

EL 62% DE LAS HIPOTECAS APLICA INTERESES FIJOS DE SALIDA QUE IMPIDEN BENEFICIARSE DEL EURÍBOR EN NEGATIVO

La mayoría de las hipotecas variables comienza cobrando un interés fijo de hasta el 2,25%¹, lo que provoca que el consumidor no pueda aprovecharse de los bajos niveles que registra el euríbor

- **23 de las 37 hipotecas a tipo variable que comercializa la banca cuenta con un interés fijo que se aplica durante sus primeros meses de vida²**
- **Las hipotecas aplican un interés medio de salida del 1,75% durante 13,6 meses, que puede llegar al 2,25% y alargarse hasta los 24 meses²**
- **Contratar una hipoteca con un interés de salida fijo puede llegar a encarecer el préstamo en 650 euros durante el primer año³**
- **Junto al interés de salida, los productos vinculados siguen siendo uno de los elementos que más encarecen las hipotecas: la banca exige que se contrate una media de cuatro 'extras' para acceder a las condiciones que publicitan⁴**

Madrid, 12 de mayo de 2016. El 62% de las hipotecas variables que se comercializan en España aplica un interés fijo durante los primeros meses de vida del préstamo, lo que impide que el consumidor pueda beneficiarse de los bajos niveles que atraviesa el euríbor². Así lo asegura un estudio de la web del ahorro, Kelisto.es, que revela que un hipotecado que opte por uno de estos préstamos tendría que abonar hasta 650 euros más durante el primer año que si eligiera una oferta en la que, desde el inicio, tuviera un interés variable, resultado de sumar euríbor más un diferencial³.

El 89,2% de las hipotecas que se firman en España es de tipo variable⁵, lo que significa que su interés se calcula sumando dos elementos: un índice de referencia (normalmente, el euríbor) y un diferencial, que es un porcentaje fijado por cada banco. Desde hace varios meses, el euríbor registra mínimos históricos (cerró abril en el -0,010%) y, en febrero, entró en terreno negativo por primera vez en su historia, lo que ha permitido rebajar considerablemente la cuota que los hipotecados pagan cada mes.

En este contexto, **23 de las 37 hipotecas variables ofertadas por la banca (el 62% del total) cobra un interés fijo durante sus primeros meses de vida, en lugar de aplicar uno variable, que resultaría más económico para el consumidor.** Este interés "de salida" se sitúa, de media, en el 1,75% y se cobra durante 13,6 meses².

Si un consumidor optara por uno de estos productos, pagaría una cuota mensual de 495,3 euros durante el primer año, lo que equivaldría a un desembolso anual de 5.943,6 euros. En cambio, si decidiera optar por un préstamo que cobrara un interés variable desde el primer día (con un diferencial medio, situado a día de hoy en el 1,20%⁶), su cuota mensual bajaría hasta los 467,18 euros (5.606,16 euros al año). Por tanto, **contratar una hipoteca con interés fijo de salida supondría abonar 337,44 euros más al año de media (un 6,02% adicional)³.**

“La banca atraviesa un momento complicado. Por un lado, los bajos tipos de interés, la guerra comercial para ganar clientes a largo plazo y la debilidad que todavía muestra el negocio crediticio han provocado que se reduzcan sus ingresos. Mientras, el mantenimiento de su amplia estructura de oficinas y la fuerte inversión en I+D+i que realiza para adaptarse a la digitalización del sector ha provocado que sus gastos sigan aumentando. En esta tesitura, las entidades buscan nuevas estrategias para incrementar su facturación, como el aumento de las comisiones que ya ha anunciado la propia patronal bancaria o el encarecimiento de los préstamos.

