



TASAMADRID

Un suplemento de **EL MUNDO**

Un servicio de **elmundo.es**

SU VIVIENDA

GUÍA INMOBILIARIA Y DEL HOGAR patrocinada por **ibanesto.com**

27 de Junio de 2008, número 545

DIRECTORIO

- Portada
- Números Anteriores

OTROS SUPLEMENTOS

- Magazine
- Crónica
- El Cultural
- Su Vivienda
- Motor
- Viajes
- Salud
- Ariadna
- Aula
- Campus
- Natura
- Náutica

elmundo.es

- Portada
- España
- Internacional
- Economía
- Comunicación
- Solidaridad
- Cultura
- Ciencia/Ecología
- Tecnología
- Madrid24horas
- Obituarios
- DEPORTES
- SALUD
- MOTOR
- Metrópoli
- Especiales
- Encuentros

publicidad

ACTUALIDAD

Las hipotecas a tipo variable siguen teniendo menos riesgos que las fijas

El euríbor está en el 5,3% pero los expertos aconsejan continuar con el mismo indicador

BENITO MUÑOZ

Las cifras son rotundas y dejan poco margen a las especulaciones. En el primer trimestre de 2008, la venta de pisos ha descendido casi un 32% con respecto al mismo periodo del año anterior, según datos aportados por el Ministerio de Vivienda.

La caída se atenúa hasta el 10,7% si nos referimos al caso de la Comunidad de Madrid (CAM), un valor que sitúa a la región entre las tres que han experimentado el mayor recorte, después de Ceuta, Melilla y Cataluña.

Sin embargo, y a pesar de la reducción experimentada en la CAM, la provincia sigue estando a la cabeza en el número de transacciones de compraventa de casas. Madrid, junto a Barcelona, Alicante, Valencia y Málaga, concentra el 32% de las operaciones. O, lo que es lo mismo, el mercado sigue resultando atractivo, por muy diversas razones, para los miles de compradores, más de 6.000 en el caso de Madrid entre enero y marzo, que han concretado su intención de compra.

¿Por qué ellos sí y otros no? ¿Cuáles son las claves que han propiciado que todas estas personas se hayan decidido a dar el paso de adquirir un inmueble en este momento, cuando las palabras crisis y recesión campan a sus anchas en todas las conversaciones, tanto a pie de calle como entre las más altas instancias políticas y económicas?

SU VIVIENDA les acerca esta semana a la experiencia de cinco compradores que en las últimas fechas se han hecho con las llaves de su nuevo hogar. Son cinco casos distintos, con diferentes motivaciones y diversas formas de afrontar el coste de la operación, que ilustran la vitalidad del mercado en estos momentos de "ajuste severo", en palabras de la ministra de Vivienda, Beatriz Corredor.

Otras preferencias aparte, es el precio del inmueble el aspecto que en todos estos casos ha resultado más determinante a la hora de que los clientes se decidan o no a estampar su firma en un documento de compraventa en este momento. "Si se ajusta el presupuesto del comprador, bien por las facilidades en las condiciones de financiación o bien por la cuantía del inmueble, se agiliza enormemente la decisión de compra", corrobora Faustino García, director de Avantis Residencial.

La 'carrera' de los tipos variables cada vez es más rápida. Da la impresión de que 'quieran' aproximarse a los tipos fijos. Hasta hace sólo un mes, el préstamo hipotecario a tipo fijo parecía una posibilidad innecesaria para los potenciales titulares. De hecho, más del 95% de los créditos son a tipo variable y eso parece indicar, ni más ni menos, que el usuario hace lo mejor para su bolsillo. Ahora, con el 'subidón' del Euríbor -el principal índice de referencia de las hipotecas en España- quizá el ciudadano que desea comprar una casa pueda plantearse si el tipo de interés que más le conviene es el fijo. Según los expertos, la respuesta es clara: no lo haga. A lo sumo, fijo sólo dos o tres años y el resto variable.

Sabido es que los bancos no son proclives a ofrecer dichos créditos a sus clientes y que éstos sólo los piden cuando su poder adquisitivo les permite el pago de una cuota mensual alta en un periodo de tiempo habitualmente muy inferior al de los préstamos a tipo variable. Pero esos casos son minoritarios.

"El gran problema es que si los bancos no están prestando a variable, menos a tipo fijo", afirma Gonzalo Bernardos, profesor de Economía de la Universidad de Barcelona (UE). "Además, las ofertas, como mucho, llegan a los 30 años", añade.

"En este escenario de desaceleración económica, Jean-Claude Trichet [presidente del Banco Central Europeo] está haciendo una gestión horrible. Los españoles tienen que pagar más cuota por sus hipotecas gracias a su pésima actuación", señala el mismo experto.

Sin riesgo

"El riesgo en un tipo fijo es para el banco y las entidades financieras no arriesgan nada en estos momentos", asegura.



Cartel de una oferta hipotecaria de una entidad financiera en Madrid. (Foto: Javi Martínez).



COMPRAR

Piso en Venta Sevilla

Inmuebles para todos los bolsillos.

PVP: 221.450,00 €



COMPRAR

Crucero Msc Poesia

Los mejores cruceros en Logitravel.

PVP: 765,00 €

Gonzalo Bernardos, pensando en posibles compradores de vivienda financiada a través de créditos hipotecarios, recomienda: "Si hubiera que pensar en una buena fórmula en estos momentos sería un tipo fijo durante dos años. Los tipos acabarán bajando, aunque Trichet parezca enloquecido".

