



Openbank mantiene una estrategia muy agresiva en precios en su negocio hipotecario.

Openbank deja de bonificar el importe de las hipotecas

PLAN COMERCIAL/ Ya no reduce precios según el porcentaje de financiación, pero sigue estando entre los más atractivos.

E.Utrera, Madrid

El mercado hipotecario español es un hervidero. Las entidades modifican sus ofertas a velocidad de vértigo con el objetivo de captar nuevos clientes y, al mismo tiempo, de proteger sus márgenes en un entorno de tipos de interés muy exigente todavía. En algunos casos, como en el de Openbank, el cambio de estrategia afecta a la estructura histórica de sus préstamos para compra de vivienda, que era una de las más singulares del mercado.

El banco digital de Santander se había distinguido en estos últimos años por un modelo único en España que rebajaba sensiblemente los precios en función del porcentaje de financiación pedido por los clientes según el valor de la vivienda. Por ejemplo, la entidad cobraba un 1,45% en los préstamos a tipo fijo entre 11 y 15 años si sólo se financiaba el 50%. Si se pedía entre el 51% y el 70%, precio se iba al 1,6% y, si era el 80%, hasta el 1,70%.

La oferta era especialmente atractiva para los perfiles más solventes del mercado, que llegaban al momento de

El banco digital de Santander pone fin a la que era la oferta más flexible del mercado español

Openbank ofrece precios muy bajos en las tres modalidades de fijo, variable y mixto

Ofrece el 1,50% TAE en hipotecas fijas y euribor más 0,95% en variables para clientes muy vinculados

la compra de vivienda con ahorros muy significativos que les permitían reducir sensiblemente el importe solicitado.

Ahora, Openbank ha decidido hacer tabla rasa. Como la inmensa mayoría de las entidades, su oferta oficial parte del 80% del valor del inmueble. Ofrece el único precio que en caso de la hipoteca fija es desde el 1,50% hasta el 1,69% TAE si se cumplen las condiciones y, en el de la va-

riable, del 1,95% el primer año y del euribor más el 0,95% después con la máxima vinculación con la entidad.

Pero el cambio de estrategia no encarece los precios medios, que se mantienen entre los mejores del mercado en las dos modalidades, aunque con una estructura estándar que la entidad justifica por la necesidad de poner el foco en hipotecas de alto valor. Es decir, de al menos el 80% del valor del activo. Cuanto más elevado es el importe de la hipoteca, más ingresos por intereses obtiene el banco.

La decisión de Openbank pone fin a una de las ofertas hipotecarias más flexibles del mercado. En estos momentos, sólo Evo Banco ofrece oficialmente una estructura similar, aunque en este caso no tiene que ver con el porcentaje de financiación sino sobre los distintos períodos de vida de la hipoteca. La entidad perteneciente a Bankinter parte de un diferencial inicial sobre el euribor del 0,98%, que va bajando en los años siguientes. A partir del décimo año, el diferencial baja hasta el 0,68%.

Kroll prevé duplicar su beneficio y la plantilla en España en cuatro años

Andrés Stumpf, Madrid

Kroll, la antigua Duff & Phelps, y principal proveedor a nivel global de servicios y de productos relacionados con el buen gobierno, riesgos y transparencia, ha hecho de España un bastión. La firma prevé duplicar sus resultados en el país en cuatro años creciendo a un ritmo superior al 20% por ejercicio.

Kroll no desglosa sus cuentas por países, pero fuentes financieras aseguran que España —que incluye también el negocio en Portugal— es el tercer país que más ingresos le genera de Europa. A nivel mundial, la compañía tuvo una facturación en 2020 que ascendió hasta los 1.000 millones de euros.

Desde Kroll confían en que el crecimiento del negocio en España se apoyará especialmente en el área de Gobierno, Riesgos, Investigaciones y Disputas que dirige Vicente Estrada y que ya ha mostrado importantes niveles de crecimiento con la pandemia.

“Todo el negocio de las disputas y los *forensics* ha crecido un 40% con la pandemia. Esperamos que siga al alza, aunque más centrado en rupturas de contratos o responsabilidad patrimonial. En cuanto a las reestructuraciones, por el momento hemos visto poca actividad, porque la economía está dopada por el apoyo público, pero esperamos que para septiembre se dispare”, indica Estrada.

Por su parte, en el área de Valoraciones, que dirige Javier Zoido, Kroll espera mantener el buen tono cosechado en el pasado año. “2020 fue muy bueno, porque ante un evento sin precedentes como la pandemia y que presumiblemente generaba indicios de deterioro, muchas compañías necesitaron realizar valoraciones intermedias de sus activos, que se sumaron a las que tradicionalmente se realizan todos los años”, explica Zoido.

El experto asegura además que, aunque ese nivel de actividad será difícil de repetir sin cisnes negros como los acontecidos el año pasado, la llegada de la nueva directiva de reestructuraciones dará un nuevo impulso a este segmento.

“El incremento en las reestructuraciones también es una oportunidad para el ne-



Sede de Kroll en España.

El crecimiento esperado llegará, sobre todo, del área de disputas y reestructuraciones

gocio de valoraciones, porque anticipamos más transacciones que requerirán de este tipo de servicios”, asegura.

Incremento en la plantilla

Para afrontar el crecimiento previsto, Kroll está reforzando su plantilla de forma especialmente activa. La compañía estima que, junto con el beneficio, también doblará en los próximos años el número de empleados bajo su mando en España, hasta alcanzar los 300 desde los alrededor de 150 que mantienen actualmente. De hecho, tanto Zoido como Estrada coinciden en que, en el corto plazo, es muy probable que se supere la barrera de los 200 trabajadores.

El aumento de capacidad en los últimos años ha sido exponencial, pues en 2019 la firma contaba con alrededor de 50 empleados.

Para acoger todo este crecimiento, Kroll cambió de sede en España en 2020 y se

La firma prevé aumentar la plantilla, hasta alcanzar los 300 empleados

instaló en la antigua Torre BBVA, en el paseo de la Castellana 81, en Madrid.

Kroll se encuentra en la actualidad en pleno cambio de nombre después de tomar la decisión, hace apenas dos meses, de abandonar la marca Duff & Phelps.

Nueva marca

De hecho, en algunos países, entre ellos España, este proceso se encuentra en una fase intermedia. Aquí se conoce como “Duff & Phelps, un negocio de Kroll”, aunque se espera que esa estructura se simplifique a lo largo de este año.

“La decisión se ha tomado tras un estudio exhaustivo y estamos convencidos de que nos permitirá alcanzar una mejor posición.

El nombre Kroll tiene un fuerte reconocimiento a nivel mundial, lo que va a ser beneficioso en todos los mercados y, por supuesto, para nuestro negocio en España”, asegura Zoido.