



La banca combate los mínimos del euríbor con hipotecas fijas por debajo del 3%

Renovarse o morir. La banca convive actualmente con unos tipos de interés cercanos al cero y necesita nuevas fuentes de rentabilidad. Así, con el euríbor a 12 meses en niveles mínimos nunca vistos (en tasa diaria cotiza por debajo del 0,10%), las entidades financieras han optado por potenciar las hipotecas a tipo fijo y la oferta se está renovando por completo, presentando intereses cada vez más atractivos para captar la atención de los clientes.

En las últimas semanas, ha aumentado el número de hipotecas fijas por debajo del 3%. Incluso hay una, la de **Bankinter**, que no supera el 2%. Aunque la principal contrapartida suelen ser las comisiones y la elevada vinculación, este tipo de préstamos garantizan la **estabilidad en las cuotas** sin tener que preocuparse por las oscilaciones del índice euríbor.

“Se busca transmitir un mensaje de seguridad y tranquilidad a los clientes que la contraten, por la coyuntura actual del euríbor, ya que ofrece al cliente unos tipos de interés atractivos a largo plazo. En el caso de la hipoteca a tipo fijo pagará siempre la misma cuota, que conocerá desde el momento de la contratación, con lo que le ayudará en su planificación financiera”, señalan fuentes financieras.

Aunque la previsión generalizada de que los tipos de interés de la zona euro (situados en el mínimo histórico del 0,05%) y el euríbor tardarán en subir juega en contra de las hipotecas fijas, la banca juega con que el recorrido a la baja está prácticamente agotado y están condenados a subir, de manera que en un futuro próximo el tipo fijo que ofrecen estará por debajo de los tipos de mercado. “La duda es el cuándo y a qué velocidad aumentarán los tipos, pero lo que es seguro es que durante los 20 ó 30 años de vida de una hipoteca pueden variar mucho”, explican desde la Asociación Hipotecaria Española (AHE). “Con las hipotecas fijas se eliminan los riesgos de variación de los tipos de interés”, aseveran.

Plazos cortos y comisiones

Una de las particularidades de las hipotecas a tipo fijo es que el plazo de amortización suele ser inferior al de las hipotecas variables, en general entre 10 y 20 años. No obstante, es posible encontrar algunas a 25 años e incluso 30 años, aunque a más plazo, más elevado es el tipo de interés. Además, suelen tener **comisiones** de apertura y de compensación por riesgo de tipo de interés. Esta última es una comisión que se aplica sobre el importe que se amortiza anticipadamente.

Asimismo, las hipotecas fijas conllevan por lo general una elevada **vinculación** con la entidad, de hasta cinco productos en el caso de Kutxabank, que exige la nómina, contratar un seguro de hogar y vida, tarjetas y abrir un plan de pensiones. Sin embargo, hoy por hoy, las hay que no piden vinculación alguna, como la oferta de Unicaja al 2,90% a 15 años. Si tiene una comisión de apertura del 1%. Y Banco Mare Nostrum (BMN), que tiene dos ofertas, al 2,60% y al 2,70% a 10 años y 20 años, respectivamente, únicamente exige un seguro de hogar.

Actualmente, una de las mejores ofertas del mercado atendiendo al tipo de interés es la hipoteca fija de Bankinter al 1,95% a 10 años. Es necesario abrir una cuenta nómina y domiciliar tres recibos, además de contratar un seguro de hogar y vida. La principal pega es la ristra de comisiones. Por apertura cobra el 1% con un mínimo de 350 euros, y también cobra por compensaciones por desistimiento, en caso de amortización parcial, total o subrogación, y por riesgo por tipo de interés.

“Las hipotecas a interés fijo nunca han gozado de demasiada popularidad en nuestro país, sin embargo en lo que llevamos de 2015 este tipo de productos se han renovado por completo. Ante estas nuevas ofertas, el tipo fijo ha pasado a ser una muy buena opción de mercado, que puede beneficiar mucho a todos los hipotecados que no se quieren arriesgar a las fluctuaciones del euríbor”, sostienen en Helpmycash.com.

Desde **CaixaBank** aseguran que los tipos de interés fijos, que en su caso oscilan entre el 2,5% y el 3% en función del plazo (10, 15 ó 20 años), dependen también del tipo de perfil del cliente, el riesgo y el grado de vinculación negociado. Igualmente, los comerciales de **BBVA** indican que los tipos, en torno al 2,80%, son personalizados según el tipo de cliente.

Fuente: http://cincodias.com/cincodias/2015/11/11/mercados/1447249908_408595.html