



# ADICAE-CV

Asociación de Usuarios de  
Bancos, Cajas y Seguros

---

## COMISIONES Y GASTOS EN UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO

---

Proyecto subvencionado por



GENERALITAT VALENCIANA  
CONSELLERIA D'ECONOMIA, INDÚSTRIA I COMERÇ

Cuando nos decidimos a adquirir una vivienda es importante comparar las diferentes ofertas que las entidades financieras tienen en el mercado, para elegir la que mejor se ajuste a nuestras necesidades y circunstancias personales.

En un mercado libre como es el ámbito financiero, las comisiones y gastos que cobran las distintas entidades pueden variar. A continuación se muestran las comisiones más comunes e impuestas para la obtención de una hipoteca media de 120.000 euros solicitada por una pareja que cobra en conjunto alrededor de los 2.000 euros y cuya razón de visitar el banco es saber qué cuantía se pagaría en total una vez aplicadas las condiciones del banco y los gastos necesarios en la adquisición de una vivienda. Este estudio es sumamente interesante, puesto que el sector bancario no tiene formalizada ni homogeneizada la información que se le debe dar a un cliente que desea recibir información sobre las condiciones de una hipoteca. El cumplimiento de unas pautas comunes en la información a suministrar sería lo deseable, ya que permitiría a un ciudadano de a pie poder comparar mucho más fácilmente las diferentes comisiones y gastos del mercado en un momento dado. La TAE es un buen dato comparativo de ofertas, si bien tampoco están definidos los conceptos que se deben incluir, por tanto puede perder poder comparativo si los costes y gastos incluidos no son los mismos en todas las entidades.

- Tasación: valoración que una empresa tasadora hace de la vivienda que se va a financiar, ya que constituye la garantía de la devolución del préstamo, y su valor es la base sobre la que se concederá el préstamo. La efectúa una sociedad de tasación autorizada por el Banco de España y las entidades de crédito obligan al consumidor a pagarla. No acepte sin más: negocie para que no le carguen a usted este coste. Además, el consumidor tiene derecho a proponer al banco o caja la entidad que vaya a tasar la vivienda, incluso aportar una tasación oficial que el banco debe aceptar como válida. Desde todos los sectores se ha denunciado la falta de independencia de estas empresas y su vinculación directa con la banca y sus intereses. Para ambos, cuanto más valor tenga el piso, más beneficio les supone su actividad.
- Comisión de apertura: la suelen cobrar en el momento de la concesión, e incluye los conceptos de gastos de estudio, concesión y tramitación del préstamo. Es un porcentaje sobre el total del capital que se solicita como préstamo. Asegúrese de que se corresponde con un servicio realmente prestado.

Según las entidades consultadas, la comisión de apertura puede variar desde el 0,25%, lo cual es inusual, hasta el 1,5%, siendo la media un 0,87%. Hay bancos que no cobran este tipo de comisión, sin embargo te cobran una similar, por ejemplo por el estudio del préstamo hipotecario, comisiones que ya no se aplicaban. De hecho, el Banco de España revela que el grupo de comisiones "recuperadas" por los bancos han crecido hasta un 20% en el primer semestre de 2011.

En este sentido, de entre las fórmulas por la que un banco te cobra al principio, la de La Caixa es la más asequible puesto que aunque realmente esta caja trabaja en el rango 0,25% - 0,50%, se puede llegar al porcentaje mínimo según la negociación que se lleve a cabo.

En el caso del Banco de Valencia, su comisión de apertura es 0%, pero cobra un 1% en concepto de estudio.

En este sentido, la CAM destaca por una elevada comisión de apertura, la cual cobra en un principio al 1,50%. Aunque informan que se puede rebajar ligeramente mediante la contratación de ciertos productos financieros o comprando la vivienda de su stock inmobiliario.

