

## &gt;&gt; EN PORTADA

# Comprar vivienda al contado sí, pero...

El pago a tocateja, además de suponer un ahorro de costes, representa una importante baza al negociar. A cambio se sacrifica la mayor rentabilidad que podría suponer financiar la compra. Por Jorge Salido Cobo

En plena sequía de compraventas y de hipotecas, un fenómeno aflora con fuerza en el mercado de la vivienda: el pago al contado. Esta práctica se da, actualmente, en siete de cada 10 operaciones que se cierran, según los últimos datos del Consejo General del Notariado. Una compra a tocateja, sin embargo, no exenta de controversia por las múltiples ventajas e inconvenientes que la envuelven.

En contra de lo que pudiera parecer, para muchos de los expertos consultados, la adquisición de casa sin financiación ajena tampoco es la panacea. Sobre todo, pensando en criterios de rentabilidad. Aunque, como también puntualizan algunos de estos analistas, no todo son números y la situación personal y económica de cada comprador debería ser la clave al tomar la decisión de pagar al contado o pedir una hipoteca.

Entre esta demanda con holgura económica, un perfil despunta por encima del resto: el inversor ahorrador de edad avanzada que adquiere una segunda casa, ya sea para uso propio vacacional o para alquilar. Compradores que se mueven, principalmente, por los rebajados precios y en busca de un refugio seguro para su dinero, pese a que todo indica que lo peor de la tempestad financiera ya ha pasado. En estos casos, la rentabilidad a lograr con el inmueble pasa a un segundo plano.

**MEJOR RENTABILIDAD.** Concretamente, este rendimiento económico es el que pone en entredicho las compras a tocateja, según economistas como Gonzalo Bernardos, director del Máster en Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona. Éste no cree que los pros de este tipo de adquisición de casa sin financiación contrarresten el gran inconveniente que conlleva, el menor beneficio que ofrece.

Según este experto, si se paga al contado, «el plus obtenido es inferior al vender el activo». Y lo explica a golpe de cifras. «Si un piso que cuesta 200.000 euros se paga a tocateja y posteriormente se vende por 300.000, la rentabilidad asciende al 50%. En cambio, si sólo se desembolsan 50.000 euros y el resto se pide al banco, este rendimiento se dispara al 500%. Especialmente, si el importe pagado en intereses es relativamente reducido», argumenta.

«Este inconveniente es muy importante y compensa, en gran medida, las ventajas», sentencia Bernardos, que hace un repaso de los puntos a favor: el menor coste (se pagan menos impuestos y ningún tipo de interés), el inmueble es verdaderamente del comprador y no del banco, la diversificación del ahorro y la mayor rentabilidad que podría dar



Imagen de archivo de un cartel en primer plano, que publicita la venta de un piso colgado en la valla de una urbanización en Madrid. / CARLOS BARAJAS

un alquiler al no tener que pagar intereses de una hipoteca. «En resumen», continúa, «no soy partidario del pago al contado porque hace que el patrimonio del comprador aumente por mucho menos valor, al tiempo que produce menos rentabilidad».

Bernados avisa además de los riesgos de esta nueva realidad: «El mercado inmobiliario está con respiración asistida, a expensas de una clase más pudiente o ahorradora y cerrado a cal y canto a la que debe ser la gran demanda, los jóvenes». El economista aclara que estos compradores a tocateja no son especuladores, sino patrimonialistas o inversores a largo plazo despertados por el caso Chipre, «que buscan proteger su dinero».

Parecidas cuentas a las de Bernardos hace Manuel Romera, director del Sector Financiero del IE Business School, al valorar la nueva tendencia del pago al contado. «El comprador de casa con liquidez, factor que es una gran baza de negociación, tiene que hacer números para ver si le merece la pena pagar a tocateja o con financiación ajena», señala. Hace especial hincapié en la rentabilidad del alquiler. «Si el inmueble puede producir en arrendamiento más dinero del que supone el gasto de la deuda, hay que adquirirlo con hipoteca», indica. Romera incluso barajaría la posibilidad –pensando en los peque-

## El pago al contado se impone a la hipoteca



(\*) Dato hasta el mes de agosto

FUENTE: Consejo General del Notariado

A. V. / EL MUNDO

ños inversores ahorradores– de adquirir dos pisos: uno con crédito y otro pagando al contado, «que puede dar un beneficio anual próximo 5% bruto en alquiler».

Romera justifica su posición, puramente rentable, recordando que las casas ya se han depreciado de media en torno a un 40%, «un ajuste considerable que ha dejado los pisos a costes más que interesantes». Por todo ello, a Romera no le extraña el auge de los desembolsos a tocateja impulsados por «una situación de compras a precio de ganga

sumada a la falta de crédito». También advierte de los riesgos de estas adquisiciones: que los precios sigan cayendo y que los costes de oportunidad sean superiores, por ejemplo, en renta variable.

