

## DIEZ CRITERIOS DE CONCESIÓN DE UN CRÉDITO

- 1 **Capacidad de abonar las cuotas.** No pueden ser superiores al 30-35% de la renta disponible.
- 2 **Antigüedad como cliente.** Cuanta mayor vinculación se tenga con la entidad, mejor.
- 3 **Saldo medio en la cuenta corriente.** Cuantos mayores sean, mejor.
- 4 **Cuenta de ahorro - vivienda.** Si se ha tenido, mejor.
- 5 **Estado civil.**
- 6 **En caso de ser casado/a. Número de hijos a su cargo.**
- 7 **Edad.** A partir de los 65 años, se plantean serios problemas.
- 8 **Situación laboral.** Antigüedad en la empresa. Si el contrato es fijo, mejor que si es temporal. Si es temporal, mejor si la actividad profesional se desarrolla en un sector en crecimiento.
- 9 **Importe solicitado.** En general, no se concede más del 80% del valor de la tasación o de compra - venta (el menor de los dos).
- 10 **Endeudamiento previo del cliente.**

# La banca endurece los criterios para conceder un crédito

**La demanda que existe desde hace un año permite a las entidades extremar las cautelas sin dejar de incrementar sus operaciones**

P.O.

Es tanta la publicidad que hacen las entidades de sus créditos, hipotecarios o personales, que a primera vista podría parecer que cualquiera de ellas estaría encantada de concederlos a todo el que lo solicite.

La realidad no es tan sencilla. Desde hace más de un año, los créditos concedidos por banca y cajas están creciendo a tasas superiores al 15%. La demanda real de crédito es muy superior, por lo que las entidades se pueden, en estos momentos, "permitir el lujo" de endurecer los criterios que utilizan para autorizar o no la concesión de un préstamo.

Lo primero que analiza cualquier entidad a la hora de aprobar un crédito para la compra de vivienda es lo que definen como "la capacidad personal para generar recursos para satisfacer las cuotas" que, en palabras sencillas significa que estudian si el cliente puede pagar las cuotas mensuales con tranquilidad. Es el objetivo que persiguen.

Sobre esta base, los bancos y cajas fijan porcentajes máximos, entre el 30 y el 35, de endeudamiento del particular. En principio, lo que se pague al mes por un hipotecario debe representar como máximo un tercio del sueldo neto que percibe el particular. Esto, suponiendo que no tiene ninguna otra deuda, porque si no ese porcentaje máximo se aplica sobre todo el endeudamiento. Lo curioso de estos porcentajes es que se aplican igual sobre un sueldo de 100.000 pesetas netas al mes que sobre otro de 500.000. La realidad es que, en el primer caso, las 65.000 pesetas que quedan para vivir son "justas", las 350.000 del segundo supuesto representan una cifra lo suficientemente aceptable como para permitir ampliar el margen de endeudamiento por encima de las 150.000 pesetas.

damiento por encima de las 150.000 pesetas.

Pasada esta barrera, bancos y cajas analizan la vinculación del cliente (no se suele ver con buenos ojos que un particular tenga su nómina, sus recibos, sus seguros en una entidad y que pida el crédito en otra), su saldo medio en la cuenta corriente, si ha tenido o no cuenta vivienda (en algunas entidades, cuando se abre uno de estos productos casi se asegura la concesión del préstamo), si se es soltero o casado, los hijos que se tienen a cargo... Punto importante es también la situación laboral. Bien es cierto que hace unos años, era casi imprescindible tener un contrato fijo. En los tiempos actuales, en los que esos contratos, sobre todo entre los jóvenes, no son habituales, banca y cajas han "abierto la mano", aceptando otros contratos siempre que correspondan a una actividad con "perspectivas de futuro y estabilidad".

De todo esto se puede deducir que no es fácil obtener un hipotecario de una entidad que, además, si tiene alguna duda, obliga a presentar avales. Las promotoras de viviendas, que lo saben, suelen, con frecuencia, argumentar para la venta que son ellas quienes piden el crédito y que, por tanto, el particular sólo debe subrogarse en la parte correspondiente, sin que se le pidan datos personales de renta o deudas previas...

En los créditos al consumo, se utilizan los mismos criterios básicos para su concesión. Existen, sin embargo, dos importantes matices. En primer lugar se permite presentar como garantía adicional al propio bien sobre el que se levanta el crédito (el coche, por ejemplo) u otros como acciones, fondos de inversión... En segundo lugar, las entidades analizan muy a fondo la finalidad que se va a dar al dinero solicitado.

■  
**En las solicitudes de créditos al consumo las entidades analizan también el destino del dinero a prestar**  
■

## DIEZ CRITERIOS DE CONCESIÓN DE UN CRITERIO

- 1 **Capacidad de abonar las cuotas.** No pueden ser superiores al 30-35% de la renta disponible.
- 2 **Antigüedad como cliente.** Cuanta mayor vinculación se tenga con la entidad, mejor.
- 3 **Saldos medios en la cuenta corriente.** Cuantos mayores sean, mejor.
- 4 **Cuenta de ahorro - vivienda.** Si se ha tenido, mejor.
- 5 **Estado civil**
- 6 **En caso de ser casado/a. Número de hijos a su cargo.**
- 7 **Edad.** A partir de los 65 años, se plantean serios problemas.
- 8 **Situación laboral.** Antigüedad en la empresa. Si el contrato es fijo, mejor que si es temporal. Si es temporal, mejor si la actividad profesional se desarrolla en un sector en crecimiento.
- 9 **Importe solicitado.** En general, no se concede más del 80% del valor de la tasación o de compra - venta (el menor de los dos).
- 10 **Endeudamiento previo del cliente**

# La banca endurece los criterios para conceder un crédito

**La demanda que existe desde hace un año permite a las entidades extremar las cautelas sin dejar de incrementar sus operaciones**

P. O.

Es tanta la publicidad que hacen las entidades de sus créditos, hipotecarios o personales, que a primera vista podría parecer que cualquiera de ellas estaría encantada de concederlos a todo el que lo solicite.

La realidad no es tan sencilla. Desde hace más de un año, los créditos concedidos por banca v

damiento por encima de las 150.000 pesetas.

Pasada esta barrera, bancos y cajas analizan la vinculación del cliente (no se suele ver con buenos ojos que un particular tenga su nómina, sus recibos, sus seguros en una entidad y que pida el crédito en otra), su saldo medio en la cuenta corriente, si ha tenido o no cuenta vivienda (en algunas entidades cuando se abre

