Hipoteca a tipo fijo: seguro para el cliente, negocio para el banco

Dos de cada diez préstamos que se firman en España **blindan el importe de las cuotas** durante toda su vida útil Los hipotecados se evitan sustos y la entidad financiera mejora su **margen de beneficio** ante un euríbor en negativo

G. Lemos

La hipoteca fija ha vuelto, y con una fuerza que no se veía desde la década de los noventa. Tras años de sustos con un euríbor disparado, a los que siguieron otros de impotencia al comprobar que las cuotas que antes subían como la espuma no bajaban en la misma medida por efecto de unas cláusulas suelo en las que no habían reparado, los nuevos compradores de vivienda ya no quieren sustos. Y los bancos, conscientes de que el consumidor se ha vuelto más conservador, han sabido hacer de la necesidad virtud, con una agresiva oferta de préstamos a tipo fijo. Las entidades se garantizan así un margen de beneficio a medio plazo muy superior al que obtendrían con un préstamo a tipo variable, ya que el euríbor sigue abonado a las tasas negativas y parece que aún tardará años en recuperar niveles previos a la crisis.

La estrategia parece tener éxito. En mayo, casi dos de cada diez hipotecas firmadas en España lo fueron a tipo fijo. Un porcentaje, ese 19,6 %, que multiplica por cinco la proporción de préstamos con interés invariable que se habían firmado en el mismo mes del 2010, cuando apenas suponían un 3,9 % del total. Así lo apunta la serie histórica del Instituto Nacional de Estadística, que solo computa como hipotecas a tipo fijo aquellas que se pactan con el mismo interés durante toda la vida útil del préstamo.

Sin embargo, la Asociación Hipotecaria Española eleva el porcentaje al 31,4 %, ya que clasifica como préstamos a tipo fijo aquellos cuyo interés se revisa a más de diez años vista (sin que necesariamente se mantenga durante todo el período de amortización). En otro 25,9 % se pactó un tipo inicial fijo de entre uno y diez años y solo el 42,7 % restante, menos de la mitad, eran hipotecas *clásicas* con un interés variable que se revisa en un plazo inferior al año. No hay que olvidar que estas últimas llegaron a representar el 93 % de los préstamos que se firmaban antes del crac.

Ese auge espectacular de las hipotecas a tipo fijo se explica por la campaña comercial que la banca comenzó hace un par de años, coincidiendo con la reapertura del grifo del crédito a la vivienda, y que ha intensificado en los últimos meses, tras entrar en febrero el euríbor en terreno negativo.

Actualmente, en las sucursales de las grandes entidades financieras españolas se pueden encontrar préstamos a tipos de entre el 2 y el 3 % (e incluso algo por debajo), impensables en estos productos hace unos años y que, por la escasa diferencia que existe con los variables, animan a los compradores de vivienda a pagar un poco más durante los primeros años de amortización para obtener a cambio la seguridad de que no tendrán sorpresas dentro de cinco o diez años si el mercado se calienta de nuevo.

En opinión de Julio Rodríguez, expresidente del Banco Hipotecario y miembro del colectivo Economistas Frente a la Crisis, «hay un interés mutuo por ambas partes: para el prestamista, porque se saca de encima los riesgos de un euríbor en negativo; y para el hipotecado porque se beneficia de unas condiciones bastante atractivas». Sobre esa base de que todos ganan, concluye que el tipo fijo es la opción más recomendable para quien ahora piense en pedir un préstamo.

Así lo parecen entender también los compradores de vivienda, según lo que ven en las últimas semanas en las inmobiliarias gallegas. Javier López Jato, delegado en Galicia de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios y director de Inmobiliaria Futura, confirma que la mayoría de los clientes solicitan financiación a tipo fijo e insiste en el mismo argumento: «Seguridad». «Siempre queda alguno que dice 'malo será' y que sigue arriesgándose a la variable porque ahora está más barata, pero la mayoría tienen miedo a que el euríbor suba en unos años y les pegue un susto en las cuotas», apunta.

