje	Dinero	Entretenimiento	Formación	Belleza	Servicios	Casa	Motor