

# Estudio de la oferta hipotecaria actual online

Conclusiones provisionales



Proyecto de ADICAE: Derechos del consumidor en el actual mercado hipotecario. Neobancos e hipotech



**ADICAE**  
Asociación de Usuarios de  
Bancos, Cajas y Seguros

## Indice

1.- Conclusiones provisionales

2.- Resumen estudio de la oferta hipotecaria actual online y su evolución

2.1.- Concepto de hipoteca online: HIPOTECH

2.2.- Evolución de los tipos de interés en créditos hipotecarios del 2020 al 2024 (Euribor) e impacto en los cambios de ofertas de tipo de Hipotecas por las entidades bancarias.

2.3.- El cambio legislativo introducido por la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito Inmobiliario

3.- Resumen estudio sobre la eficacia en consumidores de hipotecas de las medidas de alivio hipotecario (Código de buenas prácticas)

3.1. Evolución de las solicitudes de CBP y resistencia de los hogares a un mayor endeudamiento.

3.2. Evolución de la tasa de realización y tipo de operaciones.

3.3. Consecuencias de la aplicación Código de Buenas Prácticas en los hogares vulnerables y en riesgo de vulnerabilidad.

3.4. Los CBP no abordan realmente el problema que conduce a la sobrecarga financiera de los hogares: la subida de los tipos de interés.

4.- Análisis preliminar de ventajas y desventajas de las hipotecas comercializadas on-line

5.- Análisis preliminar de los operadores y aplicaciones digitales presentes en la contratación de hipotecas en el entorno digital

5.1.- Operadores/mediadores y aplicaciones digitales para contratar hipotecas (tipos y conceptos)

5.2.- Intermediarios financieros o brokers hipotecarios. Regulación

5.3.- Comparativa entre la oferta hipotecaria en comparadores Hipotech on line y en las web de las entidades bancarias

5.4.- Ofertas conseguidas por intermediarios financieros o brokers a los clientes que contratan sus servicios. Housfy- Helloteca- Colibid

5.5.- Ventajas y desventajas de realizar la contratación en el entorno digital con comparadores Hipotech o con Brokers

## Autores

Susana Tirado Sancho.- Abogada Zaragoza

Verónica Gómez Calvo.- Doctora en Socioeconomía. Profesora Univ. Alicante

Dolores Honrubia Gabaldon.- Abogada Albacete

Francisco José Muradas Baladrón.- Abogado Asturias

Equipo Proyecto Hipotech - ADICAE

# 1.- Conclusiones provisionales del Estudio de la oferta hipotecaria actual online y del impacto de la aplicación de las medidas de ayuda hipotecaria. Análisis de las prácticas en la contratación on line

## Oferta hipotecaria actual y evolución 2021-2024

1º.- Las expectativas de bajada de tipos de interés por BCE, 2 años después de la subida repentina de 2022 demuestran que la **mejor opción para una hipoteca a 25 o 30 años sigue siendo el tipo de interés variable (euribor)**

En 2024 la proporción de **hipotecas variables ha aumentado**, hipotecas fijas (60%) y variables (40%) ha vuelto a los niveles de 2020 (cuando el euribor estaba en términos negativos y las entidades bancarias solo ofrecían tipos fijos. En 2022 la proporción de hipotecas fijas llegó al máximo de un 75%, frente a un 25% de hipotecas variables.

2º.- La oferta hipotecaria actual se caracteriza por la expansión de la negociación on line, sin embargo la **Ley 5/2019, de 15 de marzo**, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario **impone la firma presencial ante notario** para garantizar la transparencia del préstamo hipotecario y como **medida preventiva frente a las cláusulas abusivas de años pasados**.

3º.- La actual oferta hipotecaria actual por parte de las entidades bancarias ha **consolidado la figura de la hipoteca mixta**, rebajando el período de tipo fijo a cinco años (en 2021, con los tipos de interés en términos negativos el periodo de tipo fijo estaba en 10 años.

## Impacto medidas de ayuda hipotecaria (2023-2024) Código Buenas prácticas

4º.- En 2023, la difusión de las **medidas de apoyo que el código de buenas prácticas para “clase media”** proporcionaba frente a las subidas de tipos de interés **indujo a miles de usuarios a cambiar su hipoteca de tipo variable a tipo fijo próximo** al 4%, siendo que en la actualidad el BCE ya ha bajado los tipos al 3,25% con el consiguiente **perjuicio de esta medida**.

**En cualquier caso, las medidas para “clase media” del Código finalizan en diciembre de 2024 y consultado actualmente Banco de España no tiene noticias acerca de que puedan ser prorrogadas estas medidas.**

5º.- **El Código de Buenas Prácticas**, en 2012 en plena crisis sólo alcanzó a un 0,5% de las hipotecas, pero **en 2023** a pesar de la reforma del Código para que este llegase a los usuarios de clase media (3,5 veces IPREM = 29.500 € ingresos/año) en lugar del criterio anterior que exigía que los ingresos familiares se hubiesen reducido en un 33%) **solo consiguió triplicar las solicitudes de años anteriores cuando solo era aplicable a hogares vulnerables**, 21.480 solicitudes.

6º.- Medidas como las carencias y extensiones de plazo, tienen la función clave de evitar que la pérdida de liquidez tenga como consecuencia el lanzamiento de la vivienda

habitual, sin embargo, **implica un mayor nivel de deuda del hogar por más tiempo**. Es una medida que interesa especialmente a la entidad bancaria, que con el mismo nivel de riesgo o menos, asegura mayores ingresos por intereses en los años siguientes (**como si hubiesen vendido nuevas hipotecas a los mismos clientes**)

#### Prácticas en la contratación hipotecaria on line

7º.- La operativa bancaria en la concesión de préstamos hipotecarios on line, difiere de la contratación presencial en que en esta última se dá por hecho la contratación de productos vinculados (seguros de vida, aportaciones a fondos de inversión, etc.) que encarecen el préstamo a cambio de una bonificación en el tipo de interés. **Los préstamos on line son más transparentes que la oferta presencial**, en tanto ofrecen claramente las dos opciones (con y sin bonificación)

8º.- Sin embargo la oferta hipotecaria **on line** en las webs de las entidades bancarias, presentan **tipos de interés más altos** en la mayoría de los casos **que en las ofertas presenciales en las oficinas** (aun en estas se presione con la venta de productos vinculados para obtener bonificaciones).

#### Comparadores hipotecarios (Hipotech) e intermediarios financieros (Brokers)

9º.- Los **comparadores hipotecarios (Hipotech** como Rastreator, Helpmy Cash, Idealista, lahorro, Wypo, etc) en su gran mayoría ofrecen la información de las webs de las entidades bancarias y a los consumidores que solicitan información los redirigen a la entidad bancaria. Estos comparadores **reciben sus ingresos de comisiones de las entidades bancarias comparadas**. Pero otros, (como Housfy- Helloteca- Colibid ofrecen servicio de **Broker de hipotecas**, negociando por el consumidor los préstamos con las entidades bancarias, y las comisiones que **cobran al consumidor pueden llegar a los 4.500 €** y utilizando contratos abusivos en materia de protección de datos.

10º.- **La oferta hipotecaria on line** (tanto en webs de entidades financieras como en comparadores Hipotech), aportan la ventaja de una mayor accesibilidad a la oferta (instantánea) y una **mayor seguridad jurídica para el consumidor** ya que toda la oferta se realiza a través de documentación escrita que el consumidor puede conservar y estudiar con profesionales.

## 2.- Resumen estudio de la oferta hipotecaria actual online y su evolución en los últimos años

### 2.1.- Concepto de hipoteca online: HIPOTECH

La **Hipoteca es el negocio Jurídico** por el que el que una entidad financiera, concede a una persona física o jurídica, en el presente caso, solo estudiaremos a los consumidores, un importe (normalmente suele ser el 80% del precio de tasación de vivienda o de venta, el que resultare inferior) para adquirir una vivienda para que se constituya su residencia habitual y el consumidor se obliga a devolver el importe prestado con intereses en un plazo determinado, con la garantía en caso de impago para la entidad financiera de poder cobrarse con la vivienda adquirida. (Ejecución de Hipoteca que conlleva a vender o quedarse en subasta el referido inmueble).

Las nuevas generaciones y esta nueva sociedad volcada en las nuevas tecnologías e inmediatez en la información, han llevado a que las entidades financieras de créditos busquen a través de ofrecimientos de empresas online, la consecución de la Hipoteca, casi en su totalidad a través de esta vía. A través de las llamadas Hipotech.

Las Hipotech se han erigido como un servicio financiero que proporciona al consumidor la búsqueda y consecución de una Hipoteca a través de la tecnología. Estas empresas financieras que ofrecen sus servicios a través de internet, (FINTECH)

¿Y cual es el fin?, ofrecer una asistencia personal, online, a clientes, consumidores, para buscar los mejores préstamos en función de las necesidades y posibilidades económicas del consumidor. Para ello debe solicitar una serie de datos al cliente, y tras su análisis, con algoritmos, los hace coincidir con las mejores ofertas, adaptadas a su situación.

Normalmente estas empresas no cobran a los consumidores por presentarles las ofertas, actuando como **meros comparadores de hipotecas**, y cobrando, en su caso de la entidad financiera una comisión si se cierra la operación. Si bien, **¡cuidado!, hay a veces que a través de las plataformas on line nos derivan a brokers, intermediarios, que sí cobran una comisión** muy elevada por dichos servicios.

### Firma de la hipoteca presencial para proteger al consumidor

No podemos olvidar lo que se buscó y consiguió con la **Ley de Crédito Inmobiliario, Ley 5/2019**, las garantías en la información y transparencia en la contratación. Se motivó dicha Ley por la incansable lucha a través de los tribunales de las clausulas Hipotecarias abusivas, existentes en los contratos Hipotecarios antes de dicha fecha, tales como las llamadas clausulas suelo, imposición de clausulas de gastos para el consumidor, etc. así como la falta de información que tenía el consumidor de lo que estaba firmando.

Por ello a través de la referida Ley se consiguió la supresión de dichas clausulas abusivas, así como otras de imposición de seguros para la concesión del préstamo

Hipotecario, Imposición de Gastos de constitución de la Hipoteca, etc.. **y sobre todo el garantizar de la total transparencia e información para el consumidor a la hora de contratar, a través de la llamada acta Notarial previa del art. 15 de la precitada Ley,** que obliga a que la figura del notario siga siendo imprescindible en la compra de una vivienda nueva.

**Este artículo, nos obliga a firmar el contrato de credito hipotecario de forma presencial delante del notario, arpa garantizarnos de forma absoluta nuestros derechos. Por lo tanto, como decíamos las hipotecas on line pueden realizar casi todos los trámites on line, pero la firma de la hipoteca es presencial para que el consumidor tenga la garantía de la información del notario.**

En el acta previa, el notario, además de reflejar el control efectuado sobre la documentación remitida por la entidad bancaria y verificar el cumplimiento de los plazos que la Ley impone, deberá reseñar, en los términos del citado artículo 15, apartado 2, letra b, “las cuestiones planteadas por el prestatario y el asesoramiento prestado por el notario”. También asesorará con imparcialidad a las partes y velará por el respeto de los derechos básicos de los consumidores y usuarios.

No debemos olvidar que el consumidor es vulnerable a practicas abusivas, y si fue aprobada la Ley de Crédito Inmobiliario en el año 2019, fue precisamente para llevar a cabo un cambio normativo mas proteccionista para el consumidor en este tipo de contratos a la vista de las clausulas abusivas imperantes en este tipo de contratos de préstamo, totalmente desconocidas para el consumidor, insertas sin pasar el doble control de transparencia y sin capacidad de ser negociadas.

No es una mera firma como dicen, y la rapidez e inmediatez de estas nuevas generaciones, llevan a no informarse debidamente, a no leer, y el consumidor tiene la obligación también de poner el debido cuidado a la hora de contratar, toda vez que es un contrato de obligado cumplimiento entre las partes, y no cabe alegar desconocimiento, cuanto se han cumplido con todos los requisitos de información establecidos en forma legal, y el no aseguramiento del acta notarial previa, nos llevaría a dar un paso a atrás en esa protección. Porque el Notario asesora y da fe de que el consumidor conozca el préstamo hipotecario, condiciones, etc. que está a punto de suscribir.

## **2.2.- Evolución de los tipos de interés en créditos hipotecarios del 2020 al 2024 (Euribor) e impacto en los cambios de ofertas de tipo de Hipotecas por las entidades bancarias.**

Hubo un cambio en la política del BCE que llevó a una subida del tipo de interés en 2022, y con ello la concesión de prestamos, así como la tipología de los mismos, ha cambiado mucho.

Así las cosas, si nos fijamos en la evolución del Euribor en estos últimos cuatro años, se puede comprobar el porqué del cambio de política bancaria a la hora de concesión de prestamos hipotecarios para la compra de vivienda.

