

Temadeldía

Anuncios ministeriales

El ministro de Vivienda, Enrique Cornejo, convocó para hoy una conferencia de prensa en la cual se harán algunos anuncios referidos al mercado hipotecario.



BUENOS AUGURIOS DESDE EL SISTEMA BANCARIO

Condiciones de créditos hipotecarios seguirán mejorando en este año

■ El mercado de créditos hipotecarios podría crecer un 25%

■ Las condiciones de los préstamos varían según el perfil de cada cliente

LUIS DAVELOUIS LENGUA

El sueño de la casa propia está al alcance de cada vez más personas, gracias a la mejora de las condiciones que ofrecen los bancos para obtener un préstamo o crédito hipotecario.

No solo las tasas de interés han bajado y los plazos se han alargado, sino que también las facilidades han aumentado y las penalidades y costos adscritos (comisiones, cargos extra, prepago, entre otros) se han reducido de manera significativa al punto que, gracias a la competencia, hoy se puede obtener un préstamo en el banco A y si la tasa de interés es mejor en otro, es posible cambiarse, con crédito y todo, al banco B para pagar menos.

Además, la demanda por créditos ha crecido de manera exponencial en los últimos años gracias al enorme déficit de viviendas en el Perú—que se estima en un millón 200 mil—, a la aparición de mayor oferta de viviendas y la consecuente caída de los precios de las mismas en los sectores medios, la mejora en los ingresos y capacidad de pago y endeudamiento de una creciente porción de la población y a la facilidad para acceder a los créditos hipotecarios. El ambiente de estabilidad y optimismo que se respira, ha generado un círculo virtuoso.

COMPETENCIA FERROZ

Las condiciones macroeconómicas del país y la estabilidad resultante permiten a las gerencias de riesgos de los bancos arriesgarse más para mejorar sus condiciones, para que puedan concentrarse en competir en la calidad y precio de los servicios que ofrecen, lo que no podrían hacer con una economía más volátil.

Los gerentes de la división de créditos hipotecarios del Banco de Crédito (BCP), del BBVA Banco Continental y del Scotiabank estiman que el punto de inflexión—desde que empezó este auge en la demanda por viviendas—fue entre el 2002 y el 2003. Desde ese entonces, las ta-

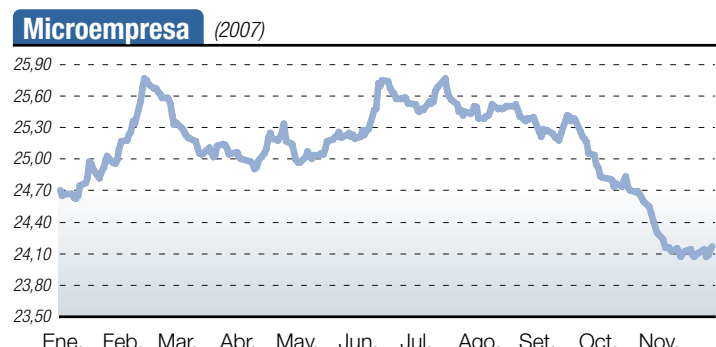
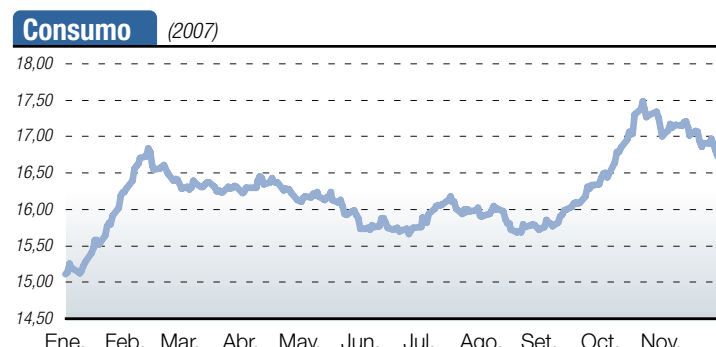
Las cifras hablan

En general, las tasas para los créditos han experimentado una reducción, sin embargo, las tasas en dólares se han mantenido relativamente estables.

