

# La banca se centra en ofrecer a los clientes hipotecas a tipo fijo

El comprador busca seguridad ante la mala reputación de las entidades

Comparativa para vivienda de 150.000 euros, financiando 120.000 a 25 años

TIN (tipo de interés nominal)

PLAZO	Santander	BBVA	La Caixa	Sabadell	Bankia	Bankinter
<b>HIPOTECA A TIPO VARIABLE</b>						
Primer año	1,99%	1,99%	No informa	1,90%	2,45%	1,99%
Resto de años	Eur+0,99%	Eur+0,99%	No informa	Eur+0,90%	Eur+1,35%	Eur+0,99%
<b>HIPOTECA A TIPO FIJO</b>						
Hasta 25 años	2,75%	2,40%	3,05%	1,90%	2,45%	2,20%

FUENTE: Elaboración propia

LA VANGUARDIA

CONCHI LAFRAYA  
Madrid

Pese a que en España históricamente han dominado las hipotecas a tipo variable, la banca está empujando a los nuevos hipotecados a firmar créditos para adquirir su casa a tipo fijo. Las cifras de los últimos meses lo demuestran. En Caixabank el 66% de la nueva producción se firma ya a tipo fijo. En el Santander se ha pasado del 28% a tipo fijo que se sellaban el año pasado al 35% que se firman ahora. En Bankia se ha pasado del 51% de hace un año, a que ahora el 54,3% de sus clientes opten por las de tipo fijo. En BBVA, las hipotecas a tipo fijo han subido un 11%. Y en el Banco Sabadell, hace un año el 64,3% eran a tipo fijo, mientras que en el primer trimestre del año 2019 son ya el 67,2% del total.

Todas las entidades financieras ofrecen en sus simuladores comparativas de las dos opciones. Y a primera vista las diferencias son mínimas. En el caso de alguna entidad, para una vivienda nueva en Madrid de 150.000 euros valor de compra y solicitando un préstamo hipotecario de 120.000 euros, la cuota del primer año es de 606,49 euros al mes en caso de la hipoteca variable y de 609,90 en el caso de elegir la hipoteca a tipo fijo. A partir del segundo año, depende de la vinculación y los tipos de interés a aplicar. Los bancos prefieren dar el TIN (tipo de interés nominal) frente al TAE (tasa anual efectiva) en sus propuestas porque es una cifra algo más baja, aunque

desde el año 1990 el Banco de España les obliga a incluir también ese segundo índice.

En las hipotecas a tipo variable, la horquilla se mueve entre Euribor más 0,90% ó 0,99% en función de la entidad. Mientras que en las de tipo fijo hay más diversidad. Todo depende de los años por los que se solicite el préstamo. En algunos bancos hay diferencias entre lo que se paga el primer año y el resto de vida de la hipoteca, pero se tiende a homogenizar toda la vida del préstamo el mismo tipo de interés, con el objetivo de que la información sea más clara. (Véase

gráfico). En ambas modalidades se pueden obtener bonificaciones en función de la vinculación, aunque la nueva normativa que entra en vigor en junio prohíbe la venta cruzada. Es decir, que un banco, por ejemplo, no puede obligar a contratar un seguro del hogar propio para conceder la hipoteca, sino que el cliente tiene la opción de contratar el seguro con la empresa que prefiera. No obstante, la banca, hasta ahora, por ese tipo de productos financieros, seguros de vida, de hogar, compra con tarjetas... sigue ofreciendo descuentos en los diferenciales en función de la vinculación.

¿Dónde está entonces el secreto, cuando aparentemente son tipos de interés más altos en las de la modalidad a tipo fijo? Para el profesor José García Montalvo, de la Universitat Pompeu Fabra, "el aumento del crédito hipotecario a tipo fijo tiene varias justificaciones", entre las que cita: "Los clientes son más desconfiados del tipo variable por la mala reputación de los bancos y la posibilidad de que puedan surgir problemas en el futuro". A su juicio, "los contratos a tipo fijo son más sencillos de entender y aseguran a clientes muy adversos al riesgo que su cuota no aumentará". Además, añade, "para conseguir los *spreads* que se publicitan en tipos variables, que se anuncian hasta 0,89, es preciso un nivel de vinculación muy importante. Mientras que los tipos fijos requieren mucha menor vinculación".

"Además la nueva ley hipotecaria pone unos requisitos de transparencia y consentimiento específico muy altos para productos que se quieren vincular a la hipoteca lo que hace que las de tipo variable, que requieren mayor vinculación, resulten menos atractivas", afirma.