Las tablas de Histórico de Euribor, según fuente BDE:

Acceso por año  

Pinchando en cada valor se accede al BOE en que fue publicado

Tipos oficiales de referencia del mercado hipotecario (Año 2020)									
Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de 3 años para adquisición de vivienda libre			Tipo activo de referencia	Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	Tipo interbancario	Referencia interbancaria	Tipo medio préstamos hipotecarios	Permuta de intereses/ Interest rate swap	
Meses	De Bancos	De Cajas de Ahorro	Del conjunto de entidades de crédito	De las Cajas de Ahorro	De la Deuda Pública de plazo entre 2 y 6 años	A 1 Año (Mibor)	A 1 Año (Euríbor)	Entidades de crédito en la zona euro (*)	IRS a 5 años
Ene	----	----	1,825 	----	-0,235 	-0,253 	-0,253 	1,580 	-0,186 
Feb	----	----	1,816 	----	-0,219 	-0,288 	-0,288 	1,520 	-0,303 
Mar	----	----	1,765 	----	-0,166 	-0,266 	-0,266 	1,540 	-0,282 
Abr	----	----	1,754 	----	-0,075 	-0,108 	-0,108 	1,550 	-0,224 
May	----	----	1,745 	----	-0,049 	-0,081 	-0,081 	1,540 	-0,292 
Jun	----	----	1,744 	----	-0,054 	-0,147 	-0,147 	1,580 	-0,300 
Jul	----	----	1,745 	----	-0,070 	-0,279 	-0,279 	1,640 	-0,363 
Ago	----	----	1,743 	----	-0,077 	-0,359 	-0,359 	1,580 	-0,380 
Sep	----	----	1,700 	----	-0,133 	-0,415 	-0,415 	1,610 	-0,418 
Oct	----	----	1,663 	----	-0,232 	-0,466 	-0,466 	1,610 	-0,459 
Nov	----	----	1,661 	----	-0,302 	-0,481 	-0,481 	1,580 	-0,460 
Dic	----	----	1,563 	----	-0,356 	-0,497 	-0,497 	1,540 	-0,469 



**Análisis:** En el mes de octubre del año 2020 el Euribor se encontraba, en negativo, a -0,04660, por lo que las entidades bancarias a la hora de llevar a cabo una oferta de financiación para la compra de una vivienda, les interesaba vender un tipo fijo de hipoteca, o mixto, dado que se aseguraban un porcentaje de intereses fijo, frente a una caída del euribor constante.

La rentabilidad era mayor, aunque para el consumidor en ese momento donde se estaban concediendo hipotecas al 1,25 % o 2,25 %, a tipo fijo, ante el dato negativo del euribor, suponía un mayor desembolso y en apariencia desventaja, pero a la larga la tranquilidad de saber cuanto vas a abonar siempre sin estar pendiente de subidas y bajadas, llevaba a que este tipo de Hipotecas fuera mas atrayente y beneficioso.

El tiempo ha dado la razón, toda vez que cuando en el mes de **agosto del año 2022 el euribor se situó de nuevo en positivo, llegando a subir hasta la fecha a un máximo del 4,16% en el mes de octubre del año 2023, empezando a bajar tímidamente, llegando a este mes de septiembre del año 2024 a 2,936%**, ha hecho que todas las Hipotecas que se llevaron a cabo a tipo fijo durante dichos años 2020 y 2021, en euribor negativo a que a prior pudieren parecer mas desfavorables, hayan sido las mejores para las consumidores, toda vez que ofrecían un tipo de interés al 1,10 o 1,25,

Pero esto ha cambiado porque **en la actualidad** se está ofreciendo una préstamos fijos para la compra de vivienda por debajo del 3%, situándose en algunos casos en el 2,6%, mientras que hay opciones mixtas con intereses inferiores al 2%, frente a las variables que están en la actualidad a euribor mas 0,50% la más barata, pero con grandes vinculaciones.

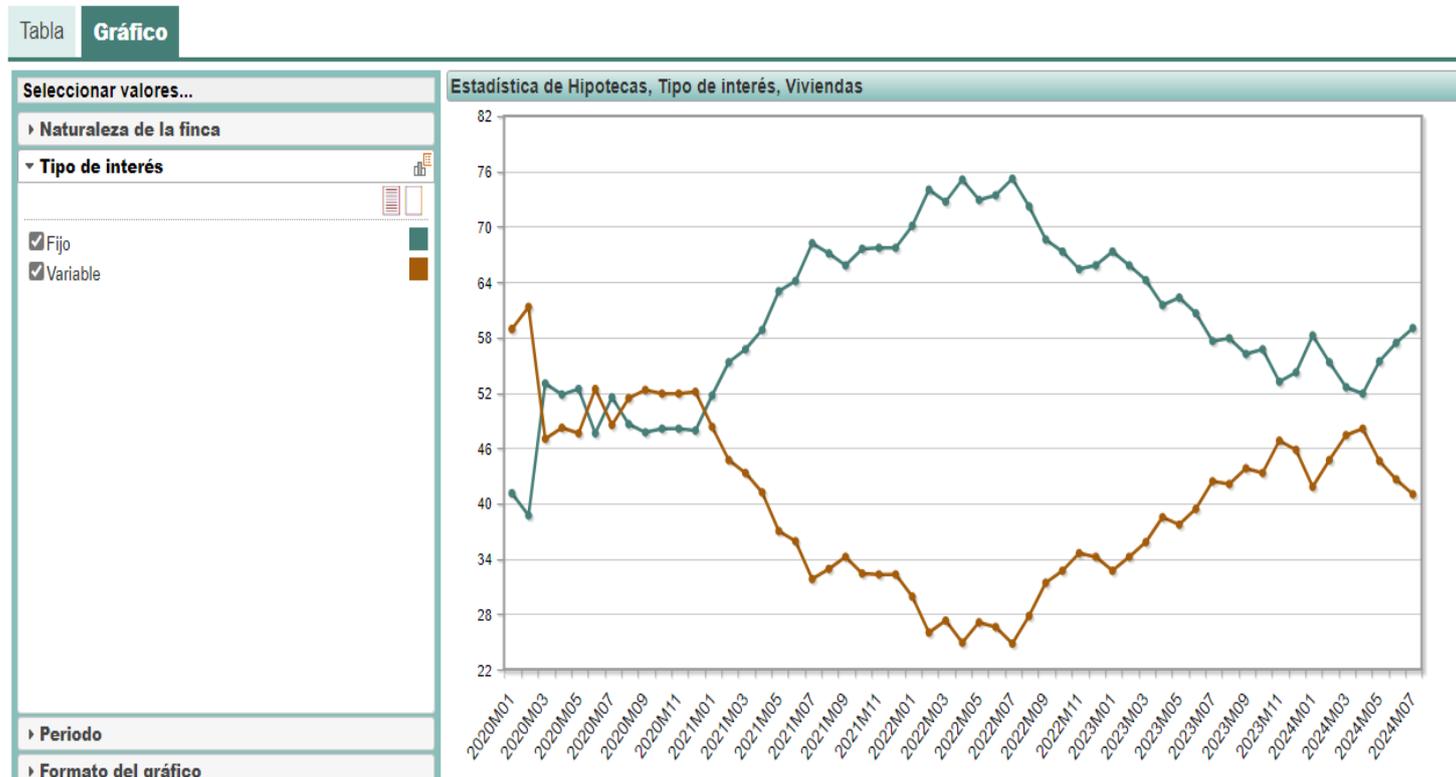
Lo anterior puede apreciarse en los porcentajes de Hipotecas constituidas a tipo fijo y variable, según el INE:

### Hipotecas. Mensuales.

Indicadores nacionales.

#### Porcentaje de hipotecas constituidas según tipo de interés

Unidades: %



Se aprecia en la gráfica como se parte en el mes de enero del año 2020 el 59% de Hipotecas a tipo variable, frente a las de tipo fijo que bajaban al 41%, siendo mas altas cuando el euribor estaba en negativo, comenzando a incentivarse las Hipotecas a tipo fijo que como se ve en la tabla hasta llegar al máximo en julio del 2022, que comienzan a bajar las Hipotecas a tipo fijo, toda vez que las entidades financieras, comienzan a comercializarlas, pero dando prioridad a las de tipo variable, ante el incremento del euribor que comenzó en el mes de junio del año 2022, dejando de ser negativo hasta la actualidad. Se puede ver que a pesar de que el euribor está en positivo y alto a diferencia entre Hipotecas a tipo variable ha disminuido considerablemente. Ello es así porque cuando comenzó el incremento del tipo de interés Hipotecario, el euribor, muchas entidades financieras dejaron de ofertar Hipotecas a tipo

fijo, o el tipo de interés se incrementó tanto que, por mucho que subiera el Euribor no salía tan rentable como antes.

**En marzo de 2024, el porcentaje de hipotecas a tipo fijo alcanzan el mínimo, 52% pero todavía se mantienen por encima de las hipotecas a tipo variable 48%. Este efecto es consecuencia de la tendencia a la bajada del tipo de interés de Banco Central Europeo y en consecuencia del Euribor. A tipos de interés más bajos, el consumidor se decanta por hipotecas a tipo variable en mayor medida.**

Así las cosas, estas ofertas se puede apreciar, su diferencia, a modo de ejemplo, como en el **mes de noviembre del año 2021**, se podía ver en la web del BBVA como se ofertaba su Hipoteca a tipo fijo, **2%**, del 80% a devolución en 30 años, como sigue:

#### Sin sorpresas en tu cuota y sin comisión de apertura

Tipo fijo desde 2,00 % TIN para 15 años **2,50 % TAE.**

Aplicaremos una bonificación del 1% sobre TIN durante los 6 primeros meses.

- ✓ Si domicilias tu nómina y contratas seguros de hogar y protección de pagos con BBVA, las condiciones serán desde 1,00 % TIN **1,71 % TAE.**
- ✓ Sin gastos de notaría, gestoría ni registro.

#### Sin sorpresas en tu cuota

---

- Tipo fijo desde 2,00 % TIN para 15 años  
**2,50 % TAE**

Aplicaremos una bonificación del 1 % sobre el TIN durante los 6 primeros meses.

- ✓ Si domicilias tu nómina y contratas seguros de hogar y protección de pagos con BBVA, las condiciones serán desde 1,00 % TIN **1,71 % TAE.**
- ✓ Sin gastos de notaría, gestoría ni registro.
- ✓ Sin comisión de apertura.

Desde 2022, el incremento del Euribor, al no estar ya en negativo como en el año 2021, ha llevado a que las entidades financieras aumenten el tipo de interés en las Hipotecas fijas, porque al consumidor, aunque se le encarece la hipoteca, aún así le seguía saliendo mas rentable el tipo fijo, a priori, frente a un mercado hipotecario con el Euribor, **sin embargo esta tendencia ha vuelto a cambiar este mes de septiembre del 2024, con el Euribor a 2,936.**

Esta es la oferta Hipotecaria a tipo fijo del BBVA, **está al 3,65% sin bonificación en el mes de octubre del 2024**, casi tres años después que la anterior (fuente Rankia.es):

Hipoteca fija		Hipoteca variable	
<b>Sin bonificación</b>		<b>Con bonificación</b>	
<b>Hipoteca Fija</b>		<b>Hipoteca Fija</b>	
548 <sup>00</sup> €/mes		483 <sup>56</sup> €/mes	
Desde TIN	3,65%	Desde TIN	2,65%
<b>TAE:</b>	<b>4,39%</b>	<b>TAE:</b>	<b>3,97%</b>
Primeros 6 meses:		Durante toda la vida de la hipoteca, cumpliendo condiciones.	
Cuota bonificada:	483,56€		
TIN bonificado:	2,650%		
<a href="#">Ver condiciones</a>		<a href="#">Ver condiciones</a>	
<b>Solicita tu estudio</b>		<b>Solicita tu estudio</b>	
Sin nómina en BBVA		Con nómina en BBVA	
Sin seguro de hogar en BBVA		Con seguro de hogar en BBVA	
Sin seguro de amortización de préstamo en BBVA		Con seguro de amortización de préstamo en BBVA	

Los productos adicionales pueden mejorar hasta un 1% tu tipo de interés.

Se puede apreciar en la comparativa de noviembre del 2021 a octubre del 2024, como el TAE sin bonificaciones (Nov. 2021), ha aumentado del 2,50% en la hipoteca a tipo fijo, al 4,39%, en la Hipoteca a tipo fijo de octubre del 2024. Casi un 2% más, el coste final del préstamo para el consumidor, sin que su capacidad adquisitiva se haya incrementado en el mismo periodo. En todo caso, la capacidad adquisitiva del consumidor medio ha

disminuido, con motivo de la inflación y no subida de salarios. Con bonificaciones ha pasado del 1,71% TAE al 3,97% TAE, es decir un 2,20% más que hace tres años.

Lo mismo ocurre, con Open Bank en el mismo periodo, de noviembre del 2021 a octubre del 2024, tras tres años, cuando el euribor estaba en negativo en noviembre del 2021, a octubre del 2024, con el euribor en positivo, con las ofertas a tipo fijo la diferencia es notable:

**Openbank**  [\(https://www.openbank.es/\)](https://www.openbank.es/)

**Con Openbank, siempre decides tú**

Hazte Cliente (/hazte-cliente) Área Clientes



**CUMPLIENDO CONDICIONES**

**¡Mejora el precio de tu hipotecas!**

Ahorra en la cuota de tu hipoteca al domiciliar tu nómina y/o contratar el Seguro de Hogar comercializado por Openbank<sup>3</sup>.

[Ver condiciones](#)



**SIN CUMPLIR CONDICIONES**

**Sin contratar otros productos**

Puedes disfrutar de uno de los mejores tipos del mercado sin contratar otros productos.

[Ver condiciones](#)

	TIN	TAE	TIN	TAE
	Desde 1,15% <sup>2</sup>	1,35% <sup>5</sup>	Desde 1,55% <sup>2</sup>	1,55% <sup>5</sup>

Tipo de interés aplicable	Hasta 15 Años	16-20 Años	21-25 Años	26-30 /
<b>Cumpliendo condiciones de bonificación</b>	1,15% TIN <sup>2</sup> (1,35% TAE <sup>5</sup> )	1,25% TIN <sup>2</sup> (1,45% TAE <sup>5</sup> )	1,30% TIN <sup>2</sup> (1,49% TAE <sup>5</sup> )	1,35% TIN <sup>2</sup> (1,55% TAE <sup>5</sup> )
<b>Sin cumplir condiciones de bonificación</b>	1,55% TIN <sup>2</sup> (1,55% TAE <sup>5</sup> )	1,65% TIN <sup>2</sup> (1,65% TAE <sup>5</sup> )	1,70% TIN <sup>2</sup> (1,70% TAE <sup>5</sup> )	1,75% TIN <sup>2</sup> (1,75% TAE <sup>5</sup> )

[¿Necesitas ayuda?](#)

Se puede apreciar como el TAE se va incrementando, así en una Hipoteca el TAE es del 1,70% sin bonificaciones, en el mes de noviembre del 2021, y para este mes de octubre por Openbank, su oferta de Hipoteca al tipo fijo para devolución en el mismo periodo de años, sin bonificaciones, asciende al 3,50% TAE. Estamos también ante un aumento y diferencia, del 2,20% en estos tres años, de la hipoteca a tipo fijo.

