



Santander lanza la hipoteca más barata del mercado, que permite refinanciar deudas

Con un interés de Euribor +0,25%, y para créditos con una antigüedad de al menos seis años, prevé captar hasta junio más de 50.000 clientes «de máxima calidad»

M. PORTILLA

MADRID. El Santander decidió en enero de 2006 romper el mercado con su estrategia «comisiones cero» —con el que ha captado un millón de clientes—, y buena parte de la competencia tuvo que seguirle de igual manera o con fórmulas parecidas. Ahora, lanza otro órdago al resto de la banca con la denominada «hipoteca 08», a un tipo de interés de Euribor +0,25 puntos, sin comisiones de apertura ni de servicios.

Es la nueva estrategia del banco para hacer frente a la cada vez más fuerte desaceleración que sufre el mercado hipotecario, que para este año prevé que sólo crezca entre un 4 y un 5%. El Santander piensa que si no se pueden captar más hipotecas nuevas hay que tratar de quitárselas a la competencia. Por eso, la «hipoteca 08» es para captar clientes de otras entidades que tengan un crédito hipotecario de al menos seis años de antigüedad y que estén al corriente de pagos.

El nuevo cliente deberá domiciliar su nómina o pensión y contratar un plan de pensiones con una aportación anual mínima de 600 euros. La entidad prevé captar más de 50.000 nuevos clientes de «máxima calidad» hasta el próximo 30 de junio.

El crédito para la vivienda crecerá entre un 6 y un 9%

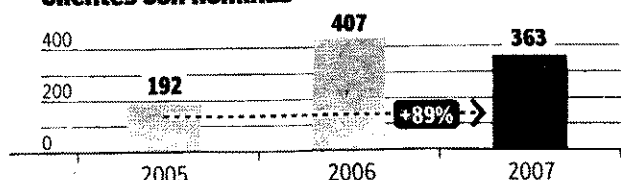
La Asociación Hipotecaria Española estima que los créditos para la vivienda seguirán desacelerándose, y dadas las incertidumbres existentes, esperan que su crecimiento se sitúe entre el 6 y el 9%. Respecto al año pasado, indica que con los datos del Banco de España, correspondientes hasta el pasado mes de octubre, cifran el incremento neto del saldo gestionado para todo el año en una cifra algo superior a los 137.000 millones de euros y la tasa interanual en el 15%, muy inferior a la del 23,27% registrada en 2006.

Por otro lado, la Asociación de Intermediarios de Financiación (Asifin) hizo público un estudio en el que indica que más de la mitad de las familias que constituyeron su hipoteca a partir de 2005 deben buscar soluciones para ajustar su endeudamiento a la situación actual si no quieren perder su vivienda.

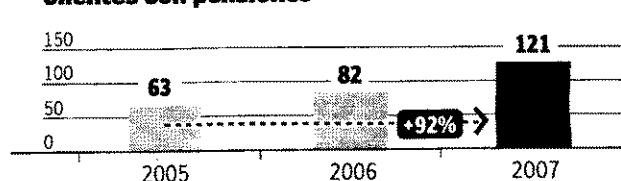
CAPTACIÓN DE CLIENTES CON EL PLAN «COMISIONES CERO»

En porcentaje

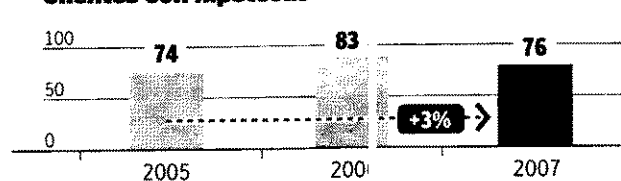
Clientes con nóminas



Clientes con pensiones



Clientes con hipotecas



© ABC | Fuente: Banco de Santander

El banco ofrece tres tipos de productos. El primero es la hipoteca de sustitución. Es decir, financiar el capital pendiente más los gastos de tramitación de la nueva. En segundo lugar, la hipoteca de reposición, que implica financiar el límite inicial del crédito más los gastos de tramitación. Y, por último, la hipoteca de ampliación, mediante la que podrá financiar hasta el 80% del valor actual de la vivienda, además de los gastos de tramitación. Esta modalidad está destinada sobre todo para aquellos clientes que ten-

gan créditos al consumo, ya que con la ampliación del crédito hipotecario podrán cancelar los préstamos al consumo y reunificar todas sus deudas a través de la hipoteca a un precio muy inferior. Las tres modalidades son al mismo tipo de interés y a un plazo máximo de treinta años.

Por otro lado, ING anunció ayer el cierre de la compra del negocio de pensiones del Santander en Iberoamérica por 1.100 millones de euros. Asimismo JP Morgan comunicó tener un 3,014% del Santander.