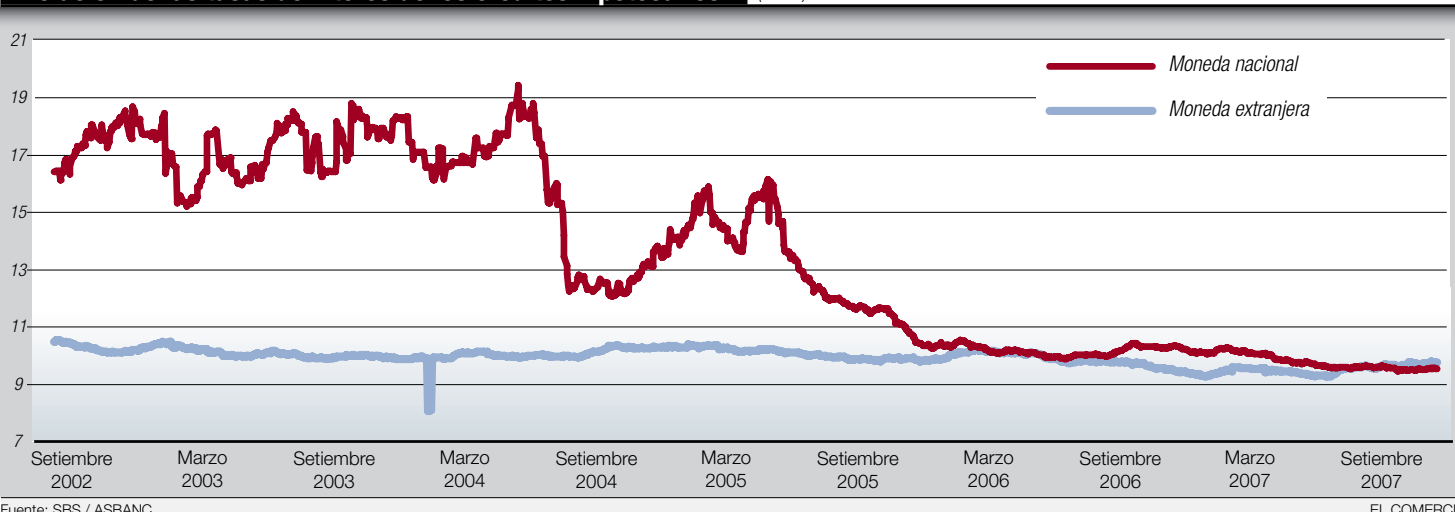
Créditos en moneda nacional



Créditos en moneda extranjera



Evolución de las tasas de interés de los créditos hipotecarios (2007)



Fuente: SBS / ASBANC

EL COMERCIO

sas de los créditos hipotecarios en moneda nacional han caído prácticamente en un 50%, desde 16,75% en el 2002 hasta cerca del 8,5% al día de hoy, pasando por un hipo que las elevó hasta alrededor de 20% a mediados del 2004. Las tasas en dólares, sin embargo, han mostrado una variación de alrededor de 2% en el mismo período.

Según Luis Almandós, del BCP (que concentra el 39,3% del total de créditos hipotecarios), el mercado de estos créditos creció 20% en el 2007 y espera que en el 2008 el crecimiento se repita e incluso llegue a 25%. En el 2007 se otorgaron US\$500 millones en estos préstamos y en total la banca ha prestado US\$2.700 millones.

TASAS VARIABLES

“Las cosas están bien pero aún falta que se consoliden”, sostiene Javier Balbín, del BBVA; por eso es que las tasas de estos créditos tienen un componente fijo y otro variable dependiendo del cliente. Por ejemplo, si se pide un préstamo a pagar en 20 años, los primeros diez o cinco pueden ser a una tasa fija de 10% y los restantes a una tasa que se ajus-

tará de acuerdo con las condiciones de ese momento.

Según Balbín, Almandós y Rossana Arnaiz, del Scotiabank, las tasas deberían estabilizarse (están alrededor de 10% en soles y dólares, pero encontramos tasas de hasta 8% para clientes premium) y tal vez bajar un poco en los siguientes dos o tres años, pero no mucho porque existe un

costo de fondeo y un margen que debe quedar para el banco. Sobre los plazos, los tres creen que el límite en promedio seguirá siendo 20 años, simplemente porque todavía no hay demanda para plazos más largos.

Se podría pensar que el banco se reserva el derecho de cambiar las condiciones del trato de acuerdo a su libre interpretación de una determinada coyuntura futura, pero ahí es donde entra la competencia: si la coyuntura es buena y el banco decide ajustar la tasa hacia arriba, otro banco comprará esa hipoteca ofreciéndole una mejor tasa a cambio de que usted traslade su obligación.

Como explica Balbín, eso se llama subrogación hipotecaria y funciona así: usted obtiene un crédito hipotecario a 20 años, por US\$65.000 a una tasa de 10,5% en el banco A. De pronto, las condiciones económicas mejoran y el banco B le ofrece, sin mayores trámites ni favores, una tasa de 9,5%. Si usted acepta, el banco B compra su deuda al banco A y ahora usted y le debe a B. Por supuesto que esa operación tiene un costo, así que antes de hacerlo debe calcularlo. Además, si usted es un buen cliente y es usuario de otros productos (fondos mutuos o CTS, por ejemplo) el banco A igualará la tasa y el cambio no valdría la pena.