### Cumpliendo condiciones de bonificación(1)

Desde 2,66% TIN<sup>1</sup> (3,27% TAE<sup>5</sup>).

El interés aplicable varía en función del importe y plazo que elijas.

### Sin cumplir condiciones de bonificación(1)

Desde 3,16% TIN<sup>1</sup> (3,46% TAE<sup>5</sup>).

El interés aplicable varía en función del importe y plazo que elijas.

Si financias más de 150.000€ se reduce el tipo de interés un 0,10%.

Esta reducción se aplicará sobre el tipo de interés resultante del importe, plazo y la opción que elijas cumpliendo o no las condiciones de bonificación.

Tipo de interés aplicable	Hasta 15 Años	16-20 Años	21-25 Años	26-30 Años
Cumpliendo condiciones de bonificación	2,66% TIN <sup>1</sup> (3,27% TAE <sup>2</sup> )	2,69% TIN <sup>1</sup> (3,27% TAE <sup>2</sup> )	2,72% TIN <sup>1</sup> (3,28% TAE <sup>2</sup> )	2,76% TIN <sup>1</sup> (3,30% TAE <sup>2</sup> )
Sin cumplir condiciones de bonificación	3,16% TIN <sup>1</sup> (3,46% TAE <sup>2</sup> )	3,19% TIN <sup>1</sup> (3,48% TAE <sup>2</sup> )	3,22% TIN <sup>1</sup> (3,50% TAE <sup>2</sup> )	3,26% TIN <sup>1</sup> (3,53% TAE <sup>2</sup> )

Los tipos de interés reflejados en esta tabla son los que corresponden al mayor porcentaje de las solicitudes. Debes tener en cuenta que los mismos podrán variar en función del importe y, en su caso, plazo que solicites.

En la actualidad, y continuando con oferta hipotecaria de otras entidades, según Idealista, las mejores hipotecas fijas que financian el 80% de la vivienda, con devolución a 30 años, con bonificaciones, por importe interesado de 150.000€, la cuota estaría entre 600-700€.

Y los siguientes tipos:

## idealista/hipotecas

### Las 5 mejores hipotecas a tipo fijo

Septiembre 2024

Compra Vivienda Habitual	30 años 	25 años 	25 años 	25 años 	30 años 
<b>Con BONIFICACIÓN</b>					
Tipo Interés*	2,60%	2,60%	2,70%	2,75%	2,76%
TAE	3,76%	3,22%	3,18%	3,69%	3,30%
<b>Sin BONIFICACIÓN</b>					
Tipo Interés	3,60%	3,70%	3,10%	3,75%	3,26%
TAE	4,08%	4,00%	3,37%	4,67%	3,53%
% Financiación/compra	80%	80%	80%	80%	80%
Comisión apertura	0%	0%	0%	0%	0%
Comisión amortización	Legal	Legal	0%	Legal	0%
Comisión cancelación	Legal	Legal	Legal	Legal	Legal
Bonificaciones	Nómina + S. Hogar + S. Vida + S. Protección Pagos	Nómina + S. Hogar + S. Vida + Vivienda sostenible	Nómina + S. Hogar + S. Vida	Nómina + S. Hogar + S. Vida + Aportaciones Fondo de Inversión	Nómina + S. Hogar + S. Vida

\*Con máxima Bonificación. Condiciones sujetas a consideración de la entidad.

A través de las páginas intermediarias, para comparar y ofrecer on line distintas Hipotecas, tenemos, a modo de ejemplo en Rankia, donde para este mes de octubre del 2024, las mejores ofertas comparativas entre bancos, en cuanto a Créditos Hipotecarios tenemos:

## Ranking de las mejores hipotecas fijas de octubre 2024

Mejor hipoteca fija	TIN (25 años)	TAE (25 años)
<a href="#">Hipoteca inteligente EVO Banco</a>	2,90%	3,39%
<a href="#">Hipoteca bonificada Banco Santander</a>	2,90%	3,39%
<a href="#">Hipoteca fija open de Openbank</a>	2,72%	3,28%
Hipoteca fija Myinvestor	3,49%	3,70%
<a href="#">Hipoteca fija Bankinter</a>	3,30%	3,91%
<a href="#">Hipoteca fija Sabadell</a>	2,60%	3,76%
<a href="#">Hipoteca fija BBVA</a>	2,90%	3,83%
Hipoteca fija Caixabank	3,30%	4,77%
Hipoteca fija Abanca	3,15%	5,05%
Hipoteca fija Unicaja	Personalizable	Personalizable

Como se puede apreciar, todas las entidades financieras, han incrementado el tipo de interés en las Hipotecas a tipo fijo, y las mejores pueden estar a un tipo de interés de entre el 2,6% y el 3,49%, con las máximas bonificaciones. Es decir, que el consumidor, debe cumplir ciertos requisitos para obtener estas condiciones, como por ejemplo,

domiciliar nómina, contratar determinados seguros, como vida, hogar; y otras condiciones, tales como, realizar aportaciones periódicas a un fondo de inversión o contratar un seguro de protección de pagos. En ausencia de bonificaciones, el tipo de interés ya se eleva por encima del 3,2% en todos los casos.

En cuanto a las **Hipotecas a tipo de interés variable**, teniendo en consideración a como está el Euribor, según Rankia a mes de junio del 2024, las mejores son:

Entidad	Euribor	TAE Variable	TIN 1º año
<a href="#">Hipoteca variable Open</a>	Euribor + 0,77%	4,15%	2,37%
<a href="#">Hipoteca inteligente EVO</a>	Euribor +0,48%	4,26%	1,80%
<a href="#">Hipoteca variable Sabadell</a>	Euribor + 0,40%	4,40%	2,00%
<a href="#">Hipoteca variable Myinvestor</a>	Euribor + 0,89%	4,54%	2,49%
<a href="#">Hipoteca variable BBVA</a>	Euribor + 0,60%	5,05%	1,99%
<a href="#">Hipoteca variable Bankinter</a>	Euribor + 0,75%	4,87%	2,50%
<a href="#">Hipoteca Dual Bankinter</a>	Varia	Varia	Varia
<a href="#">Hipoteca variable Kutxabank</a>	Euribor +0,49%	4,79%	2,82%
<a href="#">Hipoteca variable Banco Santander</a>	Euribor + 0,69%	5,30%	1,89%

Se han abierto camino las llamadas **Hipotecas mixtas**, con motivo de la subida del tipo de interés euribor que comenzó en junio del año 2022. Son Hipotecas que durante un periodo de tiempo el tipo de interés es fijo, y después, o viceversa, es variable con diferencial. (las ofertas **habituales en 2021**, con el euribor en niveles negativos, eran de tipo fijo – 1% o 2% durante los primeros 10 años y luego euribor + diferencial)

**Actualmente hay varios bancos que comercializan hipotecas mixtas con un interés de hasta el 2,5% con un plazo fijo de entre tres y cinco años, mientras que en el tramo variable establecen unos diferenciales de entre el 0,5% y el 0,65% más euribor, pero siempre con bonificaciones.**

idealista/hipotecas

Septiembre 2024

### Las 5 mejores hipotecas a tipo mixto

Compra Vivienda Habitual	25 años iberCaja	30 años cajamar CAJA RURAL	30 años EVO BANCA INTELIGENTE	30 años Sabadell	30 años ING
<b>Con BONIFICACIÓN</b>					
Tipo Interés Inicial-Periodo fijo*	1,75%	1,79%	2,35%	2,10%	2,50%
Plazo periodo fijo	5	5	5	3	5
Diferencial	0,65%	0,50%	0,60%	0,70%	0,75%
TAE	3,91%	4,02%	3,49%	4,46%	4,23%
<b>Sin BONIFICACIÓN</b>					
Tipo Interés Inicial-Periodo Fijo	1,75%	2,79%	2,55%	3,00%	3,00%
Diferencial	1,65%	1,50%	0,80%	1,60%	1,25%
TAE	3,92%	4,43%	3,68%	5,11%	4,15%
% Financiación/compra	80%	80%	80%	80%	80%
Comisión apertura	0%	0%	0%	0%	0%
Comisión amortización	0%	0%	0%	Legal	Legal
Comisión cancelación	0%	Legal	Legal	Legal	Legal
Bonificaciones	Nómina + S. Hogar + S. Vida + Aportaciones Fondo de Inversión	Nómina + S. Hogar + S. Vida + Aportaciones Fondo de Inversión + Tarjetas	Nómina + S. Hogar	Nómina + S. Hogar + S. Vida + S. Protección de Pagos	Nómina + S. Hogar + S. Vida

\*Con máxima Bonificación. Condiciones sujetas a consideración de la entidad.

El incremento del Euribor, a partir de junio del **año 2022**, hizo que se encarecieran las Hipotecas, llevó a qué según registros de los Notarios del mes de julio del año 2023, las compraventas de viviendas se hundieron un 18,4 % hasta las 57.255 unidades; los préstamos para su adquisición, un 25,7 % con 26.280 operaciones; y la cuantía media de los mismos se redujo un 12 % hasta los 148.201 euros.

El Euribor cerró en el mes de agosto del **2023**, un año después de comenzar la subida en 4,073%, disminuyendo es decir, 0,076 puntos menos que el mes anterior, en el que se situó en 4,149%. Esta cotización supuso que una hipoteca media, que en España es de 120.000 euros a 20 años, que se revisara en el mes de agosto pagaría 166,5 euros más en su cuota mensual, lo que supondrá unos 1.998 € de diferencia al año, ya que el Euribor subió 2,824 puntos respecto a agosto de 2022.

Según el INE, en agosto del año **2023**, **el número de hipotecas constituidas sobre viviendas es de 28.344, un 22,7% menos que en agosto de 2022**. El **importe medio es de 138.171 euros**, con una disminución del 4,6%. El importe medio de las hipotecas sobre el total de fincas inscritas en los registros de la propiedad en agosto (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) es de 183.498 euros, un 18,7% superior al del mismo mes de 2022

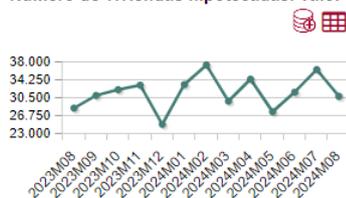
El mismo mes, Agosto, pero de este **año 2024**, **el número de hipotecas sobre viviendas inscritas en los registros de la propiedad era de 30.676, un 8,8% más** en tasa anual. Y el **importe medio** de las hipotecas sobre viviendas aumentó un 5,3% y se situó en **145.352 euros**. El tipo de interés medio en las nuevas hipotecas sobre viviendas se situó en el 3,30%.

Han aumentado el número de Hipotecas desde el año 2023 a este, si bien el el importe medio de las mismas ha descendido, ante la menor capacidad adquisitiva, y aumento del tipo del tipo de interés.

Hipotecas constituidas sobre viviendas - Agosto 2024

	Valor	Variación mensual	Variación anual
Número de viviendas hipotecadas	30.676	-15,4	8,8
Importe medio (euros)	145.352	-4,3	5,3
Tipo de interés medio	3,30	4,0	1,7

Número de viviendas hipotecadas. Valor



### **2.3.- El cambio legislativo introducido por la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito Inmobiliario:**

En la actualidad y con el fin de terminar con la practica bancaria de imposición de clausulas abusivas al consumidor, se aprobó la **Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.**

**Artículo 14.** Normas de transparencia en la comercialización de préstamos inmobiliarios.

*“1. El prestamista, intermediario de crédito o su representante designado, en su caso, deberá entregar al prestatario o potencial prestatario, con una antelación mínima de diez días naturales respecto al momento de la firma del contrato, la siguiente documentación:*

*a) **La Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN)**, contenida en el Anexo I de esta Ley, que tendrá la consideración de oferta vinculante para la entidad durante el plazo pactado hasta la firma del contrato que, como mínimo, deberá de ser de diez días.”*

Regulada en la ley de crédito inmobiliario, aporta claridad al proceso de contratación de una hipoteca, pues, este documento se hace de carácter obligatorio, así como hemos expuestos y regulado en el art. 10 y 14 de la precitada Ley.

*La FEIN debe incluir toda la siguiente información:*

- 1.Datos del prestamista*
- 2.Datos del intermediario (si lo hay)*
- 3.Características del préstamo*
- 4.Tipo de interés y otros gastos*
- 5.Periodicidad y número de pagos*
- 6.Importe de las cuotas mensuales*
- 7.Tabla que ilustre el reembolso*
- 8.Otras obligaciones del prestatario*
- 9.Reembolso anticipado (si hay comisión o no, y el importe)*
- 10.Elementos de flexibilidad*
- 11.Otros derechos del prestatario*
- 12.Reclamaciones*
- 13.Consecuencias para el cliente (prestatario) por incumplimiento*
- 14.Información adicional*
- 15.Supervisor del préstamo*

Debe entregarse con, al menos, diez días de antelación respecto a la firma de la hipoteca. Y este documento no es vinculante para el prestatario-consumidor, por lo que, que el banco nos entregue la FEIN no implica que estemos obligados a firmar el contrato hipotecario con esta entidad. Tan solo es vinculante para la entidad que ofrece el préstamo hipotecario y debe mantener las condiciones que aparecen en este documento durante un mínimo de 10 días.

