



Mayo de 2016

BUEN MOMENTO PARA NEGOCIAR LA HIPOTECA A TIPO FIJO

De la necesidad de los bancos de conceder hipotecas a tipo fijo, surge la oportunidad del cliente para la negociación.

El euríbor lleva tres ejercicios cerrando en negativo y desde 2012 se ha situado en valores por debajo del 1 %. Esto ha restado atractivo a las hipotecas a tipo variable, el préstamo que las entidades de crédito han potenciado tradicionalmente y uno de los ejes fundamentales del negocio bancario.

En este escenario, la banca ha ideado alternativas para blindarse ante los tipos de interés en negativo de las hipotecas, como las llamadas cláusulas “cero” para evitar intereses negativos, y la promoción de las hipotecas a tipo fijo entre sus clientes.

Estas hipotecas, que dan más tranquilidad al contratante porque permiten pagar siempre lo mismo, también le impiden beneficiarse del actual euríbor en mínimos. Sin embargo, **de la necesidad de los bancos de contratar hipotecas a tipo fijo, surge la oportunidad del cliente para la negociación de condiciones más beneficiosas.** El comparador HelpMyCash.com y habitaclia analizan cómo.

Cambiar la hipoteca de variable a fija

Ningún contrato puede ser cambiado sin el consentimiento de las dos partes y la última palabra la tiene siempre el cliente. Es decir, debemos **realizar nuestros propios cálculos para determinar si realmente nos conviene o no [cambiar de una hipoteca a tipo variable a otra a tipo fijo o mixto.](#)**

Si al banco le interesa aplicar un interés fijo, el cliente puede aprovechar la negociación y **pedir a cambio una mejora en alguna otra cláusula de la hipoteca.** Por ejemplo, **rebajar unos intereses de demora muy elevados o desvincularse de algún producto asociado a la contratación de la hipoteca,** como un plan de pensiones o una tarjeta de crédito o débito con consumo mínimo.

Sin embargo, las negociaciones con el banco nunca son fáciles y no siempre podremos mejorar las condiciones a nuestro favor. **Nuestro poder de negociación es mayor cuanto más rentable resulte nuestro perfil como cliente.**

Estos son algunos consejos para la negociación con el banco:

- Demostrar que tenemos un **perfil solvente**, es decir, que disponemos de ingresos mensuales suficiente y fijos, que nos permitirán devolver las mensualidades sin fallar.
- **Vincularnos con algún producto que no tenga coste**, como domiciliar recibos, o que consideremos necesario, como contratar un plan de pensiones.
- **Mostrar una oferta de subrogación de la hipoteca de otra entidad**. Puede que el banco prefiera mejorar las condiciones antes de que un cliente traslade la hipoteca a la competencia.

Clientes nuevos

Para los clientes nuevos, las entidades [promocionan hipotecas fijas](#) y mixtas con intereses históricos. Hace solo un par de años, **las fijas se comercializaban con tipos de entre el 4 % y el 7 %, mientras que ahora el interés medio se sitúa en el 2,59 %**, según cálculos del comparador HelpMyCash.com. Una vez más, el interés del banco en conceder estas hipotecas, nos ayudará a negociar algunos puntos:

- Se puede conseguir **más plazo por el mismo interés**, lo que comportaría unas cuotas más llevaderas. En general, el interés bajo solo se aplica en las hipotecas que se devuelven en quince años. Incluso se podría lograr un interés menor con el mismo plazo.
- **Eliminar comisiones**, sobre todo la de riesgo por tipo de interés, que puede ser del 5 %. Así, en el caso de querer [cambiar la hipoteca a tipo variable](#) no se deberá abonar una cantidad muy elevada.
- También se puede **negociar una vinculación menor**, es decir, adquirir menos cantidad de productos y seguros con coste.

A pesar todo, no todos podemos acceder a estas nuevas hipotecas a tipo fijo, ya que los préstamos hipotecarios que aplican tipos por debajo del 2 % tienen plazos de amortización menores de quince años, lo que comporta devolver la hipoteca en menos tiempo y con unas cuotas muy elevadas.

Una vez más, **el poder de negociación dependerá del perfil del cliente** y será más fácil para todos aquellos que dispongan de mejores garantías de pago.

Más información:
Comunicació - Nina Garcia
nina.garcia@habitaclia.com
937 903 833
Síguenos: [Facebook](#), [Twitter](#) i [G+](#)

Acerca de habitaclia:

En 2016, [habitaclia](#) sigue avanzando con la voluntad de mejorar la experiencia de las personas en la búsqueda de vivienda.

El objetivo de la compañía es acompañar a los usuarios en el proceso de búsqueda de un nuevo hogar y ayudar a los profesionales inmobiliarios en el éxito de su empresa.

Así, habitacalia ofrece un espacio de interacción en el que los que buscan y los que quieren vender pueden compartir información y experiencias, fomentando la participación activa en el mercado inmobiliario.

El portal sigue aumentando su presencia en Catalunya, las Illes Balears, la Comunidad Valenciana, Murcia y Andorra. Actualmente, presenta una oferta de más de 250.000 anuncios procedentes de más de 2.500 empresas inmobiliarias.