- Comisión de cancelación parcial o total: se aplica si pagamos anticipadamente una parte (cancelación parcial) o la totalidad (cancelación total) del préstamo solicitado. Sobre todo no deje que le apliquen una comisión por amortización parcial: a usted le interesa ir amortizando partes del capital con lo que se ahorrará intereses.

Respecto al estudio realizado, la comisión por amortización anticipada es la que más varía, habiendo entidades que cobran el 0,5%, como puede ser el caso de La Caixa o la CAM, mientras que otras cobran incluso el 3%; este último porcentaje corresponde al Banesto, sin embargo, el agente del banco, sabiendo que está muy por encima del resto, afirma que habría posibilidades de negociarla. La media del mercado se sitúa en el 1,26%.

- Comisión por cambio de hipoteca (subrogación), también aplicable en cancelaciones parciales. En este caso aparecen 2 conceptos:

- Compensación por desistimiento: cuando la amortización anticipada se produzca dentro de los cinco primeros años de vida del crédito o préstamo, asciende al 0,5 % del capital amortizado anticipadamente. Cuando la amortización anticipada se produzca en un momento posterior, asciende al 0,25% del capital amortizado anticipadamente.
- Compensación por riesgo de tipo de interés: si se produce la cancelación dentro de un período de revisión de tipos inferior a 12 meses, no nos cobrarán nada, si es posterior y existe pérdida de capital para el banco, acorde a los requisitos establecidos en la ley, el banco cobrará el porcentaje pactado o la pérdida generada.
- En los préstamos a tipo fijo no existen porcentajes establecidos por ley para las comisiones por subrogación, pero el Banco de España considera mala práctica bancaria cobrar una comisión por cancelación superior al 2,5%.
- Dentro de las entidades financieras estudiadas, lo habitual respecto a esta comisión es no informar de la misma, puesto que por regla general el banco informa del resto de comisiones por voluntad propia sin que sea el cliente el que tenga que preguntar por ellas. Sin embargo, con esta comisión, al solicitar un cliente la explicación de la comisión de subrogación, en un primer momento el banco le hará creer que no se ha de preocupar al respecto puesto que éste le explica la comisión de subrogación de deudor, es decir, situación por la cual el hipotecado traspasa sus obligaciones de pago con el banco a otra persona, siendo ésta última la que finalmente será la propietaria de la vivienda. Sin embargo, no le informan sobre la comisión de subrogación de acreedor, la cual penaliza que el deudor cambie la hipoteca a otra entidad financiera. Esta ausencia de información puede deberse a que la entidad la concibe como abrir una puerta por la que se puede perder un cliente.

- Gastos de notario, registro, gestoría e impuesto de actos jurídicos documentados: el notario, registro e impuestos vienen estipulados legalmente, son obligatorios; si bien la gestoría es un servicio que el banco impone para formalizar la operación. Suelen

ser empresas con las que las entidades tienen convenios o pertenecen a su grupo empresarial, con lo cual es una parte más del negocio que hacen a costa del consumidor. Globalmente, para un préstamo de 200.000€, estos gastos pueden suponer alrededor de 5.000€.

- El tipo de interés: se refiere a lo que nos “cobra” la entidad financiera como precio del dinero prestado. Se determina en función de unos índices más un diferencial. No acepte que le impongan cualquier interés a cambio de concederle un crédito. El índice más conocido y empleado es el Euribor, también existen el IRPH, CECA y Deuda Pública. El más beneficioso para el consumidor es el Euribor, puesto que es más bajo que el resto. IRPH o CECA estará beneficiando a la entidad financiera de forma sustancial.

El diferencial es el margen que las entidades financieras añaden al índice de referencia utilizado. Hoy en día son más elevados para compensar la bajada de tipos y así las entidades puedan seguir obteniendo jugosos beneficios. En el futuro, cuando los tipos sean más elevados, generará importantes perjuicios a los consumidores, aumentando sus cuotas mensuales.