Para Joaquín Maudos, catedrático de la Universidad de Valencia, "el actual entorno de tipos de interés excepcionalmente reducido que tenemos en la eurozona como consecuencia de la política tan expansiva del BCE, supone un incentivo a optar por tipos de interés fijos en lugar de flexibles (referenciados al euribor como hasta ahora) a la hora de pedir un préstamo hipotecario". A su juicio, "con un tipo fijo, desaparece el riesgo de tipos, ya que el cliente sabe exactamente lo que va a pagar durante el largo periodo de la hipoteca". Eso explica, según Maudos, "que en las nuevas hipotecas concedidas, según las estadísticas del BCE, el 66% son a tipo fijo, lo que contrasta con años anteriores. Por ejemplo, en el 2014, sólo el 10% de las nuevas hipotecas concedidas eran a tipo fijo".

Además, apunta Maudos, "la banca intenta fidelizar a los clientes que capta con hipotecas a tipo fijo atractivas, siendo ahora las de tipos fijos reducidos". ●

El 80% de la población en España cuenta con una vivienda en propiedad, según el Ministerio de Economía

## La ley de crédito hipotecario promueve el cambio

■ La nueva ley de crédito hipotecario, que entra en vigor el próximo 16 de junio, promueve el cambio en las hipotecas de tipo variable a fijo. "De hecho, con la nueva ley se pueden transformar tipos variables en fijos con una baja penalización", explica el profesor García Montalvo. "El mercado hipotecario ha funcionado en España y las hipotecas siguen siendo el producto estrella de la banca", apuntó esta semana en unas jornadas de Ceca el consejero delegado de Unicaja, Enrique Sánchez del Villar. De hecho, "el 80% de la población en España tiene casa en propiedad, lo que nos sitúa en las cifras más elevadas de la OCDE", aseguró Ana de la Cueva, secretaria en funciones de estado de Economía y Empresa. Para de la Cueva, la nueva norma persigue "dotar de mayor seguridad jurídica al sector". Con la nueva realidad, José Sevilla, consejero delegado de Bankia, aseguró que "más de la mitad de hipotecas nuevas que estamos firmando son a tipo fijo".

Josep Maria Ganyet



## Overton en campaña

En ciencias políticas la ventana de Overton es el concepto que designa el conjunto de ideas que la opinión pública está dispuesta a aceptar. Todo lo que hay dentro de la ventana es normal y aceptable socialmente, todo lo que queda fuera es radical, ridículo o imposible. La teoría dice que si queremos mover la ventana o hacerla más grande tenemos que aplicar la técnica de "la puerta en la nariz": empezar por la idea más radical posible para que las ideas menos radicales se perciban como más aceptables por comparación.

La historia reciente de nuestras ideas cabe dentro de una ventana de Overton del tamaño de una mirilla. Situada a la derecha de la derecha de lo aceptable y controlada por los poderes económico, político y militar ha sido sólo a base de revoluciones –individuales, sociales, racionales y tecnológicas– que la hemos podido ampliar hasta convertirla en una ventana de una medida que se aproxima a la de las democracias liberales.

Estamos en campaña y todo lo que los políticos dicen estos días lo es; ellos lo saben y nosotros también. Aplican la estrategia de la "puerta en la nariz" prometiéndonos lo imposible para que nos conformemos con lo posible, que a menudo es ridículo. No me he leído todos los programas electorales (esto ya lo hace Jordi Basté) pero sí he seguido algu-

La RBU podría solucionar la uberización y los populismos; debería estar en el centro de la campaña

nos de los debates del último mes y me he entretenido a dibujar ventanas con sus correspondientes "puertas en la nariz" a derecha e izquierda. Algunos de los temas que hay dentro de la ventana actual giran en torno al modelo de estado, a la relación Catalunya-España, al derecho a decidir, al modelo de UE, al rol de la monarquía y al sistema judicial español, temas que sólo hace una década estaban fuera de la ventana.

Hay un tema, en cambio, ausente en el debate público que tiene que ver con la tecnología y con la razón, un tema que ocupa economistas de todo el espectro ideológico y que en otras democracias de nuestro entorno está ya dentro de la ventana. Hablo de la renta básica universal. Robots y algoritmos se quedan con los trabajos repetitivos –sean manuales o cognitivos– y restan poder adquisitivo a clases medias y bajas. Su evolución exponencial hace que las empresas sean cada vez más productivas, pero esta productividad no se refleja en los salarios, que llevan décadas desacoplados de la productividad. En otros momentos históricos las revoluciones individuales, sociales y racionales han puesto dentro de la ventana de Overton temas que parecían radicales, ridículos o imposibles. Ahora es la tecnología y el precariado –las antiguas clases trabajadoras uberizadas– quienes lo ponen dentro. Una renta básica para todos garantizaría una vida digna a las personas y las blindaría contra los cantos de sirena de populismos y fascismos, protegiendo las democracias liberales de las técnicas de "puerta en la nariz" que sólo buscan romperlo.

Calle Rosselló/  
Zona Sagrada  
Familia

LOTE 3  
OFICINAS  
EN VENTA

RENTABILIDAD  
4,4%

PRECIO LOTE  
560.000€

Información:

607 08 61 26  
93 566 40 02