Y continúa el art. **Artículo 14.** sobre las Normas de transparencia en la comercialización de préstamos inmobiliarios que *deberá entregar al prestatario o potencial prestatario, con una antelación mínima de diez días naturales respecto al momento de la firma del contrato:*

*b) Una **Ficha de Advertencias Estandarizadas (FiAE)** en la que se informará al prestatario o potencial prestatario de la existencia de las cláusulas o elementos relevantes, debiendo incluir, al menos, una referencia, en su caso, a los índices oficiales de referencia utilizados para fijar el tipo de interés aplicable, a la existencia de límites mínimos en el tipo de interés aplicable como consecuencia de la variación a la baja de los índices o tipos de interés a los que aquel esté referenciado, a la posibilidad de que se produzca el vencimiento anticipado del préstamo como consecuencia del impago y los gastos derivados de ello, a la distribución de los gastos asociados a la concesión del préstamo y que se trata de un préstamo en moneda extranjera.*

*c) En caso de tratarse de un préstamo a tipo de interés variable, de un documento separado con una referencia especial a las cuotas periódicas a satisfacer por el prestatario en diferentes escenarios de evolución de los tipos de interés.*

*d) Una copia del proyecto de contrato, cuyo contenido deberá ajustarse al contenido de los documentos referidos en las letras anteriores e incluirá, de forma desglosada, la totalidad de los gastos asociados a la firma del contrato.*

*e) Información clara y veraz de los gastos que corresponden al prestamista y los que corresponden al prestatario.*

**¿Cómo ha afectado a los consumidores en cuanto a su adaptación por las entidades financieras?**

**El consumidor ha visto cómo se garantiza la transparencia a la hora de contratar, con la totalidad de información, en las Hipotecas online, esta información se hace llegar vía online, y los gestores asignados te explican la misma. Cuando se lleva a cabo la contratación de forma presencial, se da la información al consumidor**

**en la sede, si bien, en ocasiones, no explican adecuadamente para que el consumidor lo entienda dicha información, de ahí a que se garantice la plena información y entendimiento con el acta notarial previa del artículo 15 de la precitada Ley, y a la que ya hemos hecho referencia al inicio del presente estudio.**

Por ello, **la última garantía es la firma presencial ante el Notario**, que hace irrenunciable, dicha presencialidad a la hora de la firma última de la Hipoteca.

## 2.- Resumen estudio sobre la eficacia en consumidores de hipotecas de las medidas de alivio hipotecario (Código de buenas prácticas)

A pesar de la reducción del endeudamiento de los hogares desde la crisis financiera global de 2008, de la buena situación del empleo y de las medidas fiscales adoptadas para paliar los efectos de los precios de la energía, la inflación y el rápido aumento del Euribor, se ha incrementado la probabilidad de impagos y ejecuciones hipotecarias. Este análisis pretende dar cuenta de la aplicación de los CBP por las entidades suscritas a los mismos y su efectividad en el apoyo a las familias vulnerables y en riesgo de vulnerabilidad.

### 1. Evolución de las solicitudes de CBP y resistencia de los hogares a un mayor endeudamiento.

El mayor volumen de operaciones amparadas por el CBP del RDL 6/2012 original se concentra en los años más cercanos al fin de la crisis financiera global, el real decreto es aprobado en marzo de 2012 y es muy posible, que durante el resto de 2012 y primera mitad de 2013 fuera todavía desconocido para una amplia parte de los deudores hipotecarios. Durante el periodo 2014-2016 sin embargo, se observa un incremento de las solicitudes de entre un 130% (2014) y un 165% (2015) con respecto a 2013 (gráfico 1), esto es coherente con una población mayor de hogares con deudas hipotecarias y en una situación de vulnerabilidad como resultado de la crisis financiera global profunda.

**Gráfico 1. Evolución de solicitudes del Código de Buenas Prácticas en el periodo 2012 – 2023.**



Fuente: ADICAE, elaboración a partir de datos del Banco de España.

\*2012, Ley RD aprobada 9 de marzo de 2012, datos de marzo de 2012 a marzo de 2013.

\*2013, datos de 1 de abril 2013 a 31 de diciembre, 2013

\*2023, datos del primer semestre.

Hablamos de un número medio anual de 25.000 solicitudes – cercano a los 3 mil millones de euros, con una realización cercana al 50%. En todo caso, solo representan según el

Banco de España, un 0,5% del número total de hogares con hipotecas al inicio de la crisis. Estas solicitudes descienden a partir del año 2017, con un número de solicitudes por debajo de 6.000 en ese año, aproximadamente un 0,1% del número total de hogares con hipoteca (BE, Informe de Estabilidad Financiera. 2023).

Esto podría explicarse por la reticencia de las familias a **exponerse a un mayor nivel de endeudamiento de los hogares durante más tiempo, y a un aumento de los gastos de interés en el largo plazo.**

Vemos de nuevo un repunte de las solicitudes en los años de la pandemia, 2020 y 2021, del 25% y el 30% para volver a descender el siguiente año, 2022. La debilidad del repunte durante la crisis sanitaria puede atribuirse a otras medidas adoptadas para garantizar la capacidad de pago de los hogares, como programas de moratorias específicas asociadas al COVID-19, los expedientes temporales de regulación de empleo (ERTE) y las moratorias de obligaciones tributarias.

**Tabla 1. Evolución de solicitudes de Código de Buenas Prácticas e importe de deuda pendiente en miles de euros. Periodo 2012 – 2023.**

AÑO	Número de Solicitudes	Importe de deuda pendiente en millones de euros
*2012	4.384	582.783
*2013	9.993	1.600.170
2014	22.998	2.953.782
2015	26.336	3.056.737
2016	26.545	2.989.842
2017	13.911	1.579.115
2018	8.119	902.481
2019	6.031	655.009
2020	7.569	797.440
2021	7.870	825.753
2022	5.998	628.415
*2023	17.531	2.198.311

Fuente: ADICAE, elaboración a partir de datos del Banco de España.

\*2012, Ley RD aprobada 9 de marzo de 2012, datos de marzo de 2012 a marzo de 2013.

\*2013, datos de 1 de abril 2013 a 31 de diciembre, 2013.

\*2023, datos del primer semestre.

Llama la atención el cambio en el patrón descendente de las solicitudes de CBP desde 2017, ya que tras aprobarse el nuevo CBP del Real Decreto de Ley en **noviembre de 2022**, las solicitudes de CBP se disparan exponencialmente, pasando de 5.998 en 2022 a **17.531 solo en el primer semestre de 2023**. Contando con que esta siguiera siendo la tendencia para el segundo semestre de 2023, podríamos estar hablando de un incremento de **484,56%** en las solicitudes de CBP (Tabla 1).

Esto da cuenta, como veremos más adelante y con más detalle, tanto de **la asfixia económica a la que están sometidos ciertos hogares por el incremento continuado**

**del Euribor en las hipotecas de interés a tipo variable y la subida inflacionaria de precios en un periodo sostenido de año y medio, como de la ampliación del nuevo CBP que acoge a familias con mayor nivel de renta.**

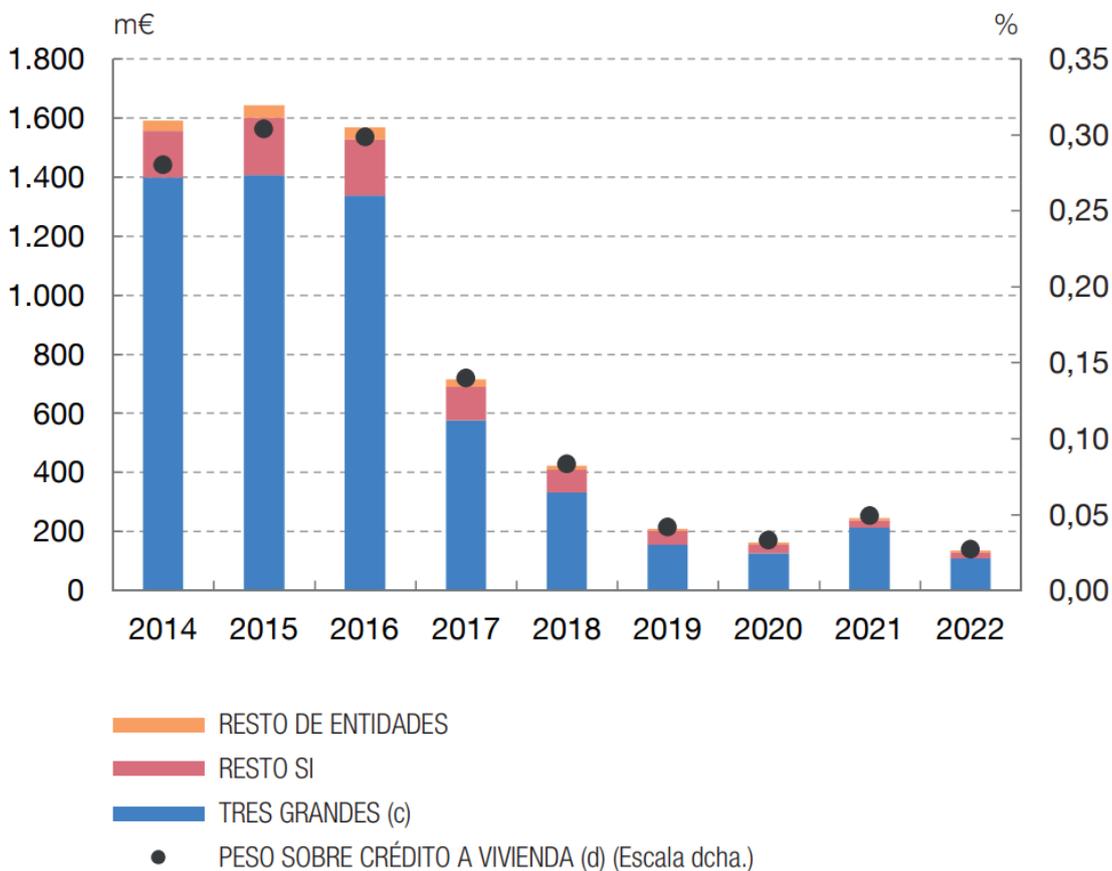
**Por otro lado, el peso de las operaciones derivadas del CBP del RDL 6/2012 y realizadas durante el periodo 2012 – 2022, sobre el saldo total de crédito a hogares para adquisición de vivienda es muy limitado.**

Si observamos el gráfico 2 del Banco de España, el volumen total de operaciones ascendió a cerca de 7 mm de euros y equivale al 1,4% de la deuda hipotecaria viva a finales de 2022 (aproximadamente el 1,2% de los hogares con hipotecas en esa fecha).

Podemos dividir esta serie (2012 -2022) en dos escenarios distintos. En el primero, y como resultado de una profunda crisis global, se observó un mayor número de adhesiones al CBP (años 2015 y 2016). Durante estos años, **un 64% de los hogares elegibles solicitaron acogerse al CBP DE RDL 6/2012, aunque solo un 35% alcanzó una adhesión efectiva.**

En el segundo escenario, donde no existe una situación de presión económica tan elevada como la anterior (años 2019 y 2020), **solo el 4,7% de los hogares elegibles se adhirió al CBP (CBP sobre las deudas hipotecarias vinculadas a la vivienda habitual y medidas complementarias, 2023, BE).** Esto nos hace pensar que los hogares son reticentes a un mayor endeudamiento y pago de más intereses a largo plazo.

**Gráfico 2. Importe de la deuda pendiente de las operaciones realizadas, por entidades y peso sobre el crédito a la vivienda.**



Fuente: Banco de España. Informe de Estabilidad Financiera. Primavera 2023.

## 2. Evolución de la tasa de realización y tipo de operaciones.

Las medidas de alivio respecto a la carga financiera de los préstamos hipotecarios incluyen, básicamente, el establecimiento de una carencia, la modificación del plazo de amortización y el tipo de interés.

Ante la inviabilidad de los préstamos tras la reestructuración, se contemplan medidas complementarias y sustitutivas. Así el deudor puede solicitar una quita del capital pendiente, pudiendo la entidad aceptarla o no. En caso de que la reestructuración, incluso una segunda reestructuración con el nuevo CBP de 2022, sea inviable, los deudores tienen derecho a solicitar la dación en pago de la vivienda, quedando la entidad obligada a aceptarla y cancelar la deuda hipotecaria.

La realización de operaciones (reestructuración viable de la hipoteca, quita o dación en pago) **en el periodo 2012 – 2022 (sin contar con el primer semestre de 2023) representa el 45,7%** de las solicitudes de CBP presentadas en las entidades. Por lo tanto, en este periodo, **54,3% fueron denegadas, siendo en el 69% de las denegaciones por incumplimiento de los requisitos** (Tabla 2).

**Tabla 2. Operaciones denegadas y causa en el periodo 2012 – 2023.**

Número de

AÑO	Total denegadas	denegadas por incumplimiento de requisitos	Número de denegadas por otras causas	Número de denegadas por la entidad
*2012	671	272	399	0
*2013	4.037	2.470	1.567	0
2014	8.152	4.299	3.607	243
2015	7.596	4.588	2.820	188
2016	9.123	6.135	2.816	172
2017	5.096	2.966	2.043	87
2018	3.172	2.039	1.088	45
2019	2.900	2.463	418	19
2020	4.675	4.348	316	11
2021	5.145	4.551	582	12
2022	3.807	3.411	386	10
*2023	7.194	6.255	939	0

Fuente: ADICAE, elaboración a partir de datos del Banco de España.

\*2012, Ley RD aprobada 9 de marzo de 2012, datos de marzo de 2012 a marzo de 2013.

\*2013, datos de 1 de abril 2013 a 31 de diciembre, 2013

\*2023, datos del primer semestre.