Al margen del aspecto financiero de estas operaciones, el consultor inmobiliario José Luis Ruiz Bartolomé, aborda el dilema mirando a las puertas que se abren a estos compradores en el mercado. «Hoy en día, el cash es el rey, es el arma más poderosa y hay que saber utilizarla», aclara. «El pago a tocateja es un acicate

para el vendedor –consciente de lo difícil que es encontrar demanda y lo que significa tener que buscar financiación– y dota de mayor poder al comprador al negociar, pudiendo conseguir un piso con mayores rebajas», comenta Ruiz Bartolomé.

Este experto incide en que en hoy en día «las hipotecas son caras y meterse en una a tipo variable cuesta como un préstamo a tipo fijo en Francia o en Alemania». Recomienda no hipotecarse a quienes puedan pagar sin pasar por un banco, pero no cierra esta vía del todo. «Posiblemente, en pocos años podría recuperar este cash. ¿Cómo? Con el crédito en un mejor tono, más barato. El comprador puede rehipotecar el piso y volver a tener liquidez. Es decir, tras haber logrado una rebaja en la compra y haber evitado un gasto financiero excesivo», expone.

Situado en un punto intermedio, Julio Gil, socio director de Horizonte Consulting Inmobiliario, no ve el pago al contado tan positivo como Ruiz Bartolomé ni tan poco atractivo como Bernardos y Romera. «Creo que en las circunstancias actuales no se puede dar una recomendación generalizada sobre comprar con hipoteca o al contado. Esto depende de las circunstancias particulares de cada uno», afirma. Gil piensa que cada persona debe ver sus posibles alternativas de inversión, el coste de oportunidad que le supone el pago a



&gt;&gt; EN PORTADA

## ■ Compra con financiación 'vs' compra al contado

Para una casa de 200.000 euros, con una hipoteca de 150.000 € a Euribor + 2% y a 30 años.

### ■ Gastos por la compra de una vivienda con hipoteca (en euros).

Gastos de apertura	Coste de la tasación + registro + notario + gestoría	Normalmente, el 10% del importe solicitado.	1.500 €
Intereses	Lo que el banco cobra a cambio de conceder el préstamo. En este caso, Euribor + 2%.	Dependerá del valor del Euribor. En este caso, se calcula con un tipo medio del 2% más un diferencial del 2% (4% de interés sobre los 150.000 €)	107.804 €
Seguros obligatorios	Los más habituales son las pólizas de vida y hogar, aunque también pueden pedir la de desempleo u otros	Seguro de vida = 400 € Seguro de hogar = 200 €	18.000 €
Comisión de apertura	Si se cambia de banco o se modifican las condiciones de la hipoteca, habría que añadir otras comisiones.	Entre 0,5% y 1% del importe de la hipoteca	1.500 €
Cancelación registral	Documento que hace constar en el registro que el préstamo hipotecario está totalmente pagado y libre de cargas	400 €	400 €

Suma de todos los gastos **129.204 €**  
**Desembolso total**  
 (200.000 € + 129.204 €) **329.204 €**

### ■ Gastos por la compra del mismo inmueble pagando al contado

Tasación	Para una vivienda de este precio, suele oscilar entre 100 y 300 €, aunque puede ser más dependiendo de la superficie la localización... y la tasadora	300 €
Notaría	El coste depende del precio del inmueble	300 €
Registro	Los honorarios del registrador serían de unos 300 €. Normalmente, no supera el 0,2% del valor del inmueble	300 €
Gestoría	Sus honorarios suelen oscilar entre los 150 y los 300 €	200 €
Impuestos	Si es vivienda nueva, se aplica el 10% por IVA. Si es usada, se aplica ITP, que oscila entre el 5% y el 10% dependiendo de la comunidad autónoma.	20.000 €

Suma de todos los gastos **21.100 €**  
**Desembolso total**  
 (200.000 € + 21.100 €) **221.100 €**

FUENTE: HelpMyCash.com

Alejandro Villarreal / EL MUNDO

tocateja, su aversión al riesgo, las futuras necesidades de liquidez, etc.

Independientemente de estas situaciones personales, Gil remarca que «en estos momentos concurren todos los factores para que proliferen las adquisiciones al contado [restricciones crediticias, incremento de los diferenciales hipotecarios y la eliminación de la desgravación por compra]».

**BENEPLÁCITO DE LA BANCA.** En este punto, cabe destacar el recelo, a priori, de los bancos a financiar casas que no estén en su cartera. Sin embargo, las entidades, las grandes surtidoras de viviendas, no defenestran el pago al contado. «A la banca le interesa más dar salida a su ladrillo que dar hipotecas», dice Romera.

Más directa es Olivia Feldman, cofundadora de HelpMyCash.com, comparador de productos financieros: «Esta práctica es ideal para la banca ya que su gran objetivo hoy es deshacerse de pisos sin correr más riesgos futuros de impago». Feldman dice incluso haber visto «inmobiliarias de bancos que ofrecen precios más bajos si el interesado busca financiación por otra vía».