Con respecto al diferencial, el más económico que se suele encontrar actualmente es el de 0.75%, si bien condicionado a la contratación de productos, que no siempre resulta rentable. Es decir, en un principio se parte de un diferencial base, incluso del 3,6%, y conforme se contratan productos con la entidad, tales como domiciliación de la nómina o de recibos, contratación de seguros y planes de pensiones, uso de su tarjeta... el diferencial baja, siendo 1,3% el diferencial mínimo medio. Aunque la contratación de productos parezca algo opcional, en el fondo, varios productos los imponen como requisito indispensable para poder formalizar el préstamo hipotecario, por lo que el coste de estos servicios bancarios, desde el seguro (alrededor de 200 euros mensuales) como el uso de las tarjetas, en cierto modo ha de considerarse como gastos derivados de la hipoteca.

## COMERCIALIZACIÓN ACTUAL DE PRÉSTAMOS

A diferencia de años anteriores en los que se financiaba más del 100% del valor de la vivienda (la cual además era tasada al alza), pudiendo de esta manera el cliente integrar en la misma deuda muebles e incluso un coche nuevo, hoy en día los bancos cumplen a rajatabla la Ley 2/1981, de 25 de marzo, en la cual se dice que el préstamo hipotecario no puede exceder del 80% en el caso de las viviendas. Es más, por regla general, financian el 80% del menor valor de las siguientes dos opciones: el valor de compra o de la tasación. Y, por supuesto, también tienen en cuenta que la letra mensual de la hipoteca no supere el 40% de los ingresos familiares.

Sin embargo, cuando se trata de viviendas de su stock inmobiliario las condiciones son más laxas y tras respaldarse del riesgo mediante avalistas, ahorros previos... sí que conceden hipotecas que cubren el 100% del coste de la vivienda.

En referencia al stock inmobiliario de las entidades bancarias, comentar que éstas parecen auténticas inmobiliarias. Además de “explicar” las condiciones de sus hipotecas, dedican una gran parte del tiempo en mostrar las viviendas que poseen, los folletos de los que disponen y el acceso a la web donde aparece su catálogo de viviendas.

Luego, aparte, como requisito inicial, en muchas entidades exigen que el cliente cuente con unos ahorros mínimos, por ejemplo La Caixa requiere de un tercio del préstamo concedido; en este caso, de unos 30.000 euros. Además de estar contratado con un contrato fijo y con cierta antigüedad.

Con los anteriores requisitos se concluye que el dinero prestado para una hipoteca a día de hoy es muy inferior a cuando estaba la burbuja en pleno auge. Entonces se financiaba por encima del 100% del valor de tasación, permitiendo la adquisición de otros bienes como coche o muebles dentro del préstamo hipotecario. En la actualidad, si la entidad bancaria financia el 80% de 120.000 euros, está prestando 96.000 euros, y si a esta cantidad se le resta los 30.000 que se deben tener ahorrados (como se requiere en La Caixa), se observa que el banco sólo está arriesgando 66.000 euros, prácticamente la mitad del valor de la vivienda.

Así pues, los gastos y comisiones explicados varían en función de si la vivienda pertenece o no al stock inmobiliario de la propia entidad bancaria, habiendo bonificaciones en su caso. Cabe preguntarse si compensa beneficiarse de estas bonificaciones cuando estudios revelan que los pisos que vende la banca cuestan hasta un 40% más caros en comparación a los precios que fijan los particulares, como ha señalado ADICAE en un estudio publicado en septiembre de 2011. Es importante buscar y comparar ofertas antes de tomar una decisión de compra, puesto que se van a comprometer parte de nuestros ingresos durante un largo periodo de nuestra vida.