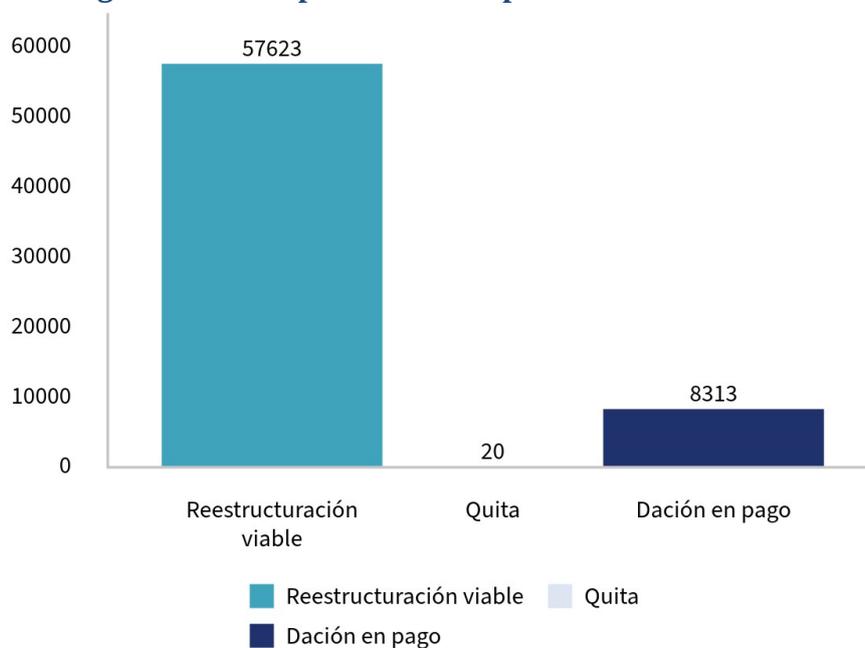
En este grupo entran diversas causas, siendo la más habitual que el préstamo o crédito no se encontraba en el ámbito de aplicación del real decreto –ley, por ejemplo: la vivienda no es la vivienda habitual del deudor, la hipoteca que garantiza el préstamo no recae sobre la única vivienda en propiedad del deudor y el préstamo o crédito no fue concedido para ésta, el precio de la vivienda habitual supera los importes establecidos por el real decreto-ley o el crédito o préstamo garantizado por la hipoteca dispone además de otras garantías reales. Otras causas dentro de este primer grupo serían el incumplimiento de los requisitos sobre ingresos y/o patrimonio de los miembros de la unidad familiar y, en su caso, codeudores.

El porcentaje de rechazos debidos a “otras causas” es de 29,5% y engloba causas como: la falta de presentación de la documentación que el real decreto-ley exige a los deudores para acreditar ante la entidad que cumple los requisitos sobre ingresos, patrimonio, lugar de residencia habitual, componentes de la unidad familiar, etc. El porcentaje de solicitudes denegadas por la entidad es de 1,44%

En cuanto al número de operaciones realizadas del primer semestre de 2023 (1.956), solo representan un 11% de las solicitudes (17.531), probablemente porque no tenemos todos los datos del año 2023 y todavía no han sido realizadas muchas de ellas. Y por eso hemos separado estos datos de la serie.

Respecto al tipo de operaciones realizadas en el periodo 2012 – 2023, la reestructuración viable representa el 87,3% del total de las operaciones, mientras la dación en pago es 14,4% y la quita solo un 0,03%.

**Gráfico 3. Operaciones realizadas: reestructuración viable, quita y dación en los 10 años de aplicación de los Códigos de Buenas prácticas en el periodo 2012 – 2023.**



Fuente: ADICAE, elaboración a partir de datos del Banco de España.

\*2012, Ley RD aprobada 9 de marzo de 2012, datos de marzo de 2012 a marzo de 2013.

\*2013, datos de 1 de abril 2013 a 31 de diciembre, 2013

\*2023, datos del primer semestre.

En cuanto a las medidas adoptadas en las reestructuraciones viables de hipotecas, solo contamos con los datos desagregados del primer semestre de 2023. Según el cual, de 1.317 operaciones realizadas, en el 73,8% de las operaciones se habría ampliado el plazo, en el 59,2% se habría congelado la cuota y en el 26,1% de los casos se habría hecho la conversión de tipo variable a fijo (Tabla 3).

En todo caso, **es una muestra del poco riesgo que asumen las entidades en este tipo de reestructuraciones**, donde se congelan cuotas a intereses elevados o se convierten tipos variables a fijos a intereses entre el 3% y el 4% en hogares que sufren una carga financiera elevada, alargando el plazo para que sea asumible en el 73% de los casos, no en todos.

**Estas medidas se traducen en un mayor pago de intereses en el largo plazo y un mayor tiempo de endeudamiento a su vez que una importante extracción de rentas hacia la banca privada.**

**Los resultados del ejercicio de 2023, el primer año de aplicación de la vertiginosa subida de tipos, para la banca se han resumido en más de 26.000 millones de beneficios netos, que en realidad superan los 46.600 si se tiene en cuenta el dinero que destinan a provisiones y dotaciones, tras ingresar 85.000 en intereses y 24.500 en comisiones según datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.**

**Tabla 3. Medidas adoptadas en la reestructuración hipotecaria en el primer trimestre de 2023.**

Periodo	Total de operaciones realizadas	Número de operaciones con ampliación de plazo	Número de operaciones con congelación de cuota	Número de operaciones con conversión de tipo variable a fijo
01/2023 – 06/2023	1.317	972	780	345

Fuente: ADICAE, elaboración a partir de datos del Banco de España.

### **3. Consecuencias de la aplicación Código de Buenas Prácticas en los hogares vulnerables y en riesgo de vulnerabilidad.**

El objetivo principal de las operaciones de reestructuración y novación contempladas en el CBP del RDL 6/2012 y NCBP del RDL 19/202, es evitar que los problemas de liquidez de hogares vulnerables o en riesgo de serlo, devengan en la pérdida de su vivienda, tanto por los graves costes socioeconómicos del hogar afectado como por los costes sobre el conjunto de la sociedad.

En el corto plazo, las distintas medidas aplicadas pueden contribuir a limitar el incremento de hogares con carga financiera elevada. Sin embargo, la aplicación de periodos de carencia largos y extensiones de plazo prolongadas puede contribuir a un nivel medio de endeudamiento más elevado durante la vida del hogar, que sería sensible al nivel futuro de los tipos de interés. Este tipo de medidas prolonga el plazo de la deuda hipotecaria y además, esta se mantendría más alta durante más tiempo si se produjeran subidas adicionales de los tipos de interés. Además de que alejar el vencimiento implica mecánicamente un freno a la devolución del principal. El efecto es mayor cuanto más alto sea el nivel futuro de los tipos de interés.

Otra medida posible es la conversión de operaciones de tipo variable a tipo fijo, que elimina la sensibilidad a cambios futuros en los tipos de interés para los hogares que se acojan a esta posibilidad.

Pero igualmente, el mayor nivel de deuda mantenido por el hogar durante más tiempo, podría traducirse en mayores gastos por intereses a lo largo de la vida del préstamo. En realidad, la única manera de aliviar la situación financiera de estos hogares sin una contraprestación, sería una disminución substancial de los tipos de interés, algo que no contemplan los CBP realmente.

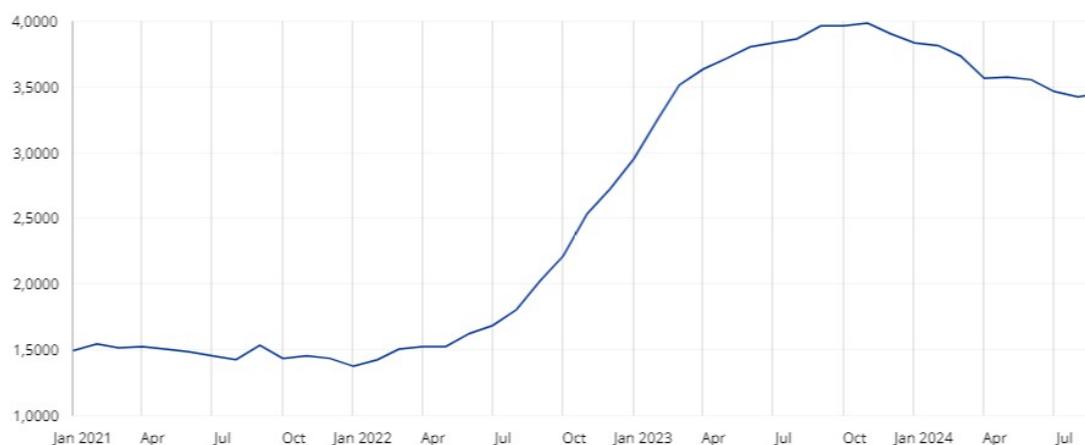
El recurso a los CBP también puede generar restricciones al acceso al crédito nuevo en el futuro. En la medida que el uso de CBP indica una menor calidad crediticia de los deudores, su capacidad para acceder en el futuro al mercado de crédito reduciría sus posibilidades, dificultando su capacidad para amortiguar las perturbaciones negativas futuras de renta. Quizás no precisamente en el caso de los hogares incapaces de hacer frente a sus cuotas antes de la reestructuración, pero sí en el caso de hogares vulnerables que conservan su capacidad de pago.

#### **4. Los CBP no abordan realmente el problema que conduce a la sobrecarga financiera de los hogares: la subida de los tipos de interés.**

La evolución al alza de los costes de financiación de los hogares es un reflejo del cambio en la política monetaria del Banco Central Europeo, que comenzó en 2021 con la elevación de los tipos de interés de préstamos, incluyendo los hipotecarios, como medida para reducir la inflación en la zona euro.

Debido a este cambio, y según datos del Banco Central Europeo (gráfico 4), el **interés variable hipotecario medio arranca** en 2021 con un 1,55%, alcanzado su pico más álgido en enero de 2024, con un interés medio variable de 3,99% y descendiendo a partir de ahí hasta el 3,46% en agosto de 2024 (hablamos de interés medio, pero los tipos de interés llegaron a ascender a 4,77%).

**Gráfico 4. Tipo de interés variable medio al inicio de las hipotecas constituidas. Periodo 2020 - 2024**



Fuente: Banco Central Europeo.

Esta política ha supuesto que **la tasa de esfuerzo en el pago de hipotecas que realizan los hogares, se halla situado en márgenes no recomendables**. Esta tasa calcula el porcentaje de ingresos que las familias destinan a pagar su cuota de hipoteca. Cuando los hogares dedican más del 30% - el Banco de España lo eleva hasta el 40% - se considera sobreesfuerzo y con ellos aumenta la probabilidad de impago considerablemente.

De acuerdo con a los datos del Banco de España (gráfico 5), el esfuerzo regular que supone satisfacer una cuota hipotecaria media ha aumentado 8 pp desde 2021, cuando comienza el cambio de política monetaria del BCE, situándose en 2023 en ratios cercanos al **40% de la renta bruta** disponible del hogar medio.

**Gráfico 5. Esfuerzo teórico regular para la compra de vivienda. Periodo 1987 – 2023.**



Fuente: Informe Anual 2023. Banco de España

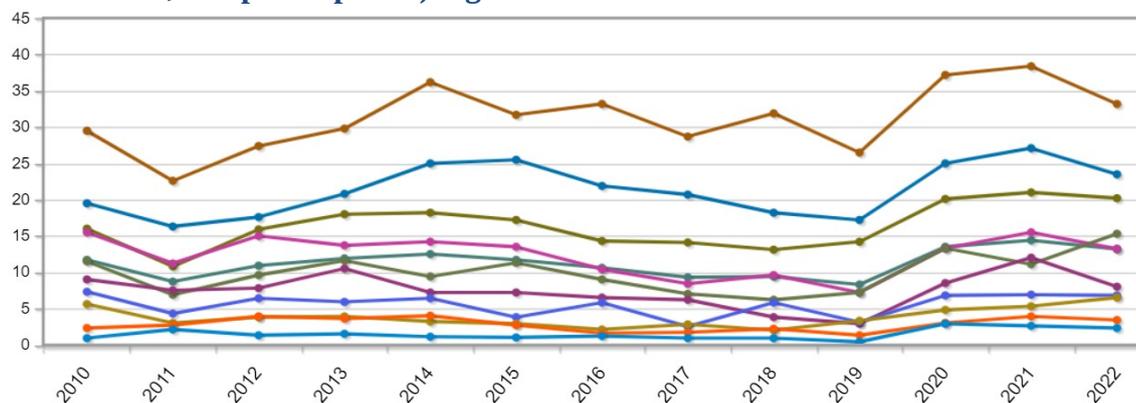
Si bien es cierto que ha habido otros momentos históricos en los cuales esta sobrecarga superaba cualquier límite razonable, como los años 90 (72%) o en la crisis económica de 2008 (55%), no deja de ser menos cierto que la sobrecarga financiera a los hogares debido a la subida de los tipos de interés y la inflación aumenta la probabilidad de impagos. Y en todo caso, si los hogares más vulnerables y en riesgo de vulnerabilidad se han mantenido es gracias a los buenos datos en la creación de empleo.

El Gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, señaló en su discurso del 7 de marzo de 2023 en el marco del III Observatorio de las Finanzas El Español – Invertia, que aproximadamente el 75% de las hipotecas eran a tipo variable.