“El interés fijo de salida que aplican los bancos puede llegar hasta el 2,25% y aplicarse durante un máximo de 24 meses. En un caso así, un consumidor con una hipoteca media tendría que pagar una cuota mensual de 521,28 euros durante el primer año, lo que equivaldría a un gasto de 6.255,36 euros durante ese período. Por tanto, optar por una hipoteca con este tipo de barrera inicial le hubiera obligado a pagar 649,2 euros más durante el primer año de vida del préstamo, un 11,6% más que un consumidor con un préstamo que cobrara un interés variable desde el primer día³”, explica la portavoz de Finanzas Personales de Kelisto.es, Estefanía González.

Productos vinculados: otra forma de encarecer las hipotecas

Una de las vías que siguen utilizando las entidades para encarecer sus préstamos son los conocidos como “productos vinculados” cuya contratación, si bien no es obligatoria, sí resulta esencial para poder acceder al diferencial más barato publicitado por los bancos.

De media, las entidades exigen que el consumidor contrate cuatro productos vinculados para poder contratar sus hipotecas en las condiciones publicitadas, aunque el rango oscila entre los dos extras del producto menos exigente (la Hipoteca Aire, de Globalcaja) y los siete del que tiene más requisitos (la Hipoteca Triodos, de Triodos Bank)⁴.

Los productos o servicios vinculados que se requieren con más frecuencia son la domiciliación de una o varias nóminas (en el 94% de los casos), seguidas de la contratación de un seguro de vida (91,6% del total) y de uno de hogar (80,6%). En el extremo contrario se encuentran la contratación de una tarjeta de débito (5,6%) y de una de crédito (11,1%) sin la necesidad de realizar un gasto mínimo, y la contratación de un seguro de protección de pagos (13,9%)⁴.

Todo lo que debes analizar para elegir una buena hipoteca

1. Interés

En las hipotecas variables, el interés que habrá que pagar es el resultado de la suma de dos elementos: un índice de referencia (que normalmente suele ser el euríbor a un año) y un diferencial, es decir, un porcentaje establecido por cada entidad. Eso sí, también hay que tener en cuenta que la mayoría de los préstamos hipotecarios aplican un interés fijo de salida, que provocará que la cuota se encarezca durante los primeros meses.

2. Vinculación de productos

Todas las entidades requieren que el consumidor contrate varios productos extra para lograr un diferencial más bajo por su préstamo hipotecario. Es esencial analizar el coste que tendrán todos ellos y la capacidad que tendría el consumidor de poder asumir estos gastos en el largo plazo porque, en caso de no hacerlo, el diferencial de la hipoteca aumentará y, con ello, la cuota que paga cada mes.

3. Comisiones de apertura y estudio

Son los dos cargos que se pagan al comienzo de la vida de la hipoteca. La comisión de apertura se cobra por los trámites que realiza el banco para formalizar el préstamo y poner el dinero a disposición del consumidor, y normalmente suele ser un porcentaje sobre el dinero solicitado (entre el 0,5% y el 1%). Los costes de estudio, por su parte, tienen que ver con las gestiones que se realizan para analizar la solvencia del cliente y también se suelen cobrar como un porcentaje del dinero pedido.

4. Comisión de desistimiento

Se trata de un cargo que puede cobrar el banco por cancelar una hipoteca anticipadamente y sirve para compensarle por los intereses que dejará de cobrar. La normativa actual determina que esta comisión no puede ser superior al 0,5% durante los cinco primeros años de la hipoteca, o al 0,25% durante el resto del plazo.

5. Cláusulas

Se trata de disposiciones que alteran en funcionamiento habitual de una hipoteca. Entre las más conocidas están las “cláusulas suelo”, que fijan un tope mínimo para los intereses de una hipoteca e impiden que el consumidor se beneficie de las bajadas del euríbor.

6. Financiación

La mayor parte de las hipotecas solo ofrecen una cantidad que equivalga a un porcentaje del valor de tasación o de compraventa de la vivienda que se quiera adquirir. Lo habitual es que se tome como referencia el menor de estos dos valores y la mayor parte de los préstamos hipotecarios conceden en torno al 80%, aunque hay ofertas que pueden llegar al 100%.