Con la crisis económica han llegado las consecuencias de la introducción de cláusulas abusivas por parte de las entidades en los contratos de préstamos, de forma premeditada y sin informar al usuario. El ejemplo más claro lo tenemos en las cláusulas suelo, que encarecen las cuotas a pagar, impidiendo al consumidor beneficiarse de las bajadas de tipos. Casi el 50% de las hipotecas que se firmaron en los últimos años de la burbuja inmobiliaria tiene este tipo de cláusula que oscila entre un “suelo límite” del 3 al 4,5 % de mínimo (en casos superando el 5%, en entidades como Banco Popular y Pastor) y alrededor del 10% como máximo (recordemos que máximo histórico del Euribor no pasó del 5,75%). Si contrató un préstamo a interés variable ¿qué sentido tiene que no pueda beneficiarse de la bajada de tipos? ADICAE ya ha denunciado, por el momento, a 101 entidades bancarias, a cuya demanda se han sumado más de 11.000 consumidores, convirtiéndose así en la mayor demanda colectiva de la historia de España contra los abusos bancarios.

En el verano de 2011 los medios de comunicación alabaron la carencia de tres años del Santander como medida anti-crisis, cuando realmente es una manera de explotar un poco más al hipotecado ya que durante ese tiempo se pagan únicamente intereses (cuyo importe es en función del capital que queda por pagar) pero no se amortiza capital. Actualmente existen hipotecas en las que al principio, incluso los tres primeros años, aplican dicha práctica a un tipo de interés del 3%, cuando la media del Euribor a lo largo de 2011 ha sido 2%, esto significa que al finalizar el tercer año no se habrá amortizado nada de capital, que es lo importante, y sin embargo ya se habrán desembolsado alrededor de 10.800 euros.

Lo vergonzoso del asunto es, si el comercial considera que el cliente no tiene suficientes conocimientos como para entender todo lo referente a la hipoteca, dicho periodo de carencia lo vende como que los primeros años se paga menos por el préstamo, lo cual es cierto, pero no explica que supondrá aumento de la cuota cuando acabe el periodo ni los intereses adicionales que habrá pagado al final del plazo.

A la hora de solicitar una hipoteca la información no está formalizada en un documento, por lo que hay que tener precaución con:

- Los apartados dedicados a hipotecas de las webs de los bancos porque no reflejan todas las comisiones que se cobran realmente.
- La falta de información de los bancos; éstos no indican por ejemplo que hay que tener en cuenta los impuestos y ciertos gastos tales como los generados por el escrito de compraventa y de la hipoteca, los gastos de gestión o el registro de la propiedad, los cuales hacen ascender el importe de la vivienda un 10%. En este sentido, La Caixa advierte de primeras al cliente que lo primero que se ha de tener en cuenta es que el precio de la vivienda aumentará por esta razón.
- Por último comentar el cinismo de los bancos en ciertas ocasiones tales como que una misma entidad no le conceda una hipoteca a una persona y sin embargo sí lo permita si la vivienda pertenece a su stock inmobiliario aunque sea de un precio superior. O entidades financieras que alardeen como si fuera una gran ventaja, y por lo tanto un gran esfuerzo por parte del banco, no incluir cláusulas suelo en sus préstamos hipotecarios, cuando esta cláusula debería considerarse abusiva y con ello nula. Indignante también es el caso de La Caixa, la cual en su “Hipoteca Abierta” recomienda usar el índice IRPH Cajas, mucho más caro que el Euribor para calcular los intereses a pagar en su préstamo hipotecario. Dicha oferta, además, se trata de un crédito hipotecario y no de un préstamo, producto difícil de subrogar a otras entidades, con lo que La Caixa ya deliberadamente y sin informar pone trabas a la subrogación de hipotecas a otras entidades.
- Cláusulas de resolución anticipada del préstamo por incumplimiento de obligaciones mínimas o accesorias, exigencia de garantías adicionales si baja el valor de la vivienda, etc. Son aspectos a tener en cuenta, para ello, lo aconsejable es revisar la escritura antes de firmarla. Todos los consumidores tienen derecho a recibir una copia con 3 días de antelación, solicitándola al notario. Exíjala y haga valer sus derechos.
- Y como ya se ha comentado, la práctica generalizada de ofrecer bonificaciones a cambio de la contratación de diferentes productos y/o servicios financieros, ya sea la domiciliación bancaria, la participación en un fondo de inversión gestionado por la propia empresa o la contratación de seguros y tarjetas, los cuales en muchos casos conllevan gastos y comisiones añadidos que no son explicados, planteándose la duda de si es más económico beneficiarse de la bonificación o no. Haga números para conocer hasta qué punto le es beneficiosa la contratación de estos productos.