Si en 2023 había 5 millones de hipotecas vivas en España, **cerca de 3,75 millones serían hipotecas a tipo variable (75%)**, hablamos en este caso de un amplio porcentaje de familias que financian su vivienda mediante una hipoteca a tipo variable y que han sufrido un tensionamiento económico importante debido al incremento de los tipos de interés y la inflación. **El impago de cuotas hipotecarias a más de 90 días comenzó ya a aumentar en 2022 entre los hogares más pobres, alcanzando el 15% en ese mismo año, según datos del Banco de España.**

Como consecuencia del sobreesfuerzo financiero que hacen los hogares en los deciles más bajos podemos observar el aumento de impagos relacionados con la vivienda. **Estos crecen en 2021 y 2022 incluso por encima de los impagos en los años de crisis financiera global, cuando la crisis era más profunda (años 2014, 2015 y 2016, gráfico 6).**

**Gráfico 6. Porcentaje de la población con retrasos en los pagos (hipoteca, alquiler, suministros, compras a plazos) según nivel de renta Periodo 2010 – 2022.**



El baremo de rentas en los deciles más bajos:

1er decil: menos de 7.285€

2º decil: 7.285€ - 9.989€

3er decil: 9.989€ - 12.335€

4º decil: 12.335 – 14.630€



Fuente: INE.

Cuando hablamos de los deciles inferiores, los porcentajes de familias con impagos alcanzan al 38,4% de las familias en el primer decil, el 27,1% de las familias del segundo decil, el 21% del tercer decil y el 15,5% del cuarto decil en 2021, superiores al peor año de la crisis global, 2014.

**Tabla 4. Porcentajes de las familias de rentas más bajas con impagos en los años 2014 y 2021.**

	2021	2014
Primer decil	38,4	36,2
Segundo decil	27,1	25,0
Tercer decil	21,0	18,2
Cuarto decil	15,5	14,2
Total (todos los deciles de 1 a 10)	14,4	12,5

Fuente: INE.

En el caso de familias más adineradas, tampoco son inmunes al 30% de esfuerzo en el pago de la hipoteca, cuando lo superan los impagos se disparan entre el 5% y el 12% (BE).

Para entender mejor cuál es la situación de sobrecarga financiera para los hogares de rentas más bajas, nos acercamos a la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2022, publicada en 2024. La proporción de hogares que destinan el **40% de su renta bruta para el pago de sus deudas (incluyendo amortización e intereses) se situaría en el 38,6% de los hogares con rentas más bajas (percentil menor de 40)**. Si tenemos en cuenta que los impagos empiezan a producirse ya con un 30% de sobrecarga, podemos estimar que esta cifra sería todavía mayor a la presentada por el Banco de España.

Por otro lado, **el porcentaje de los hogares endeudados con una deuda que supera en más de tres veces sus ingresos brutos anuales, sería del 45% de los hogares con rentas más bajas (percentil menor de 40)**.

**Tabla 5. Carga de la deuda de los hogares con deudas pendientes por percentil de renta en el año 2022.**

	Ratio de pagos por deudas / renta del hogar	Ratio de deuda /renta del hogar
	Porcentaje de hogares con ratios superiores al 40%	Porcentaje de hogares con ratios superiores a 3.
Percentil de renta		
Menor de 20	<b>28,0</b>	<b>26,1</b>
Entre 20 y 40	<b>10,6</b>	<b>19,1</b>
Entre 40 y 60	5,6	15,9
Entre 60 y 80	4,3	10,3
Entre 80 y 90	0,3	5,4
Entre 90 y 100	1,4	2,2

Fuente: ADICAE, a partir de datos del Banco de España. EFF 2022.

## Conclusiones sobre la eficacia del CBP

Las medidas en el marco del RDL 19/2022 también pueden implicar costes para los hogares, en forma de un mayor nivel de endeudamiento o menor acceso al crédito futuro.

Medidas como las carencias y extensiones de plazo, tienen la función clave de evitar que la pérdida de liquidez tenga como consecuencia el lanzamiento de la vivienda habitual, sin embargo, implica un mayor nivel de deuda del hogar por más tiempo. La conversión de operaciones de tipo variable a tipo fijo limitaría la sensibilidad a futuras subidas de tipos de interés, pero igualmente incrementaría los intereses a lo largo del préstamo.

Otras medidas como la suspensión temporal de comisiones de amortización anticipada contempladas en el nuevo código de buenas prácticas o la quita de capital (muy excepcional) operarían en sentido contrario.

En cualquier caso, el recurso a estas medidas es una señal negativa de su calidad de crédito y puede perjudicar su acceso futuro al mismo, impidiendo este recurso en momentos de perturbaciones de la renta del hogar.

**Lo que está claro es que los CBP dejan fuera de sus medidas lo que realmente es el mayor problema de los hogares para hacer frente a los pagos relacionados con la vivienda: la subida de los tipos de interés.**

**Una congelación a tiempo de los tipos en las hipotecas a interés variable, evitaría 3 problemas a la vez: un mayor endeudamiento de los hogares en el largo plazo y el perjuicio de su calidad de crédito por el recurso a los CBP y resolvería sus problemas de sobrecarga financiera e impagos.**

**Vistos los datos, podemos asumir que la aplicación de los Códigos de Buenas Prácticas tienen por objetivo evitar que los hogares más vulnerables pierdan su vivienda por falta de liquidez a la vez que se garantizan la continuidad de la extracción de rentas a favor de la banca privada.**

#### **4.- Análisis preliminar de ventajas y desventajas de las hipotecas comercializadas on-line**

##### **Hipoteca a tipo fijo y variable, en hipotecas on line y presenciales**

El producto estrella dentro del mercado hipotecario a día de hoy, es el préstamo hipotecario a tipo fijo. Es el producto que primero aparece, el que primero se oferta (hasta el punto en que algunas entidades ni tan siquiera ofrecen el préstamo hipotecario variable). Las financieras ofrecen como primera opción la hipoteca fija, que garantiza el conocimiento de lo que se pagará durante toda la vida de la hipoteca.

Las financieras saben que, esas oscilaciones que ha experimentado el euribor, las guerras, las pandemias, han originado miedo e inseguridad a gran parte de la sociedad, y el papel del producto estrella, pretende mitigar esos temores; ¿Pero a qué precio? Al precio de un TIN elevado, de unos **productos asociados encarecidos (seguros de vida, del hogar, alarmas, protección de pagos, etc) que se ofrecen como la herramienta útil para bonificar un tipo de interés sobredimensionado.**

El préstamo hipotecario variable ha quedado relegado a un segundo plano, dentro de la oferta hipotecaria on line, y también dentro de la oferta tradicional. Ejemplo paradigmático de ello sería el de La Caixa, en cuya web ni siquiera se ofrece este tipo de productos, limitándose a ofrecer la hipoteca a tipo fijo. En el resto de entidades objeto de estudio, si bien no llega a desaparecer, si es cierto que su ubicación y publicación se relega a un segundo plano.

El motivo parece evidente; el euribor ha experimentado una fuerte oscilación (desde el – 0,505 de enero de 2.021, hasta el 4,149 en Julio y Septiembre de 2.023), y se ha ido suavizando desde entonces (2,756 octubre 2.024).

Lo cierto es que, en una comparativa de la oferta actual de este tipo de productos, con la oferta de este mismo tipo de productos hace años, se aprecia un encarecimiento exacerbado de los mismos, con **diferenciales más elevados**, junto al tipo de referencia por excelencia, el euribor, aún muy alto y con una estrategia basada, al igual que en el

tipo fijo, en la oferta de productos asociados para “abatar” el producto, a costa de la contratación de otros productos cuyo precio está sobredimensionado.

## **Comparativa oferta de préstamos hipotecarios a tipo fijo y variable on line frente a las ofertas en oficinas físicas**

### LOS PRIMEROS PASOS

Las páginas web, ofrecen un servicio de simulación de cuota, para acercarte al primer paso de la contratación online. En este punto resulta necesario advertir que la contratación online pura, no existe, siempre y en todo caso será necesario finalizar la operación en una notaría, que cumpliendo con la normativa vigente se tramitaría en dos días diferentes, una primera visita al Notario, donde nos “examina” sobre los conocimientos que tenemos de la operación objeto de contratación, y un segundo día donde ya se formalizaría propiamente dicha, la contratación.

En esa simulación de cuota a la que nos referíamos, se van a pedir una serie de datos al cliente potencial que, básicamente, son; edad de los prestatarios, ingresos netos mensuales, existencia o no de otros préstamos que se estén abonando e importe en su caso de las cuotas mensuales, si se está haciendo frente al pago de pensiones compensatorias o alimenticias, precio de la vivienda a comprar, ubicación (ciudad y comunidad autónoma), si la misma es de obra nueva o de segunda mano, y si ésta será vivienda habitual o segunda residencia, así como el porcentaje del precio que se desea financiar (con el tope legal del 80% del precio) y el plazo de amortización (con topes que varían, en función de la edad del consumidor).

Tras facilitar los mencionados datos y una vez elegida la opción hipotecaria ( a tipo fijo o variable), el sistema calcula una cuota bonificada y sin bonificar, es decir una cuota con la compra de productos bancarios asociados (cuenta bancaria en la entidad, seguro del hogar, de vida etc) o sin la contratación de dichos productos.

En este punto la contratación tradicional realiza los mismos pasos, pidiendo los mismos datos porque, básicamente, utilizan la misma herramienta web antedicha, la simulación de la cuota, aunque ya en este punto se puede apreciar que, en algunas entidades, el

comercial cuenta con cierto margen de variabilidad de la oferta (a la baja) que puede hacer más atractiva la oferta final en comparación a la oferta online.

Resulta llamativo como tanto en una u otra vía, se da por hecho esa contratación de productos asociados, hasta el punto de que **en la información facilitada en las oficinas de primera mano se refiere siempre a las condiciones ya bonificadas, teniendo que indagar, con varias preguntas e insistiendo para conocer las condiciones sin bonificar.**

No hay que olvidar que gran parte **del beneficio de las entidades financieras no reside tanto en el producto hipotecario, que también, sino en la contratación de estos productos asociados**, que mayoritariamente se corresponden con productos poco competitivos en el mercado (por tener precios sobredimensionados) pero que juegan el handicap de la bonificación para atraer al consumidor, con conocimiento de que el consumidor medio no va a realizar una comparativa de esos mismos productos con otras entidades especializadas y comprobar si efectivamente, la bonificación que les supone la contratación a la entidad financiera que ofrece el préstamo resulta más ventajosa que la contratación ajena sin bonificar.

## PRECONTRATACIÓN

Una vez realizada la simulación, si se desea avanzar, se deberá aportar información más concreta y sensible; nombre y apellidos y DNI de los futuros compradores, datos catastrales de la vivienda.

También se van a pedir una serie de documentos como declaraciones de hacienda, informe de vida laboral, nóminas o declaraciones trimestrales (en los casos de autónomos), una tasación de la vivienda (cuyo coste, salvo contadas excepciones, como es el caso de La Caixa, lo abonará el consumidor) para analizar la viabilidad de la operación y aprobar, en su caso, la contratación.

En este punto no dista este tipo de contratación online de los métodos de contratación tradicional, máxime teniendo en cuenta que, una vez se da este paso, la entidad se va a poner en contacto con el consumidor a través de un comercial.

Tras ello, y con el visto bueno de la entidad, se procederá por la entidad a realizar una oferta en firme, que, tanto en la contratación online como en la contratación tradicional, tendrá una vigencia mínima de 10 días, donde se resumen las condiciones del préstamo hipotecario; este documento se denomina FEIN (Ficha Europea de Información Normalizada).

Simultáneamente se ofrecerá para firma un documento denominado FIAE (Ficha de Advertencias Estandarizadas) cuya finalidad es facilitar información sobre las cláusulas más relevantes del contrato.

## CONTRATACIÓN

Una vez aprobada la operación y firmados la FIAE y la FEIN, el último paso será, tanto en la contratación online como en la contratación tradicional, la fase notarial. En este punto, se deberá acudir al Notario al menos en dos ocasiones y con un paréntesis de al menos diez días entre la primera visita y la segunda.

En la primera el Notario deberá realizar un cuestionario al consumidor que tiene como finalidad constatar que ha entendido las principales condiciones del futuro contrato. En la segunda cita, se procedería propiamente dicho, a la contratación y firma notarial del préstamo hipotecario.

## COMPARATIVAS DE OFERTAS ONLINE FRENTE A OFERTAS FÍSICAS

Bajando al campo del puro análisis de los datos obtenidos en el estudio comparativo entre las ofertas on line y las ofertas en la oficina de un mismo producto en una misma entidad nos encontramos con los siguientes resultados:

### **Banco Santander.- Préstamo a tipo fijo (pero con 2 períodos diferentes de tipo de interés fijo)**

Empezando por la hipoteca Fija ofertada online en comparación a la ofertada en la oficina, se aprecia una diferencia **más ventajosa para el consumidor en el mismo producto ofertado en la oficina** que el ofertado online.

El producto consiste en un primer tramo de 6 meses a un tipo fijo que no se vería afectado por las posibles bonificaciones, y un segundo tramo a un tipo fijo que sí se vería afectado, a la baja, por las posibles bonificaciones aplicables por la contratación de productos asociados. Sin embargo, tanto el tipo fijo ofertado en el primer tramo como en el segundo es distinto según se oferte online (más caro) que del modo tradicional (más barato), existiendo una diferencia sustancial, tal y como se puede apreciar en la documentación anexa.

Efectivamente, en la hipoteca fija **online el tipo fijo** correspondiente al primer tramo asciende a un TIN (Tipo de Interés Nominal) de **4.24% frente a un 3,14% ofertado en la oficina**, y **en el segundo tramo** la hipoteca fija online tendría un TIN de **5,24%** sin bonificar y un 4,14% con la bonificación máxima, mientras que en la oficina por ese mismo producto en este mismo **segundo tramo** correspondería un TIN de **4,14%** sin bonificar y de un 3,04% con la bonificación máxima.

#### **Banco Santander.- Préstamo a tipo mixto (fijo y variable)**

El producto consiste en un primer tramo de 6 meses seguido de otro tramo de 2 años, ambos a tipo fijo, pero con distinto TIN, para finalizar con el resto de periodo de amortización a tipo variable (Euribor más diferencial).