7. Ingresos mínimos

En muchos casos, las entidades no se conforman con que el cliente tenga un trabajo estable y una situación financiera saneada. Para conceder una hipoteca, también se exige que se disponga de unos ingresos mínimos cada mes.

8. Plazo de amortización

Es el plazo que el usuario tendrá para devolver el dinero prestado. Lo más conveniente es optar por los plazos más cortos posibles, siempre que la economía familiar lo permita.

Las 10 mejores hipotecas variables del mercado en la actualidad

LAS MEJORES HIPOTECAS VARIABLES-MAYO 2016					
PRODUCTO	ENTIDAD	DIFERENCIAL	INTERÉS DE SALIDA	¿DURANTE CUÁNTO TIEMPO SE APLICA EL INTERÉS DE SALIDA? (meses)	¿CUÁNTOS PRODUCTOS O SERVICIOS VINCULADOS HAY QUE CONTRATAR?
Hipoteca Variable	Kutxabank	0,90%	1,40%	12	5
Hipoteca Naranja	ING Direct	0,99%	NA	NA	3
Hipoteca Privilegium VIP (hasta el 80%)	Banco Mediolanum	0,99%	NA	NA	3
Hipoteca Santander	Banco Santander	0,99%	1,75%	24	5
Hipoteca Ahora	Liberbank	0,99%	1,95%	18	5
Hipoteca Hipoteclick	Hipoteclick	1,00%	ND	ND	3
Hipoteca Triodos	Triodos Bank	1,00%	NA	NA	7
Hipoteca Crezit	Crezit	1,10%	ND	ND	3
Hipoteca Uno-e	Uno-e	1,10%	NA	NA	3
Hipoteca Freedom + (hasta el 80%)	Banco Mediolanum	1,19%	NA	NA	3

Fuente: Kelisto.es con información de las entidades bancarias. Datos vigentes a 6 de mayo. Para elaborar este 'top 10' solo se tienen en cuenta las ofertas de las entidades con oficinas en más de la mitad de las comunidades autónomas (salvo que permitan contratación online), que muestren información estandarizada en sus páginas web y que permitan financiar hasta un 80% del valor de tasación y/o compraventa de la vivienda. La tabla muestra la cuota que pagaría un usuario que solicitara una hipoteca por valor de 80.000 euros, cantidad que representaría el 80% del valor de compra de la vivienda, a un plazo de 25 años. Todas las hipotecas están referenciadas al euribor y muestran el diferencial mínimo que se aplicaría con la máxima vinculación exigida por cada entidad. Los criterios para ordenar las ofertas son: 1º Diferencial; 2º Interés de salida; 3º Comisiones; 4º Número de productos vinculados. ND: No disponible; NA: no aplica

[Kelisto.es](http://kelisto.es) es una compañía independiente de cualquier tipo de grupo asegurador o entidad financiera y, por este motivo, todas las informaciones emitidas desde Kelisto.es son completamente imparciales y objetivas. Esto nos permite ser libres a la hora de informar al consumidor para que ahorre en sus facturas del hogar y lograr que las compañías sean más competitivas.

[Kelisto.es](http://kelisto.es) no promueve ninguna marca ni oferta por motivos comerciales; la información (ya sea del comparador o de los contenidos propios) se basa en hechos y datos, de manera que la plataforma es 100% objetiva.

Para más información:

Kelisto.es	Cohn & Wolfe
91 447 26 76 / 661 304 829	91 531 42 67 / 636 43 83 36
Estefanía González, Portavoz de Finanzas Personales Cristina Rebollo, Directora de Comunicaciones	Fernanda Ferrari Marta Velasco



FUENTES:

1 La Hipoteca con el interés fijo de salida más caro del mercado es la Hipoteca Variable, de Unicaja, con un 2,25% durante los 12 primeros meses.