Ejemplos:

## - Hipoteca Remunerada Barclays

Barclays Bank PLC (GB) https://www.barclays.es/publico/contents/particulares/hipotecas\_HipotecasHipotecaRemunerada.jsp?lang=es\_ES

901 14 14 14 | English version | Contactar | Tamaño de texto A A

Particulares Empresas International Clients

Inicio | Cuentas | Tarjetas | Depósitos | Préstamos | Hipotecas | Fondos | Inversión | Planes de Pensiones | Seguros | Servicios

BarclaysNet Acceso seguro para clientes

Particulares Empresas

Usuario:  Contraseña:  Entrar

dni Acceso con DNI-e

**AVISO IMPORTANTE**  
Recuerde, Barclays nunca le pedirá más de una coordenada de seguridad, ni por correo ni en la web.

Con DNI-e hacerse cliente es más fácil y seguro  
> [Hágase cliente](#)

**Hipotecas**

- > [Hipoteca Remunerada](#)
- > [Hipoteca Bonificada](#)

**Un exclusivo Programa de Beneficios**

**Hipoteca Remunerada.**  
La Hipoteca que le paga intereses en su cuenta Corriente.  
El plazo es de hasta 35 años y no tiene suelo, es decir usted podría beneficiarse de las posibles bajadas que pueda experimentar el Euribor.  
Además, si quiere protegerse de las subidas del Euribor, tiene la posibilidad de contratar un CAP\* y de financiar la prima de este producto dentro de su hipoteca.  
Y recuerde que, sea cual sea su necesidad de financiación, en Barclays encontrará el producto más adecuado a su necesidad.

- > [Más información sobre Hipoteca Remunerada.](#)
- > [Más información sobre el resto de la gama de préstamos hipotecarios Barclays.](#)
- > [Simulador Hipoteca Remunerada](#)

Oferta sometida a los criterios habituales de aprobación de Barclays. Siguiendo nuestras políticas internas de transparencia hacia nuestros clientes le solicitamos que antes de contratar este producto, o cualquier otro, por favor consulte las condiciones económicas del mismo, cuáles son los requisitos de acceso, así como las comisiones y gastos que suponen su contratación. \*Consulte el precio y los riesgos inherentes del producto complejo CAP antes de contratarlo puesto que es un Instrumento Financiero Derivado.

Como hemos apuntado, no informa sobre gastos, comisiones, etc. Para colmo utiliza como reclamo la ausencia de suelo, cuando se trata de una cláusula abusiva para el cliente, y que no debería permitirse incluirla en los préstamos hipotecarios, mucho menos para resaltar las “bondades” de la entidad y el producto. Si se pincha en el enlace para obtener más información, se despliega un formulario para rellenar datos, pero no más información sobre costes.

## - Hipoteca 20 años Banco Santander

Santander Acción SAN 5.668 | -3.14% | 12:47

Atención al Cliente | Trabaja con Nosotros | Web

Particulares Banca Personal Banca Privada Empresas

Cuenta con Nosotros Banca Móvil Banca on-line Depósitos Fondos de inversión Planes de pensiones Bolsa y Mercados Hipotecas

**Gama de Hipotecas Hipoteca hasta 20 años**

- > Características
- > Condiciones

[Solicitar Información](#)

Con este producto del Santander podrá adquirir su vivienda u obtener liquidez, mediante la garantía hipotecaria de la misma y destinarla a cualquier finalidad: reformas, compra de muebles, vehículos, inversión en negocios, etc.