La hipoteca mixta **online** tiene un TIN en el primero tramo de **3,94 %**, frente a un TIN de **3,14% en la hipoteca ofertada en la oficina**. La oferta online tiene un TIN de 4,94% sin bonificar y 3,84% con la bonificación máxima frente a un TIN 4,14% sin bonificar y 3,04% con la bonificación máxima en la hipoteca ofertada en la oficina. Y por último la oferta online para el período variable es Euribor + 2,77% sin bonificar o Euribor + 1,67% con la bonificación máxima frente a un TIN de Euribor + 2,36% sin bonificar y Euribor + 1,26% con la bonificación máxima, en la oferta realizada en la oficina.

**En Banco Santander se observa una oferta más económica en hipotecas presenciales (al menos en la información inicial de la contratación, pero al mismo tiempo se da por hecho que se van a contratar los productos vinculados que proporcionan una bonificación al mismo tiempo que suponen un sobrecoste.**

### **Caixabank.- Préstamo hipotecario a tipo fijo**

Se aprecia, de los datos obtenidos en el estudio realizado tanto en la oferta online como en la oficina, una mayor **ventaja en las condiciones indicadas en la oficina.**

Efectivamente el TIN de la hipoteca ofertada online oscila entre el 3,90% sin bonificar y el 2,90% con la bonificación máxima frente a la oferta en oficina que oscila entre 3,65% sin bonificar y el 2,65% con la bonificación máxima.

En la Oferta online de **la página web de la entidad no se hace alusión alguna a la hipoteca mixta o variable, sin embargo en la oficina, tras preguntar por el producto, realizan una oferta de hipoteca mixta a 5 años, 3 años y un año.**

### **BBVA.- Préstamo hipotecario a tipo fijo**

Tras el análisis de los datos obtenidos en las ofertas de la entidad tanto en la tramitación online de la hipoteca, desde la página web del banco y en la oficina de la misma entidad, se aprecia, a diferencia de las anteriores, una mayor **ventaja en las condiciones económicas de la tramitación online, que en la tramitación tradicional en oficina.**

El TIN de la oferta online y de la oferta en oficina se divide en dos periodos de amortización. Un primer periodo de seis meses, y un segundo periodo que abarcaría el resto del plazo.

En la oferta online nos encontramos con un TIN del 2,65% durante el primer periodo y de un 3,65% durante el segundo periodo, mientras que en la oferta en oficina nos encontramos con un TIN del 2,85% para el primer periodo y de un 3,85% para el segundo, en ambas ofertas sin ningún tipo de bonificación.

Aplicando las bonificaciones máximas, en la oferta online se aplica un TIN del 2,65% durante toda la vida del préstamo, mientras que en la oferta recibida en la oficina se aplica un TIN del 2,85% en todo el periodo de amortización.

### **BBVA.- Préstamo hipotecario a tipo variable**

Ocurre lo mismo con las ofertas recibidas en este tipo de producto; mayor ventaja económica en la oferta online frente a la oferta en la oficina.

El TIN de la oferta online y de la oferta de la oficina se divide en dos periodos, un primer periodo de un año y un segundo periodo del resto del plazo de amortización. En la oferta online el TIN asciende al 1,99 durante el primer periodo y en el segundo periodo se calcula en base a la suma del Euribor más un diferencial de 1,60% sin ningún tipo de bonificación, y de Euribor más 0,60 aplicando la bonificación máxima, mientras que en la oferta recibida en la oficina el TIN asciende al 2,29 durante el primero año y en el segundo periodo se calcula en base a la suma de Euribor más un diferencial de 1,89 sin ningún tipo de bonificación y de Euribor más 0,89 con la bonificación máxima.

### **Banco Sabadell.- Préstamo hipotecario a tipo fijo**

Tras el análisis de los datos reflejados en las ofertas recibidas desde esta entidad, tanto vía online como en una de sus oficinas, el resultado cambia respecto al BBVA, y volvemos a apreciar mayor **ventaja económica en las condiciones ofertadas en la oficina frente a las ofertadas desde la propia página web** de la entidad.

El TIN de la oferta online asciende a un 3,90% durante toda la vida del préstamo sin aplicar ninguna bonificación y de un 2,90% aplicando la bonificación máxima, mientras que la oferta recibida de la oficina la amortización se divide en dos periodos, uno de un primer año con un TIN del 2,45%, y otro periodo que abarca el resto de la vida del préstamo con un TIN del 3,35% sin bonificar y de un 2,35% aplicando la bonificación máxima.

### **Banco Sabadell.- Préstamo Hipotecario a tipo variable**

Como con el anterior producto, aquí también se evidencian **mejores condiciones económicas en la oferta recibida en la oficina frente a la recibida vía online**. En la oferta online la amortización se divide en dos periodos; uno de un año con un TIN del 2,65 sin bonificar y de un 1,65% aplicando la máxima bonificación, y un segundo periodo que abarca el resto de la vida del préstamo con un TIN de Euribor más un diferencial de 1,50% sin bonificar y de Euribor más un diferencial de 0,50 aplicando la bonificación máxima.

Por el contrario, en la oferta recibida en la oficina la amortización del primer año tiene un TIN del 1,75 con o sin bonificación y la del segundo periodo, de Euribor más un diferencial de 1,40% sin bonificar y de Euribor más un diferencial del 0,40% aplicando la bonificación máxima.

#### **ABANCA.- Préstamo hipotecario a tipo fijo**

Nuevamente, analizados los datos de las ofertas online y en oficina respecto a este tipo de producto, nos encontramos con la tónica general; la de una **mayor ventaja económica en la oferta en oficina respecto de su homóloga online.**

En ambas ofertas la amortización se realiza en un único periodo, ascendiendo el TIN en la oferta online al 3,90% sin bonificar y al 2,90% aplicando la bonificación máxima. Sin embargo en la oferta recibida en la oficina el TIN asciende al 3,20% sin bonificar y al 2,20% aplicando la bonificación máxima.

#### **ABANCA.- Préstamo hipotecario a tipo variable**

La amortización se realiza en dos periodos; un primero periodo de un año con un TIN del 2,40% sin bonificación y de 1,40% aplicando la bonificación máxima, y un segundo periodo correspondiente con el resto de la vida del préstamo a tipo variable en el que el TIN se calcula con la suma del índice de referencia, Euribor, más un diferencial del 1,60% sin bonificar o de 0,60% aplicando la bonificación máxima.

#### **Conclusiones sobre las diferentes condiciones ofrecidas on line y en oficina**

Del análisis de las distintas ofertas recibidas, tanto en la contratación online de este tipo de productos desde las páginas web de las propias entidades bancarias, como en la tramitación tradicional, en las oficinas de las mismas entidades, se pueden extraer las siguientes conclusiones

1.- Existe una diferencia sustancial entre las condiciones económicas ofertadas vía online u ofertadas en las oficinas de las entidades, sobre un mismo producto, a una misma persona y para un mismo fin. La tendencia mayoritaria apreciada es que se obtienen

**mejores condiciones económicas cuando se contrata en la oficina, frente a la contratación online.**

2.- Los gastos asumidos por la entidad y por el consumidor, en la constitución del préstamo, son iguales en ambos tipos de contratación. La tendencia general es que las entidades asumen los gastos mínimos que le exige la Ley.

3.- Los requisitos exigidos por las entidades para la obtención de la bonificación máxima en el tipo de interés del préstamo, varían sustancialmente de unas entidades a otras, y todas se caracterizan por la contratación de seguros de vida ofertados por entidades del mismo grupo empresarial al que pertenece la entidad. En algunas ocasiones también se ofrecen aportaciones periódicas a fondos de inversión. En ambos casos suponen un sobre coste prolongado en el tiempo que encarecen el préstamo dejando sin efecto el ahorro de la bonificación.

4.- La información que se facilita en la contratación online es igual que la facilitada en la entidad, con la única diferencia que en la contratación en oficina la información facilitada se acompaña del resumen parcial del comercial.

En este punto **se aprecia una carencia de la información facilitada.** Teniendo en cuenta la trascendencia de este tipo de productos, que tienen como finalidad financiar la compra de un bien de primera necesidad como es la vivienda, y teniendo en cuenta la duración de las obligaciones asumidas en ellos, que durarán en torno a 30 años, se debería facilitar toda la información importante de una forma más comprensible, y acompañada de ejemplos y de comparativas con productos similares.

Dichas comparativas no solo deberían tener como objeto el propio préstamo, sino todos los productos asociados que se ofertan alrededor del préstamo, bajo el señuelo de la bonificación y por tanto del supuesto abaratamiento del tipo de interés

5.- Si bien en las hipotecas comercializadas en oficina se suelen ofrecer mejores condiciones económicas, por otra parte se da por hecho que se van a contratar los productos vinculados a la hipoteca para conseguir la bonificación en el tipo de interés, siendo por tanto más transparente en este aspecto **la información on line que permite comparar y elegir entre los tipos de interés bonificados o no, sin la presión de la actuación del comercial bancario.**

## **5.- Análisis preliminar de los operadores y aplicaciones digitales presentes en la contratación de hipotecas en el entorno digital**

### **5.1.- Operadores/mediadores y aplicaciones digitales para contratar hipotecas (tipos y conceptos)**

Los operadores o mediadores de hipotecas son profesionales o empresas que actúan como intermediarios entre cliente y entidad financiera, teniendo como función principal encontrar la hipoteca que mejor se adapte a las necesidades del cliente, y sus circunstancias económicas. Este tipo de empresas están regulados en los artículos 19 a 22 de la Ley 2/2009 de 31 de marzo por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito y en la ley 5/2019 de 15 de marzo reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

Las aplicaciones digitales o comparadores de hipotecas, son herramientas que permiten a los clientes gestionar de forma personal el proceso de búsqueda de una hipoteca a través de internet, de manera más eficiente, intentando que el proceso de contratación sea más accesible y conveniente para los usuarios.

Encontramos dos tipos de operadores digitales para contratar hipotecas.

El primero de ellos son los **bancos tradicionales**. Muchas entidades de crédito ya ofertan a través de sus páginas web la posibilidad de comparar y gestionar online todo el proceso hipotecario, desde la simulación de cuotas hasta la firma del contrato.

El segundo tipo de operador son las **Hipotech**, empresas tecnológicas dedicadas a la búsqueda de hipotecas, una modalidad específica de Fintech. Este tipo de operadores se dividen a su vez en empresas que pueden **meros comparadores** de hipotecas que no tienen coste alguno (Rankia, Credit Market, acierto.com, o idealista en su parte de comparador etc.) o **intermediarios financieros o brokers** (Housfy, Help my cash y otros que cuando se solicita más información en ocasiones ofrecen servicios de “broker”.), que se encargan de la búsqueda de la mejor hipoteca adaptada al perfil del cliente, conocidos como brokers, que hacen que los procesos de contratación con un acompañamiento total o parcial hasta la firma de la hipoteca. Pero **sus servicios suelen llevar, un coste muy elevado** asociado a diferencia de los comparadores que no tienen coste alguno.

## ¿Cómo se relacionan cada uno de estos operadores con el cliente?

Las entidades financieras se encargan de ofertar en sus páginas webs las hipotecas, informar directamente al cliente y de realizar posteriormente, en caso de que la hipoteca sea aprobada, la contratación de la misma, mediante la firma de la escritura de préstamo hipotecario en la Notaría.

En el caso de las **Hipotech**, el primer tipo de empresas, los que son **simples comparadores**, hacen un análisis de todas las hipotecas ofertadas por las entidades bancarias y las comparan entre sí buscando la más económica con los datos introducidos (Precio de compra de la vivienda, cantidad inicial que se puede aportar, sueldo neto mensual, cantidades destinadas al pago de otros préstamos, situación de la vivienda, etc.), sin implicarse en el proceso. En caso de solicitarles más información **te llevan a la web de la propia entidad bancaria**, quien ya iniciaría el proceso.

Por el contrario, los que intermediarios financieros llamados “**brokers**”, se encargan de realizar un **asesoramiento completo**, analizan la información financiera dada por el cliente, asesoran y buscan la mejor financiación, y acompañan durante todo el proceso de gestión hasta la firma en notaría. En este tipo de empresas para realizar cualquier oferta se piden además de los anteriores, otros datos más específicos, tales como DNI del cliente, vida laboral, declaraciones de renta y últimas nóminas. Como he comentado anteriormente, algunos de ellos como Housfy o Homter tienen un **coste que alcanza importes significativos como 3.990 euros**.

### 5.2.- Intermediarios financieros o brokers hipotecarios. Regulación

La actividad de estos brokers o intermediarios financieros se encuentra regulado en la ley 2/2009 de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito. En concreto la actividad de estas empresas está regulada en los artículos 19 a 22 de la mencionada ley.

Tal como se regula en el artículo 20 de la ley 2/2009, se tienen que dar una serie de información previa al consumidor antes de que asuma cualquier obligación derivada del contrato.

En cuanto al servicio de intermediación ofrecido:

- **1.º** Una descripción de las principales características de los contratos de intermediación.
- **2.º** El precio total que debe pagar el consumidor a la empresa por el servicio prestado, con inclusión de todas las comisiones, cargas y gastos, así como todos los impuestos pagados a través de la empresa o, cuando no pueda indicarse un precio exacto, la base de cálculo que permita al consumidor comprobar el precio.
- **3.º** La indicación de que puedan existir otros impuestos o gastos que no se paguen a través de la empresa o que no los facture ella misma. No obstante, en el caso de que estos gastos fueran causados por entidades o personas designadas por la empresa deberá hacerse constar cuáles son y su cuantía.
- **4.º** Las modalidades de pago y de ejecución.
- **5.º** Además, en el caso de que se proponga la agrupación de préstamos o créditos en uno solo, deberá informarse sobre la tasa anual equivalente y las características esenciales del préstamo o crédito propuesto y su comparación con los préstamos o créditos que se proponen agrupar. En la comparación se tendrán en cuenta, asimismo, todos los gastos y comisiones por el servicio de intermediación y todos los gastos y comisiones del contrato de préstamo o crédito propuesto.

