



publicidad

**Bankimia encuentra la mejor hipoteca para ti.**

## Reportajes

[Portada](#) [Noticias](#) **[Reportajes](#)** [Entrevistas](#) [Opinión](#) [Blogs](#) [Ayudas a la vivienda](#)

[Volver a reportajes](#)

### 7 perfiles a los que les conviene una hipoteca fija

Se trata de un producto financiero ideal para los compradores con un perfil conservador y aversión al riesgo.

21 mar 2016 | [Comentar](#) | [Compartir](#) [+](#) [Me gusta](#) 0 [Imprimir](#)

Por: T. Álvarez

En España, la mayor parte de las hipotecas que se firman presentan un interés variable. Prueba de ello son los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), que señalan que en diciembre de 2015 este producto representaba el 90,2% de las hipotecas firmadas durante ese mes, mientras que el 9,8% fueron fijas. Según las estimaciones de Bankimia, **las hipotecas a interés fijo**

“ Las cuotas serán constantes, independientemente de la situación económica del hipotecado. ”

**representan en la actualidad un tercio de la oferta hipotecaria que existe en España.** Pero, ¿a qué tipo de consumidor interesa este producto? ¿Cuáles son las características que presenta el cliente al que le conviene una hipoteca a interés fijo?



#### 1. Personas conservadoras

Las hipotecas fijas suponen el pago de un interés medio del 2,5%. La cifra es notablemente superior a la que registran las ofertas a interés variable, pues de media presentan un Euríbor +1%. Dada la excepcionalidad de este indicador, que se encuentra en mínimos históricos; y las previsiones en el

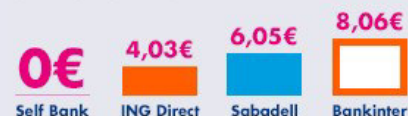
Busca noticias, reportajes, ...



¿Quieres recibir nuestra newsletter? También puedes consultar el [histórico](#).

Publicidad

**Comisión de custodia mensual con 5 VALORES EN CARTERA**



Comparativa realizada según tarifas publicadas en las webs de las entidades mencionadas a fecha 27/11/2015 para mercado nacional. En el caso de ING Direct se ha calculado desde el supuesto de no realizar ninguna operación en el semestre. No se cobrará comisión de custodia hasta 2017 en ningún mercado a nuevos clientes y clientes sin cuenta de bolsa que la soliciten antes del 31/03/2016.

#### Blogs destacados



**Una casa muy legal**  
¿Qué es una "servidumbre" cuando se habla de un inmueble?



**Hogar (seguro), dulce hogar**  
7 Consejos para evitar robos en Semana Santa



**Esta casa no es una ruina**  
5 financiaciones para Semana Santa a bajo interés

[¿Quieres ver más blogs? >](#)

pisos.com  
58.603 Me gusta  
Te ayudamos a encontrar tu hogar

[Me gusta esta página](#) [Compartir](#)

Sé el primero de tus amigos en indicar que le gusta esto.



corto y medio plazo, que no auguran aumentos considerables; para Francisco Arco, analista de XTB, no resulta sorprendente que **el cliente tipo de las hipotecas fijas sea una persona “con un perfil conservador o con aversión al riesgo”**, ya que “un interés fijado para toda la vida de la hipoteca le hace ganar en tranquilidad y evitar las incertidumbres de los tipos variables”.

De la misma opinión se muestra Lorena Mullor, gerente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), quien asegura que si bien la elección de una hipoteca “es una decisión muy personal” y depende “de la finalidad de la vivienda y la situación personal”, recuerda que **los clientes que contratan este tipo de productos “buscan un poco más de seguridad en el préstamo**, pues las cuotas van a ser constantes, independientemente de cuál sea su situación económica”.

## 2. Pequeños inversores

**El estallido de la burbuja inmobiliaria hizo caer los precios de la vivienda notablemente**, y no hay estadística de organismos oficiales, empresas de tasación o inmobiliarias que sitúe esta bajada en menos de 30% del valor de los inmuebles de tipo residencial. Este giro, sumado a la rentabilidad que presentan los alquileres, superior al crédito que se puede obtener de los depósitos bancarios o letras del Tesoro; ha motivado que sean muchos los pequeños ahorradores que en la actualidad compren vivienda sin otro destino que la inversión por la vía del alquiler.

Una operación que, para la gerente de la Asociación Hipotecaria Española, las hipotecas a interés fijo suponen una buena oportunidad. Ello se debe, indica Mullor, a que **al pequeño inversor “le conviene la tranquilidad” que aporta este producto**, pues se trata de un tipo de usuario que “no tiene intención de amortizar en un futuro, ya que lo que quiere es pagar la tasa de la hipoteca con el dinero que reciba del alquiler”.

## 3. Compradores de segunda vivienda

La reactivación del mercado inmobiliario también está motivada por la demanda de vivienda retenida y compuesta por **personas que se encontraban a la espera de la caída del valor de los inmuebles** y que consideran que el precio no va a bajar más. En muchas ocasiones, este perfil de cliente se caracteriza por buscar una segunda vivienda, bien para su ocio personal, bien para que un tercero haga uso del inmueble, en la mayoría de los casos sus hijos.