[Volver](#) [Subir](#) [Imprimir](#)

**Gama de Hipotecas Hipoteca hasta 20 años**

- > Características
- > Condiciones

[Solicitar Información](#)

- Financiación máxima hasta el 70% del valor de compraventa/tasación ( el menor de ambos).
- Plazo hasta 20 años.
- Posibilidad de contratar carencia durante el primer año.

[Volver](#) [Subir](#) [Imprimir](#)

Información Corporativa Accesibilidad Seguridad Tablón MIFID Aviso Legal

Aspectos mencionados quedan patentes en esta publicidad de la web del Santander. Ofrecen de forma explícita la financiación de otros bienes como muebles y coches dentro del préstamo hipotecario.

## - Hipoteca Remunerada Barclays



The screenshot shows the Banesto website interface. The main navigation bar includes 'Acceso Particulares', 'Cuentas / Nómina', 'Depósitos', 'Préstamos', 'Tarjetas', 'Hipotecas', 'Seguros', 'Fondos', 'P. Pensiones', and 'Banesto Fidelidad'. The 'Hipotecas' section is active, with a sub-menu for 'Primera Vivienda'. The main content area is titled 'Hipoteca Primera Vivienda' and features a photograph of a young couple sitting on the floor. The text describes the service: 'Compre su casa con la ayuda de Banesto. Nosotros nos ocupamos de ofrecerle la solución que mejor se adapte a sus necesidades.' A 'Solicitar' button is visible. To the right, there are two sidebars: 'Espacios a su medida' with links to 'Negocios y Autónomos', 'Banesto Natura', and 'Banesto Premium'; and 'Contacte con nosotros' with options for 'Por teléfono', 'Envíenos su consulta', and 'Buscador de oficinas'. The footer text includes: 'Le facilitamos la financiación que precisa para comprar la vivienda que desea. Puede elegir el tipo de interés que más se adapte a sus necesidades. - Interés variable: se va adaptando a la evolución del mercado. - Interés fijo: aseguras el mismo tipo para toda la vida de la operación. Financiación hasta el 80% del valor de tasación o compraventa de la vivienda que se adquiere.'

Ni rastro sobre las comisiones, diferencial, productos que generan bonificaciones, etc.

## - Hipoteca Remunerada Barclays



The screenshot shows the Banesto website interface for the 'Hipotecas Premium' page. The main navigation bar is the same as in the previous screenshot. The 'Hipotecas' section is active, with a sub-menu for 'Premium'. The main content area is titled 'Hipotecas Premium' and features a photograph of a modern house. The text describes the service: 'En Banesto Premium nos adaptamos a sus necesidades, y ponemos a su disposición una amplia gama de Hipotecas y un servicio profesional de asesoramiento y tramitación para la gestión de su Hipoteca.' A 'Solicitar' button is visible. To the right, there are two sidebars: 'Espacios a su medida' with links to 'Negocios y Autónomos', 'Banesto Natura', and 'Banesto Premium'; and 'Contacte con nosotros' with options for 'Por teléfono', 'Envíenos su consulta', and 'Buscador de oficinas'. The footer text includes: 'A través de las Hipotecas Premium podrá financiar: - Adquisición de su vivienda habitual. - Adquisición de segunda vivienda. - La construcción de su vivienda (autoconstrucción). - Adquisición de otros inmuebles. Con unas condiciones preferentes: - Interés variable: se va adaptando a la evolución del mercado. - Financiación de hasta el 80% (para vivienda habitual) del valor de tasación o compraventa del inmueble que se adquiere.'

En esta modalidad, a pesar de indicar comisión de apertura (eso sí, “desde 0,5%, con lo cual no es un dato muy estable), ofrecen financiación para otro tipo de bienes, al igual que hemos indicado en la hipoteca de Banco Santander, incitando explícitamente al sobreendeudamiento.

*Este material ha sido subvencionado por la Consellería de industria, comercio e innovación en el marco de la convocatoria de ayudas para acciones específicas en materia de consumo en 2011, siendo su contenido responsabilidad exclusiva de la entidad beneficiaria.*