NO ES IGUAL PARA TODOS

Las condiciones y facilidades que ofrece un banco para la obtención de un crédito hipotecario cambian según el cliente, pues dependen de variables tan similares como el ingreso, el número de dependientes, el estado civil y, en general, cualquier información que pueda influir en su economía y su capacidad de pago, así como si se es o no cliente del banco y de qué tipo. Almandós afirma que el banco puede incluso escoger no ganar dinero con la venta de ese producto con tal de que el cliente no se le vaya. Incluso, agrega Arnaiz, quienes acceden a estos créditos acceden también a unos paquetes de beneficios adicionales, como seguros de desempleo o salud.

La razón de estas diferencias radica en el riesgo (de no pago) que el banco está dispuesto a asumir: un trabajador informal o independiente que demuestra ingresos según boletas o facturas recibe una tasa muy superior que alguien que recibe un depósito mensual fijo de un mismo empleador. Costos adicionales de la informalidad. ■

PROYECCIONES PARA LOS PRÓXIMOS MESES

Estiman que mercado hipotecario se disparará con la titulización

Con los recursos que se obtengan de la venta de hipotecas titulizadas, como ya hacen algunos bancos y el propio fondo Mivivienda, la liquidez para el otorgamiento de créditos hipotecarios aumentará y con ello mejorarán aun más sus condiciones, incluidos mejores tasas y mayores plazos.

“Las tasas pueden bajar mucho más, porque el costo de fondeo bordea el 7% y ya hay quien ofrece créditos hipotecarios a 8% en soles. Cuando se titulen las hipotecas, ese costo podría bajar y eso se trasladaría a las tasas que se ofrece a los clientes”, explicó Rossana Arnaiz, gerente de recursos inmobiliarios del Scotiabank Perú.

El presidente del fondo Mivivienda, Humberto Nadal del Carpio, coincidió con ella y agregó que lo más importante de titu-



MÁS CONSTRUCCIÓN. La oferta inmobiliaria también impulsa el desarrollo del mercado secundario de hipotecas.

CLAVES

■ Si va a endeudarse para comprar una casa, hágalo en la misma moneda en que recibe sus ingresos. No especule con el tipo de cambio; al contrario, elimine ese factor de su deuda, como recomienda Javier Balbín, del BBVA. Usted no puede prever qué pasará con el dólar ni siquiera en los próximos seis meses. Menos en 20 años.

■ Cuando haga el cálculo de la tasa que le ofrece el banco, exija que incluyan en ella todos los costos o gastos en que incurrirá realmente de acceder al crédito. Esos cargos adicionales pueden hacer una diferencia importante en su cuota.

lizar es, precisamente, el impulso que le dará al mercado de créditos hipotecarios.

“A través de la titulización, los fondos de la AFP, de los fondos mutuos y, en general, de inversionistas de largo plazo podrán ser invertidos en estos valores, lo que redundará en más recursos para prestar y más hipotecas. Pero para eso debe existir primero un mercado secundario”, aseveró.

Un crédito hipotecario puede ser convertido en un valor mobiliario como un bono, pues tiene un rendimiento anual y representa un flujo constante de dinero durante un determinado período. Por ello, puede ser vendido como instrumento de inversión a un inversionista de largo plazo como un fondo de pensiones, con horizontes de inversión de 30 años.

Sin embargo, para Luis Almandós, gerente de Producto Hipotecario del Banco de Crédito del Perú, la titulización sí ayudará a desarrollar el mercado de hipotecas, pero no necesariamente impulsará una baja de las tasas, pues estas también están deter-

minadas por el riesgo que representan los clientes. En ese sentido, explicó que la formalización gradual de empresas y personas en el mercado laboral sí podría generar ese efecto.

Mientras tanto, pensar en un crédito hipotecario a 30 años con una tasa fija por todo el período de vida de la deuda y en moneda nacional se acerca, pero no demasiado rápido.

Jaime Balbín, gerente de Desarrollo Comercial del BBVA Banco Continental, piensa que un producto con esas características “ya llegará, cuando las condiciones del mercado lo permitan y el riesgo lo amerite”. Almandós piensa que “falta cultura de endeudamiento para ello, pues a los peruanos no nos gusta estar endeudados, y por 30 años, menos”. Y Arnaiz cree que ello dependerá tanto del “fondeo” como de la demanda.

En todo caso, los cuatro entrevistados coinciden en que el producto seguirá expandiéndose hasta alcanzar a todos los segmentos de la población en los próximos tres años. ■