"Los bancos penalizan mucho los tipos fijos. La oferta actual ronda el 7% de interés y un periodo de 10 o 12 años", dice Ángel Garay, adjunto a la Presidencia de la Asociación de Usuarios de Servicios Bancarios (Ausbanc). Si hacemos las cuentas con esas cifras, una hipoteca de 180.000 euros a 30 años con un Euribor del 5,3% (la media del mes el pasado miércoles era del 5,355%) y un diferencial del 0,60% da una cuota mensual de 1.067,6 euros. El mismo préstamo al 7% y con 12 años de amortización supone una cuota de 1.851 euros. Huelga cualquier comentario de cuál es mejor.

En Ausbanc piensan que, a pesar de la escasez de créditos a tipo fijo, sí hay otras ofertas interesantes. "Por ejemplo, un producto de cuota asegurada, que evita estar sujetos a las fluctuaciones de los tipos", apunta Ángel Garay.

"En los bancos parece haber psicosis por los tipos fijos. En Francia el 90% de las hipotecas son a tipo fijo, al contrario que en España", dice.

"Estos préstamos no son lo suficientemente aconsejables todavía. Sólo si se prevé que la situación económica se alargara más de lo necesario podría ser una opción", afirman en la Confederación de Consumidores y Usuarios (Cecu) de Madrid.

Ofertas

"Si [los bancos] hicieran ofertas de verdad, competitivas y atractivas para el consumidor, tal vez éstas resulten menos rentables que las actuales. Creo que los bancos no acaban de entender que estamos en otra situación, y que hay que ofrecer otros productos en otras condiciones", añaden en la Cecu.

Los analistas consultados coinciden en algunas de las máximas de la actual situación de crisis financiera. "En estos momentos, el usuario no sólo se encuentra con que no compra por el precio de la vivienda, sino que, lo más importante, se enfrenta a la falta de liquidez del sistema financiero occidental", opina Ángel Garay.

En la misma asociación recuerdan: "Si el Euribor sube, los tipos fijos también suben. No son mercados estancos. En dos o tres años el Euribor volverá donde estaba antes. Será normal el 4,5%".

A juicio de Bernardos, "lo peor es que hay familias con disponibilidad para pagar un crédito hipotecario y no se lo conceden".

En Ausbanc creen que es el momento de negociar con las entidades financieras: "Un cliente bueno, que cumple siempre con sus pagos y que lleva ya años en su caja o banco debería negociar que le rebajen el diferencial de su hipoteca. En términos razonables yo creo que eso es viable y que al banco en cuestión le interesan los clientes que pagan con solvencia mes a mes".

Incrementos reducidos y ampliación del plazo

El incremento de solicitudes de los préstamos hipotecarios a tipo fijo ha crecido un 42% en los últimos seis meses, según datos de la Agencia Negociadora publicados a mediados de junio. En opinión de los expertos consultados, ese aumento es muy bajo puesto que se produce sobre una base muy pequeña. "Es lógico ese incremento pero es muy pequeño. En épocas de crisis es normal que haya cierta presión en los tipos fijos", opina Ángel Garay, de Ausbanc.

"Ésa no es una variable esencial. Lo fundamental es que los bancos te concedan el préstamo, pero no hay ofertas de las entidades de hipotecas a tipo fijo", añade el economista Gonzalo Bernardos. "Los bancos están centrados ahora en los depósitos, no en los préstamos", dice.

"Se apuesta más por el tipo fijo, pero de una forma muy moderada. Sin convicción. Sinceramente, no estamos todavía en condiciones de un cambio de tipo significativo (es decir, que hiciera moverse a la gran masa de hipotecados de clase media, profesionales y empleados por cuenta ajena que han contratado hipotecas en los últimos cinco o 10 años)", dicen en la Cecu.

"Las familias pueden correr riesgos razonables. Desde luego contratar a un tipo superior al del mercado variable y a un cierto número de años es un riesgo. Si la situación cambiara a mejor perdería mucho dinero", señalan.

Se ha dado, además, la circunstancia de que 350 familias se han acogido a la medida del Gobierno que posibilita ampliar el plazo de amortización de su hipoteca. Según Bernardos: "Todo esto es de cara a la galería. Tiene una repercusión muy pequeña en la economía. El Gobierno quiere hacer creer que hace, pero no hace nada".

La opinión de Ausbanc al respecto es que "se trata de cifras [las 350 familias] ridículas".

"Alargar el plazo conlleva pagar mucho más al final. Ese número de familias ya tendría pensado ese cambio sin la medida del Gobierno, pero además tiene que ser voluntad de las dos partes: entidad y usuario".

Una hipoteca de 149.000 euros a 26 años (préstamo medio según el Instituto Nacional de

Estadística) y con el Euribor del 5,3% tiene una cuota mensual de 880 euros. Si se amplía a 40 años, la mensualidad se queda en 748 euros. Por el contrario, cuando finalice la amortización, ésta habrá subido su importe en un 56,6%.

Curiosamente, el Ministerio de Economía ha colgado una guía en su página 'web' advirtiendo a los usuarios de los riesgos del incremento del plazo de amortización.

Anuncios Google

[Nueva hipoteca NARANJA](#)

Calcula lo que te puedes ahorrar al mes con la hipoteca NARANJA

www.ingdirect.es

© Mundinteractivos, S.A. - [Política de privacidad](#)

Avenida San Luis 25-27. 28033. Madrid. ESPAÑA
Tfno.: (34) 91 443 50 00 Fax: (34) 91 443 58 44
E-mail: suvivienda@elmundo.es