2 Datos de un estudio de Kelisto.es realizado con información de las páginas web de las [entidades bancarias](#) disponible entre los días 21/04 y 27/04. En caso de no publicarse información con respecto al interés fijo de salida y al diferencial, se ha procedido a consultar a los Dptos. De Comunicación de cada entidad. En aquellos casos donde no se ha obtenido respuesta, no se ha publicado la información, lo que ha dado lugar a un análisis de un total de 37 hipotecas.

3 Para realizar este cálculo se ha tenido en cuenta los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), de febrero 2016, sobre hipotecas. Se ha usado como referencia la hipoteca media para vivienda que se firma en España (108.446 euros) y el plazo medio (22 años). Con esos datos, se han realizado varias simulaciones, utilizando para el cálculo de intereses el euríbor a 12 meses del mes de abril (-0,010%):

- Se ha calculado la cuota mensual y anual que se pagaría el primer año con el diferencial medio (1,20%) que tienen las hipotecas sin interés de salida: 467,18 euros al mes y 5.606,16 euros al año
- Se ha calculado la cuota mensual y anual que se pagaría el primer año con el diferencial medio (1,20%) que tienen las hipotecas con interés de salida (teniendo en cuenta el interés de salida medio: 1,75%): 495,3 euros al mes y 5.943 euros al año
- Se ha calculado la cuota mensual y anual que se pagaría el primer año con el diferencial medio (1,20%) que tienen las hipotecas sin interés de salida (teniendo en cuenta el interés de salida medio: 2,25%): 521,28 euros al mes y 6.255,36 euros al año

A partir de estas simulaciones, se han calculado la diferencia media y máxima de cuota anual y mensual que habría entre una hipoteca sin interés fijo de salida y una hipoteca con el interés fijo de salida medio y máximo – 650 euros.

4 Datos de un estudio de Kelisto.es con información de las páginas web de las [entidades bancarias](#) disponible entre los días 21/04 y 27/04. En caso de no publicarse información con respecto a los productos vinculados, se ha procedido a consultar a los Dptos. de Comunicación de cada entidad. En aquellos casos donde no se ha obtenido respuesta, no se ha publicado la información, lo que ha dado lugar a un análisis de un total de 36 hipotecas. El análisis no tiene en cuenta como "productos vinculados" las exigencias de operar con banca online y disponer de buzón virtual. Ver Excel anexo.

5 Estadística de Hipoteca del INE: últimos datos disponibles, correspondientes a febrero de 2016.

6 El diferencial medio se calcula teniendo en cuenta los datos de todas las hipotecas variables sin interés de salida que hay en el mercado, según un análisis de todas las ofertas de las [entidades bancarias](#) realizado entre los días 21/04 y 27/04 (ver más detalles del análisis en fuente 2).

Sobre Kelisto.es

Kelisto.es es un servicio online gratuito e independiente para ayudar a los consumidores a ahorrar en sus facturas del hogar y defender sus derechos mediante investigaciones periódicas, herramientas de comparación de precios y una gran comunidad activa de personas que buscan un consumo inteligente en ámbitos como seguros, comunicaciones, finanzas personales y energía.

[Kelisto.es](#) se lanza en España para revolucionar el espacio de los comparadores de precios con un concepto único en el mercado que, ante todo, quiere combatir la apatía del consumidor, ser un motor de cambio para el consumo inteligente y estimular el ahorro con el fin de fomentar la competitividad de los proveedores. Apostamos por un servicio imparcial, transparente y sencillo que ofrezca de una **manera rápida y eficaz** la información que se busca. Con este fin facilitamos:

- **Herramientas de comparación** de precios objetivas y fáciles de usar que permiten comparar un gran número de productos en un único lugar.
- **Artículos independientes de calidad** basados en la investigación más detallada y elaborados por profesionales y expertos.
- **Una comunidad activa de personas** donde se puede compartir información, denunciar problemas y ayudar a otros consumidores a ahorrar dinero.

[Kelisto.es](#) cuenta con un equipo de más de 20 personas y está respaldada por un grupo de inversión británico con una amplia experiencia previa en Internet.