Tal como se incluye en el artículo 22 de la Ley 2/2009, aquellas “empresas que trabajen en exclusiva para una o varias entidades de crédito no podrán percibir retribución alguna de los clientes” que contratan sus servicios. Si son independientes “sólo podrán percibir retribución cuando se haya pactado el importe de la remuneración mediante documento en papel u otro soporte duradero”.

Para que puedan considerarse como independientes, deben presentar, al menos, tres ofertas vinculantes de entidades de crédito, pues si no, podrían considerarse no independientes y no podrían cobrar a los clientes los honorarios por sus servicios. Para poder prestar servicios de asesoramiento, este tipo de empresas deberían estar inscritas en el Banco de España como intermediarios financieros de créditos.

### **5.3.- Comparativa entre la oferta hipotecaria en comparadores Hipotech on line y en las web de las entidades bancarias**

En este apartado vamos a realizar una primera muestra de comparación entre los precios de las hipotecas ofertados por las entidades bancarias, y los que ofrecen las Hipotech, es decir, los comparadores de hipotecas Hipotech y llama la atención el hecho de que existan diferencias entre la información de los comparadores y las webs oficiales de las entidades bancarias.

Para hacer la comparación, los comparadores piden datos concretos del préstamo hipotecario que se va a solicitar, por ello tomamos el siguiente supuesto: Se parte de una vivienda habitual de segunda mano situada en Madrid, con un precio de compra de 170.000 €. El importe de la hipoteca sería de 130.000 euros a un plazo de 30 años y los ingresos de la unidad familiar serían de 2.500€. Los gastos mensuales asociados a otras deudas o créditos serían de 0€.

### **Comparativa Kutxabank- Rastreator**

La primera de las entidades a comparar es **Kutxabank**. Este banco en su página web con los datos indicados en el párrafo anterior, y en la simulación realizada se ofrecen las hipotecas: Fija TAE.- 4,07%, variable Euribor+0.40 de diferencial. Estas mismas hipotecas, ofertadas en la web de **rastreator**, uno de los comparadores hipotecarios analizados, ofrecen cuotas más baratas. Es decir, en la primera de las analizadas, hipoteca variable con bonificaciones, se aplicaría un TAE de 3,92% frente al 4.07% ofrecido por Kutxabank.

### **Comparativa Banco Santander- Rastreator- Idealista**

**Banco Santander SA**, este banco en su página web en la hipoteca variable oferta el Euribor+1.47 % (con bonificaciones), Euribor +2,47 (sin bonificaciones). En la fija, se ofrece un interes 4.14% (bonificada) o 5,24% (sin bonificación). Estas mismas hipotecas, aunque **sólo las que ofrecen bonificaciones**, son ofertadas en la web de **rastreator**, ofrecen cuotas más baratas, en la hipoteca variable con bonificaciones, se aplicaría un interés de Euribor + 0,77%, TAE de 4,33% frente al 4.97% ofrecido por el banco. En la hipoteca fija con bonificaciones, en la web de rastreator, ofrecen cuotas más baratas, al bajar el interés a un 2,64%, con un TAE de 3,26% frente al 4.79% ofrecido por Santander

en su web. Dentro de la web de **idealista**, vemos que esta modalidad de hipoteca, variable con bonificaciones, sería todavía más baja, Euribor + 0,74.

### **Comparativa Ibercaja- Rastreator**

**Ibercaja Banco SA**. en su página web en la hipoteca fija con bonificaciones se oferta un tipo de interés del 2,75% (TAE de 3,79%) y 3,75% sin bonificaciones (TAE de un 4%). De igual modo, en la variable, se ofrece Euribor+0.60 bonificada. Euribor +1.60% (sin bonificaciones). En la web de **rastreator**, en la hipoteca fija, se aplicaría un interés del 2,95% (TAE de 3,90%) frente al 2,75% (TAE 3,79%) ofrecido por Ibercaja en su web. La hipoteca a tipo variable, sólo las que ofrecen bonificaciones, es igual a la oferta del banco Euribor +0.60

### **Comparativa Banco Sabadell- Rastreator- Idealista**

En la web de **Banco Sabadell**, en la hipoteca variable se oferta Euribor+1.30%. En la mixta, se ofrece un 2.75% TIN los primeros tres años y el resto del tiempo Euribor +1.65%. Estas mismas hipotecas, ofertadas en la web de **rastreator**, ofrecen cuotas más baratas, al bajar el TAE de las mismas. Es decir, en la hipoteca variable, se aplicaría un TAE de 3,93% frente al 4.63% ofrecido por Sabadell, con Euribor +0.64 . La hipoteca mixta sin bonificaciones, en la web de rastreator no se oferta. En el comparador ofertado por **idealista** en hipoteca variable, se aplicaría Euribor +1.40 sin bonificaciones y Euribor +0.40% con bonificación.

### **5.4 Ofertas conseguidas por intermediarios financieros o brokers a los clientes que contratan sus servicios. Housfy- Helloteca- Colibid**

Analizamos la oferta de **Housfy**, actuando como intermediario financiero o bróker hipotecario. Este tipo de empresas tras negociar con las entidades bancarias, han conseguido para sus clientes hipotecas competitivas y con un ahorro considerable a las ofertadas directamente por los bancos o comparadores. Eso sí, a la hora de valorar si compensa este tipo de contratación, o no, se debe tener en cuenta los honorarios solicitados, que en el caso de **Housfy ascienden a 3.990€**.

En **Helloteca** tras rellenar los datos que solicitan, en concreto, preguntan sobre la situación laboral y económica que se tiene, el rendimiento neto mensual que obtienes con el trabajo y el importe de las deudas. Tras la entrevista y la información dada, ofrecieron únicamente una hipoteca mixta en la que el importe a abonar de forma mensual rondaba los 800€. **No aportan datos sobre el tipo de interés, entidades bancarias, etc, hasta que no se firme el contrato con ellos.** El importe a abonar como honorarios por sus servicios ronda los **4.500€**.

**Colibid**, esta empresa **funciona como un portal de subastas de hipotecas**, donde son los brokers y los bancos los que te ofertan distintas modalidades de las hipotecas que tienen en su cartera. En apenas un par de horas desde la introducción de los datos solicitados, hemos conseguido 19 ofertas hipotecarias distintas, ofertadas tanto por brokers hipotecarios como por entidades bancarias directamente. Las hipotecas que se ofrecen lo son a tipo variable, fijo o mixto.

Elige todas las ofertas que te gusten ⓘ

Tiempo restante para elegir una oferta: ⌚ 0d : 22h : 49m : 59s

VER OFERTAS ⓘ

Banco o Bróker	Interés fijo/variable	Tasa de interés (TIN)	Comisión	Requiere bonificación	Cuota mensual	Valor total intereses	Valor total préstamo	Detalles	¡Elegir ofertas!
(Bróker)	mixto	VER INTERESES	3125 €	Sí 3	464 €/mes	37.190 €	167.190 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	mixto	VER INTERESES	3975 €	Sí 4	464 €/mes	37.190 €	167.190 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	fijo	2.75 %	3125 €	Sí 3	531 €/mes	61.057 €	191.057 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	mixto	VER INTERESES	0 €	Sí 3	452 €/mes	32.641 €	162.641 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	mixto	VER INTERESES	3475 €	No	461 €/mes	36.046 €	166.046 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	mixto	VER INTERESES	0 €	Sí 3	461 €/mes	36.046 €	166.046 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	mixto	VER INTERESES	3125 €	Sí 3	494 €/mes	47.700 €	177.700 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	mixto	VER INTERESES	3475 €	Sí 3	436 €/mes	27.063 €	157.063 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	mixto	VER INTERESES	3475 €	Sí 3	436 €/mes	27.063 €	157.063 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	variable	0.75 % +Euribor	0 €	Sí 9	597 €/mes	85.042 €	215.042 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	mixto	VER INTERESES	0 €	Sí 9	598 €/mes	85.148 €	215.148 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	mixto	VER INTERESES	0 €	Sí 9	547 €/mes	67.058 €	197.058 €	VER	<input type="checkbox"/>

Banco o Bróker	Interés fijo/variable	Tasa de interés (TIN)	Comisión	Requiere bonificación	Cuota mensual	Valor total intereses	Valor total préstamo	Detalles	¡Elegir ofertas!
(Banco)	mixto	VER INTERESES	0 €	Sí 5	517 €/mes	56.135 €	186.135 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	mixto	VER INTERESES	0 €	Sí 1	531 €/mes	61.057 €	191.057 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	fijo	2,65 %	0 €	Sí 4	524 €/mes	58.587 €	188.587 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	fijo	2,64 %	0 €	Sí 2	523 €/mes	58.341 €	188.341 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Banco)	mixto	VER INTERESES	0 €	Sí 2	537 €/mes	63.295 €	193.295 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	mixto	VER INTERESES	4375 €	Sí 3	497 €/mes	48.891 €	178.891 €	VER	<input type="checkbox"/>
(Bróker)	fijo	2,45 %	4675 €	Sí 4	510 €/mes	53.702 €	183.702 €	VER	<input type="checkbox"/>

## Principales problemas a la hora de conseguir información de los intermediarios

A diferencia de los comparadores de hipotecas, que dan información orientativa sobre el coste de las mismas sin solicitar apenas información sensible (contrato, nóminas, renta, etc.), los brokers o intermediarios, piden mucha más información y documentación para simplemente dar una orientación sobre el precio de la hipoteca.

El principal problema encontrado a la hora de conseguir información es que la gran mayoría de estas entidades, antes de darte datos orientativos, te realizan preguntas concretas a nivel personal y económico tales como sueldos, antigüedad en la empresa, y solicitan documentación concreta para poder valorar lo anterior, tales como la copia del DNI, las tres últimas nóminas en caso de tener un contrato por cuenta ajena, o los 4 últimos pagos fraccionados del IVA, y del IRPF en caso de ser autónomo, vida laboral y declaraciones de renta, así como deudas existentes o cuotas de otros créditos. Algunos de ellos incluso te piden tu nº de DNI y autorización para ser ellos quienes accedan a comprobar tus datos tanto en la seguridad social como en la Agencia Tributaria. A modo de ejemplo observamos dos de estos intermediarios, Homter y Hipooo, quienes piden autorización para ser ellos quienes directamente consulten las declaraciones de renta y vida laboral

## 5.5.- Ventajas y desventajas de realizar la contratación en el entorno digital con comparadores Hipotech o con Brokers

### Ventajas.-

1.- El mercado digital de la contratación de hipotecas a través de las distintas Hipotech o bancos online está provocando, en algunos casos, un **abaratamiento** importante de los costes de las hipotecas, siendo esta, la principal ventaja de la contratación de estas hipotecas online a través de estos operadores.

2.- Otra de las ventajas de realizar la contratación de este tipo de productos de forma digital es la **accesibilidad**. Los usuarios pueden gestionar su hipoteca en cualquier momento y lugar, facilitándole el acceso a la información y a la toma de decisiones, reduciendo de forma más que considerable el tiempo, el papeleo y la burocracia de este tipo de contratación.

3.- La tercera ventaja de este tipo de productos es la **eficiencia**, este tipo de procedimiento que en su práctica totalidad se encuentra automatizado, reduce el tiempo de espera y los errores humanos, mejorando de esta forma la experiencia del cliente, quien ve cómo de forma más sencilla puede conseguir una hipoteca más competitiva en menos tiempo. En este punto quiero destacar que, al ser la negociación y posterior contratación de forma telemática, a través de ofertas imprimibles o correos electrónicos, nos encontramos con que los consumidores se benefician de una **mayor seguridad jurídica**, es decir, tienen toda la **información por escrito**, pudiendo comparar o consultar con expertos si la misma es acorde o no a su perfil personal y económico, y sobre todo probar en caso de que no se cumplan las condiciones, que lo ofertado y lo aplicado no coinciden.

#### **Desventajas.-**

1.- Como veremos más adelante, la primera y principal desventaja de realizar la obtención de información con las Hipotech es **la falta de seguridad de los datos personales** facilitados para obtener las ofertas hipotecarias. En muchas ocasiones nos encontramos con la circunstancia de que este tipo de servicios, sobre todo donde intervienen los brokers hipotecarios, se solicita información económica de los clientes tanto positiva como negativa, es decir, pedirán y analizarán la posible inclusión en los ficheros de morosos, así como la información sobre la solvencia económica del cliente, nóminas, vida laboral, declaraciones de renta, etc. Datos que son sensibles y que los solicitan de forma general simplemente para acceder a cualquier oferta. Antes de realizar cualquier envío de datos a través de alguno de los enlaces facilitados, debemos estar seguros que el mismo ha sido efectivamente enviado por la empresa con la que estamos contratando, para evitar, que seamos víctimas de phishing y nos roben nuestros datos personales.

2.- Otra desventaja o inconveniente que observo en este tipo de contrataciones es la llamada **brecha digital**, pues existen consumidores que no tienen acceso a la tecnología, ni conocen este tipo de empresas, lo que hace que no todos tengamos las mismas oportunidades y/o ventajas a la hora de poder comparar las hipotecas y contratar las mejores opciones.

3.- Por último, otro de los puntos negativos aparece a la hora de contratar las hipotecas a través de los llamados **brokers** o corredores de hipotecas, pues contratar con ellos, en muchos casos tiene un **coste elevado** que va asociado a la prestación de servicios de este tipo de empresas. En las ofertas solicitadas para realizar este estudio, hemos observado que algunos de ellos cobran honorarios que oscilan entre los 3.000 y 5.000 euros, siendo los importes a abonar por este concepto superiores al 3% de la cantidad total del préstamo.