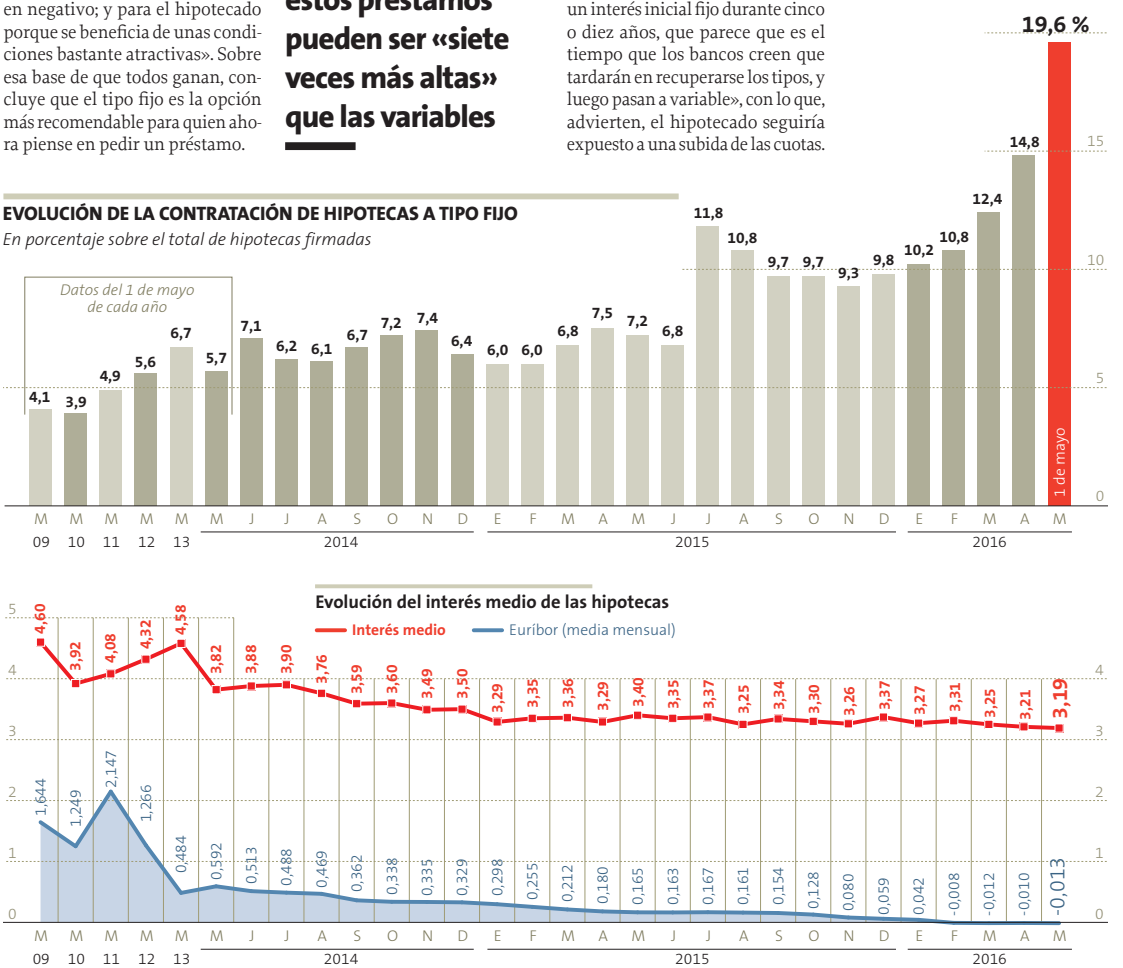
Adicae advierte de que las cuotas de estos préstamos pueden ser «siete veces más altas» que las variables

Más suspicaces son en las asociaciones de consumidores. En Adicae acaban de publicar un informe en el que destacan que, con las condiciones actuales, una hipoteca a tipo fijo puede acarrear «cuotas mensuales hasta siete veces más altas que las de interés variable». Para la organización de consumidores, el interés de la banca por este producto no es más que la constatación de que el euríbor permanecerá en cuotas muy bajas durante unos cuantos años más. Y lo ilustran remitiéndose a las condiciones de algunas hipotecas que se ofertan actualmente y que, bajo la apariencia de préstamos a tipo fijo, son en realidad mixtas, «ya que ofrecen un interés inicial fijo durante cinco o diez años, que parece que es el tiempo que los bancos creen que tardarán en recuperarse los tipos, y luego pasan a variable», con lo que, advierten, el hipotecado seguiría expuesto a una subida de las cuotas.

Alternativa para los afectados por las cláusulas suelo

En el crecimiento de las hipotecas a tipo fijo han tenido también mucho que ver el varapalo que la banca española ha recibido por las cláusulas suelo. Y es que, antes de que la Justicia europea se pronuncie definitivamente sobre el caso, no son pocas las entidades que están ofreciendo a los clientes afectados la posibilidad de convertir sus préstamos variables con suelo en una hipoteca a tipo fijo con un interés ligeramente inferior a cambio de renunciar a las acciones judiciales. Una solución que gusta a las organizaciones de consumidores, que recuerdan el derecho de los clientes a recuperar lo pagado de más (desde qué fecha lo decidirá el Tribunal de Luxemburgo).

Sobre los plazos, aunque inicialmente los préstamos a tipo fijo se dirigían a perfiles de mucha solvencia y establecían períodos de amortización sensiblemente más cortos que los variables, nunca superiores a los 20 años, ya se pueden encontrar algunas ofertas en entidades que amplían el plazo de devolución hasta los 25 e incluso a 30 años, equiparándose con los variables. Aunque, eso sí, cuanto mayor sea el plazo, más alto será también el interés.



Fuente: Elaboración propia

A. LÓPEZ