La responsable de HelpMyCash.com, al igual que Gil, opina que la decisión de pagar a tocateja o

## >>> «YO HE PAGADO A TOCATEJA»

SU VIVIENDA ha hablado con uno de los miles de compradores que mensualmente se decantan por adquirir vivienda sin financiación ajena. José Miguel Bernaldo de Quirós dio este paso hace meses y responde al perfil tipo: persona mayor, con ahorros y que accede a un inmueble como inversión. «Tenía 100.000 euros en el banco y me daban muy poco en intereses. Además, veía cómo esta cantidad iba menguando. Me habría acabado gastando el dinero y no tendría nada», comenta José Miguel. A sus 68 años y jubilado, ha pagado de golpe los 85.000 euros que le ha costado un piso de dos habitaciones de 60 metros en la zona de Alto de Extremadura de Madrid. Invertió los otros 15.000 euros que tenía en reformarlo para alquilarlo más fácilmente. «Compré algo muy estudiado, al lado de la boca del Metro. Hace cinco o seis años, este piso se habría vendido por unos 180.000 euros», indica. José Miguel también reconoce que se planteó financiar la compra, pero descartó la opción por el alto precio de las hipotecas. Sólo los intereses le suponían un desembolso de 50.000 euros. Ahora, satisfecho, presume de que el piso -lo alquiló rápidamente asesorado, como en la compra, por Tecnocasa- le está reportando una renta mensual de 550 euros cuando esos mismos 100.000 euros le rendían en el banco menos de 100 al mes. Aunque cree que su liquidez influyó poco en la negociación por la compra de la vivienda, consiguió una rebaja del precio de 4.000 euros, casi un 5%. No resulta difícil pensar que los vendedores (seis hermanos, dueños por herencia) valoraron su solvencia en vez de esperar a otro interesado sin *cash* asegurado.

pedir una hipoteca debe ser «puramente personal especialmente ahora que no hay ninguna ventaja fiscal». «Cada uno debe mirar lo que más le beneficia», aconseja. «¿De qué depende escoger entre hipoteca y pago al contado? Depende de si al

pagar la casa al contado aún nos quedan ahorros para, por ejemplo, imprevistos. No recomendamos tener 100.000 euros, desembolsar de golpe los 100.000 y quedarse sin nada. Depende de si solemos invertir. Por ejemplo, en un momento en que

la banca da depósitos al 4% e hipotecas al 2%, es interesante pagar hipoteca porque ganamos un 2% al mes. Sin embargo ahora, con depósitos al 2% e hipotecas al 3%, sería un buen momento para comprar al contado».

Entre las ventajas de esta moda al alza en el mercado, Feldman también recuerda que «permite negociar mejor porque, en general, los vendedores prefieren vender al contado, ya que no hay riesgo de que el comprador no consiga la hipoteca y se anule la venta». «Además», prosigue, «se ahorra los intereses que cobra el banco a lo largo de dos o tres décadas, más las comisiones y seguros obligatorios, del préstamo».

El cálculo hecho por HelpMyCash.com para SU VIVIENDA resulta esclarecedor [ver cuadro superior]. Mientras que adquirir una casa de 200.000 euros con hipoteca a 30 años por un importe de 150.000 euros cuesta (sumando gastos, impuestos, intereses, etc.) casi 330.000 euros -con un Euribor al 2% y un diferencial del 2% y sin suelo-, comprar esa misma vivienda pagando al contado sale por 221.000. Una diferencia de más de 100.000 euros que no sería tan descabellada para algunos expertos pensando en la rentabilidad que podría llegar a obtenerse por los 200.000 euros durante 30

años por varias vías de inversión.

Por otro lado, este panorama en el que está inmerso el mercado, encomendando al tirón de las compras a tocateja, no parece ser el más idóneo para su recuperación. «Evidentemente, el sector no saldrá de su crisis por este camino», advierte Ruiz Bartolomé, que ve en el inversor internacional el gran antídoto para el ladrillo. «Desde antes del verano, ha empezado a comprar de verdad. Ya se habla de que podrían inyectar 14.000 millones, yo diría que incluso el doble, en los 12 o 15 meses próximos. Si la previsión se cumple, desaparecerá el miedo y volverá la calma. Hay que coger esta ola», aconseja.

Este experto vaticina que «esta inversión provocará que la caída de precios se ralentice, generando más confianza en los activos de la banca». «A partir de ahí, podría verse más fluidez de crédito. Y será en un año y medio o dos cuando volveremos a ver una financiación normal. Será el final de la hegemonía del pago a tocateja», prevé. Mirando a ese futuro, vislumbra una economía moderna donde la compra de casa será financiada. «Lo excepcional será la adquisición al contado, aunque tampoco se financiará al 100%. Habrá quien pida un 50% y otros un 80%. Pasar de ahí es un error», advierte.

# SUBASTA INMOBILIARIA INMUEBLES EN TODA ESPAÑA

ACTO EN SALA: Jueves, **21** de noviembre de 2013

Lugar: **C/ Conde de Peñalver, 19 - Madrid**

Horario: **1ª convocatoria: 10:00 h - 2ª convocatoria: 10:30 h**

Inmuebles propiedad de:



Comercializa:



Más información:

**902 22 55 22**  
subastas.bnpparibas.es

