

Las hipotecas 'online' refuerzan su atractivo en plena subida de precios.

Las estructuras de costes de las 'fintech' de la banca permite mantener o incluso mejorar las condiciones.

El mercado hipotecario español circula a dos velocidades distintas, cada vez más diferenciadas. Por un lado, las entidades tradicionales que venden el grueso de su producto en las oficinas están encareciendo el coste de los préstamos para comprar casa. La subida del tipo medio de las nuevas hipotecas al 2,38% en febrero lo demuestra.

El salto hasta el nivel más alto desde 2015 es la respuesta del sector a las condiciones que impone la nueva Ley Hipotecaria. Ahora los bancos deben asumir todos los gastos, con la única excepción de los de tasación. Unas nuevas reglas del juego que se trasladan a la TAE (tasa anual equivalente, que recoge todos los gastos) en forma de subida de diferenciales, de tipos fijos iniciales, de nuevas vinculaciones y de comisiones.

Pero, en paralelo, los brazos online de la banca española están configurando la oferta de hipotecas más atractiva de la historia. Apoyados en unas estructuras de costes pequeñas y en modelos muy sencillos y competitivos, los neobancos o fintech cuentan hoy con una oferta mucho más competitiva que la de las entidades tradicionales.

Openbank (Banco Santander), Coinc (Bankinter), MyInvestor (Andbank) o Pibank (Banco Pichincha) son buenos ejemplos de hasta qué punto es más ventajoso contratar en Internet que fuera de la red. El último movimiento lo ha protagonizado MyInvestor, que acaba de reducir el precio de sus hipotecas a tipo fijo hasta el 2,19% y el 2,40% a 20 y 25 años respectivamente.

Más baratas

Son las dos mejores ofertas del mercado en esta modalidad de préstamos, con la particularidad de que como regla general MyInvestor sólo concede el 70 % del valor de tasación y que la unidad familiar que adquiere la vivienda necesita unos ingresos mensuales de 4.000 euros. Con un diferencial sobre el euribor del 0,89% y un tipo fijo inicial del 1,79% durante 12 meses, el banco también cuenta con una de las cuatro hipotecas variables más baratas.

Otra es la de Openbank, que también para el 70% ofrece un diferencial del 0,89% sin comisiones ni vinculación de ningún tipo y asumiendo todos los gastos, incluidos los de tasación. Como MyInvestor. Las dos ofertas online compiten con Kutxabank y Liberbank, que ofrecen hasta el 80%, pero que son dos de las hipotecas con más vinculación del mercado.

Openbank está siguiendo la estrategia de Santander de ofrecer a sus clientes trajes a medida. Según el porcentaje prestado, que va desde el 50% hasta el 80%, ofrece tipos distintos tanto en los préstamos fijos como en los variables.

Por ejemplo, la diferencia en una hipoteca fija a 20 años alcanza los 20 puntos porcentuales. Cobra un 2,35% TAE si sólo se financia la mitad de la vivienda y un 2,55% si el porcentaje es el clásico del 80%.

En estos momentos, los tres mejores préstamos fijos del mercado (ver tabla adjunta) corresponden a entidades online. La tercera en liza es Coinc, que sólo cobra los gastos de tasación y ofrece una TAE del 2,44%, frente al 2,70% de su casa madre Bankinter.

Pero las diferencias no acaban ahí. Coinc no tiene comisión de apertura frente a los 500 euros que cobra la matriz. Ésta última suma además los requisitos de vinculación en forma de seguros y aportaciones a planes de pensiones.

Pibank, la marca online de Banco Pichincha, también apuesta fuerte en el negocio hipotecario en pleno cambio de las reglas del juego. Su hipoteca variable al 0,95% se ha colado entre las mejores de un mercado muy competitivo en el que otras entidades tradicionales como BBVA, Bankia, ING, Sabadell, Kutxabank o Liberbank pelean a duras penas por mantener ofertas muy competitivas frente a la competencia fintech.

Expansión