

Las 9 cláusulas más abusivas de las hipotecas (Cadena SER, 27-1-2017)

La Asociación de Usuarios de Banca Adicae advierte de las condiciones menos favorables para los clientes



CADENA SER

[Eva Vega](#)

Madrid

[27/01/2017 - 16:34 h. CET](#)

Las **cláusulas abusivas** de las hipotecas pueden definirse como aquellas que inclinan la balanza a favor del banco y en contra del cliente de forma desproporcionada. La Asociación de Usuarios de Banca **Adicae** recopila las **condiciones más desequilibradas**, además de las ya populares cláusula suelo y no compartir los gastos de formalización del préstamo.

1.- Renunciar a reclamar

El banco exige al usuario que renuncie a cualquier tipo de reclamación, es decir, la "renuncia a recuperar los miles de euros que el banco le debería devolver por abusos como la cláusula suelo", denuncia Adicae. El artículo 10 de la Ley General de Consumidores prohíbe expresamente este tipo de cláusulas en los contratos.

2.- Vencimiento anticipado

Es aquella cláusula por la cual, si el usuario deja de pagar tres cuotas mensuales, el banco puede resolver el contrato, exigir la devolución total del préstamo y pedir la ejecución hipotecaria, situación previa al desahucio. Con la sentencia del pasado jueves del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, los jueces nacionales podrán frenar la ejecución hipotecaria aunque el impago supere esas tres mensualidades.

3.- Cláusula cero

Con la llamada 'cláusula cero', una suerte de cláusula suelo o tipo fijo, el banco se asegura que el cliente nunca pagará intereses inferiores al 0% incluso en el hipotético caso de que la suma del euríbor más diferencial (ahora en negativo) dé una cifra negativa.

4.- Intereses de demora abusivos

Como ya hacen con otros préstamos (al consumo, tarjetas...), las entidades también aplican en las hipotecas unos abusivos intereses de demora cuando se produce un impago de la cuota hipotecaria, en concreto todos aquellos intereses 2 puntos más caros que el interés ordinario.

5.- Productos vinculados

Los intereses que se ofrecen en las actuales hipotecas se encuentran ligados a la contratación de distintos productos vinculados, como seguro de vida, domiciliación de la nómina, apertura de cuenta corriente, plan de pensiones, seguro de hogar o alarmas, entre otros. Estos productos, que intentan comercializar a partir de rebajas en los diferenciales, pueden conllevar un aumento de los costes de la hipoteca.

6.- A 40 años

En lo relativo al plazo de amortización, las entidades llegan a ofrecer hipotecas a 40 años. Además, "los comerciales de las entidades de crédito suelen aprovechar esta pregunta para mostrar el stock de viviendas que el banco tiene por la zona, llegando a insistir con vehemencia y destacando las estupendas condiciones" que se obtendrían al adquirir uno de estos inmuebles: hipotecas a 40 años con el 100% del capital, "prácticas de la burbuja que deberían haber quedado desterradas", avisa Adicae.

7.- Comisiones

En cuanto al pago de comisiones, los bancos "suelen obviar su explicación". Solo de la lectura de la letra pequeña de las condiciones del préstamo hipotecario podemos llegar a deducir que el pago de la totalidad de los gastos aparejados a la hipoteca corren por cuenta del cliente. "Es sin duda, una de las sorpresas finales" que las entidades bancarias tienen reservadas para las personas interesadas en contratar un préstamo hipotecario, según la Asociación. En este aspecto debemos destacar que son casi anecdóticas las entidades que ofrecen comisiones del 0% por cancelación anticipada o novación.

8.- IRPH

El IRPH Entidades es otro índice variable al que están referenciadas muchas hipotecas. Este índice es heredero directo de otros como el IRPH Cajas y el IRPH Bancos, que dejaron de ser utilizados en 2012 por abusivos.

9.- Aplicación de la dación en pago

La solicitud presentada por la familia para que el banco 'estudie su caso'. Esta 'solicitud' está redactada por la entidad y la familia sólo participa en su firma. Desde el primer momento, "el banco fuerza al consumidor con la amenaza de detener cualquier conato de negociación, al hacerle firmar los documentos que la entidad decida y sin posibilidad alguna de verlo antes de la firma final", critica Adicae.