Tales finalidades son, para Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, susceptibles de ser sufragadas con hipotecas a interés fijo, debido al **aumento de los periodos de amortización que han experimentado**, “que permiten al comprador abordar el pago durante los próximos 15 a 30 años”, cuando antes de la crisis era raro que este producto ofertase plazos de amortización superiores a 15 años.

Esta valoración es compartida por Arco, quien asegura que las hipotecas a interés fijo permiten a los compradores de segunda vivienda **“reducir la volatilidad en las inversiones a medio y a largo plazo”**. Sin embargo, indica que estos usuarios deben tener en cuenta “las condiciones de la primera hipoteca contratada”, ya que dado el actual entorno de tipos, “sería sensato contratar este tipo de productos si ya se tiene en modalidad variable”.

## 4. Hogares y familias

Las familias y hogares españoles también son considerados un público objetivo para adquirir una hipoteca a interés fijo. Esta posibilidad responde, a juicio de Duque, al momento actual que atraviesa el mercado hipotecario, pues **“las hipotecas están tan bajas que parece que solo pueden subir”**. Un incremento, indica el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, “que les supondría un obstáculo para cumplir con sus compromisos con la entidad”, ya que a cuota supone “una parte importante de sus ingresos”.

En esta línea, Duque recuerda que en la memoria colectiva de los consumidores aún está muy reciente el verano de 2008, “cuando coincidiendo con la caída de Lehman Brothers, los tipos se dispararon hasta un 5,5%, metiendo en apuros a muchas familias”. “Con aquella lección aún fresca en nuestras memorias, **hoy son muchos los interesados en blindar un tipo máximo para toda la vida del préstamo**”, agrega.

## 5. Jóvenes

Otro de los colectivos que pueden verse beneficiados por el aumento de la oferta de hipotecas a interés fijo es el compuesto por personas jóvenes. Dada la actual coyuntura económica, este grupo de consumidores se caracteriza por **tener que destinar una parte importante de sus ingresos al pago de la cuota de la hipoteca**, motivo por el que adquirir una oferta a interés fijo le aporta tranquilidad en el largo plazo.

### Cuéntanos lo que te apetezca



Te pedimos que seas sincero con nosotros, dinos lo que te gusta y lo que no. Ayúdanos a construir un mejor pisos.com.

[Buzón de sugerencias >](#)

Lo más leído

Lo último

Lo más comentado

1. [7 perfiles a los que les conviene una hipoteca fija](#)  
REPORTAJES

2. [Sube el precio y las compraventas de viviendas en España](#)  
VIVIENDA

3. [¿Cuáles son las mejores zonas en las que invertir en vivienda?](#)  
VIVIENDA

4. [Tensión en el mercado de solares por construir en Madrid](#)  
MÁS ACTUALIDAD

5. [Aumenta la inversión en vivienda de extranjeros residentes en España](#)  
ESTADÍSTICAS

Para Mullor este producto es adecuado para aquellos jóvenes que **no tienen pensado realizar amortizaciones parciales a lo largo del periodo de pago** al que contraten la hipoteca. De hecho, hace hincapié en que si bien “el joven va más apurado al principio y valora una hipoteca a interés variable por ser más asequible”, este colectivo es “el segmento de población más vulnerable” a los vaivenes de la economía, por lo que debería blindarse a sus efectos pues “es más que probable que el Euríbor suba en 2017”.

## 6. Trabajadores autónomos

---

La crisis ha motivado que sean muchas las personas que opten por generar su propio empleo como alternativa al colapso del mercado de trabajo. **Esta modalidad laboral se distingue por su flexibilidad y adaptación al entorno**, incluidas las condiciones del sector de la vivienda. De ahí que se considere un perfil de cliente que puede beneficiarse de las ventajas de las hipotecas a interés fijo.

Es lo que se desprende de la argumentación de Arco, pues este analista subraya que “si ya de por sí un trabajador autónomo está más expuesto al ciclo económico” para ellos “**reducir incertidumbre sobre variables volátiles como los tipos de interés sería necesario**”. “Siempre y cuando el entorno de tipos sea reducido, esta modalidad de hipotecas es la mejor opción para estos perfiles”, agrega el experto de XTB.

## 7. Tercera edad

---

Un último perfil de cliente que puede obtener ventajas de las hipotecas a plazo fijo es el senior. Este rasgo queda determinado porque esta oferta hipotecaria, si bien ha aumentado los plazos de amortización, **tal horquilla de tiempo se encuentra muy alejada de los plazos de pago** que se pueden obtener en los casos de ofertas a interés variable. Una diferenciación que explica la edad límite de pago que las hipotecas a interés fijo establecen en sus clientes. La misma se sitúa, según Arco, “como máximo en 75 años”.

Etiquetas: [Alfa Inmobiliaria](#), [Asociación Hipotecaria Española](#), [burbuja inmobiliaria](#), [cuota fija](#), [Euríbor](#), [inversión](#), [segunda residencia](#), [XTB](#)



## Comentarios | [Realizar comentario](#)

Envía tu comentario



Nombre:

E-mail:

Tu comentario: