

Créditos hipotecarios: qué tener en cuenta al momento de gestionarlos y cuál es el valor inicial de las cuotas

22/02/2026



El mercado de créditos hipotecarios UVA volvió a escena con diferencias marcadas entre entidades. Para una propiedad de US\$100.000, con financiamiento del 75% a 20 años, la cuota inicial mostró brechas que casi duplicaron el valor entre el banco más accesible y el más caro.

Según un cuadro de evolución de cuotas elaborado por el economista **Andrés Salinas**, a inicios de febrero de 2026 la primera cuota partió desde **\$820.000** y superó los **\$1.500.000**, según la tasa aplicada por cada entidad.

Salinas comparó préstamos indexados por UVA bajo un mismo supuesto: vivienda de **US\$100.000, 75% de financiamiento y plazo de 20 años**. La diferencia central estuvo en la tasa nominal anual (TNA) y su impacto directo en la cuota y en el ingreso exigido para calificar.

Las cuotas más bajas y las tasas aplicadas

De acuerdo con el relevamiento, **el Banco Nación presentó la estructura más competitiva. Operó primero con una tasa del 4,5% y luego con 6%. En enero de 2026, la cuota inicial para el ejemplo considerado se ubicó cerca de \$820.000.**

En segundo lugar apareció el Banco Ciudad, **con una tasa en torno al 12,5%**. En ese caso, la primera cuota rondó los **\$1.080.000**, con variaciones según perfil del cliente y ubicación del inmueble.

Un grupo intermedio integró la franja de cuotas entre **\$1.200.000 y \$1.250.000**. Allí se ubicaron entidades como:

- **BBVA**, con tasa cercana al 7,5% en el esquema comparado.
- **Banco del Sol**, con tasa en torno al 9%.
- **Brubank**, con tasa cercana al 12%.
- **ICBC**, alrededor del 11%.
- **Credicoop**, cerca del 12,5%.
- **COMAFI**, en torno al 10,5%.

El promedio del sistema, según el cuadro, se ubicó en una tasa del 12,1%, con una primera cuota que superó el millón doscientos mil pesos.

Salinas explicó que la relación fue directa: a menor tasa, menor cuota inicial y menor ingreso requerido. Para el caso del Banco Nación, con cuota cercana a \$820.000, **el ingreso**

mensual exigido se ubicó alrededor de \$2.400.000, bajo la regla habitual de que la cuota no supere el 30% del ingreso familiar.

En bancos con cuotas superiores a **\$1.500.000**, el ingreso requerido superó ampliamente los **\$4.000.000** mensuales, lo que dejó fuera a una porción importante de potenciales tomadores.

Las cuotas más altas: tasas del 15% y brechas

En el extremo superior del cuadro se ubicaron entidades **con tasas del 15% o más**. Allí aparecieron:

- **Supervielle**, con tasa del 15%.
- **Santander**, también en torno al 15%.
- **Macro**, con valores similares.
- **Galicia**, cerca del 15%.

En esos casos, la primera cuota superó los **\$1.470.000** y en algunos escenarios rozó o superó los **\$1.500.000** para el mismo crédito de **US\$100.000**.



Hoy resulta clave analizar la relación entre cuota, ingresos, tasa de interés y valor de la vivienda antes de asumir un crédito hipotecario (Foto: TN)

La brecha resultó contundente: casi dos cuotas del banco más accesible equivalieron a una del más caro. La diferencia no respondió a gastos administrativos ni seguros, sino principalmente a la tasa aplicada.

Desde el punto de vista técnico, el contador público y consultor inmobiliario **Luis Hauserman** sostuvo que “**la comparación relevante no debe limitarse a la TNA publicada en la publicidad comercial**”. Señaló que la variable determinante es la Tasa Efectiva Anual (TEA), que refleja el costo real total del préstamo.

Detalló que **bancos públicos como el Nación concentraron las tasas más bajas, mientras que privados como Santander o Supervielle operaron en el rango del 15% al 17%**, lo que generó costos totales significativamente superiores para un mismo monto financiado.

Qué miran los compradores: ingreso, estabilidad y riesgo cambiario

Más allá de la cuota inicial, el análisis no se agota en el número del primer mes. Salinas puso el **foco en la estabilidad laboral y en la capacidad de sostener la relación cuota-ingreso ante un escenario adverso.**

Indicó que **el crédito UVA ajusta por inflación y que el solicitante debe evaluar su empleabilidad y la probabilidad de mantener ingresos reales en el tiempo.** También mencionó la conveniencia de contar con respaldo patrimonial o liquidez para afrontar eventuales desfasajes.

Un punto adicional radica en el costo total de la operación inmobiliaria. **Al valor de la propiedad se suma aproximadamente un 10% adicional por escritura, comisión inmobiliaria, gastos de hipoteca y cargos administrativos.** Parte de esos costos puede negociarse, aunque no desaparecen.

Existe además un factor operativo: **el crédito se otorga en pesos, pero la compraventa suele pactarse en dólares.** El día de la escritura, el comprador recibe pesos y debe adquirir divisas al tipo de cambio vigente. Una variación puede implicar un desembolso mayor al previsto. Por eso, especialistas sugieren mantener un margen financiero adicional.

En relación con la discusión entre UVA y tasa fija, Hauserman indicó que la oferta a tasa fija resultó escasa y más costosa, dado que la entidad asume el riesgo inflacionario de largo

plazo. En un contexto de desinflación proyectada –con 2025 en torno al 31% y expectativas por debajo del 20% en 2026, según estimaciones privadas– el esquema UVA puede resultar más eficiente en términos financieros, aunque implica asumir riesgo de indexación.



La tasa de interés define el costo real del crédito hipotecario y puede modificar de forma sustancial el esfuerzo mensual para acceder a la vivienda propia (Foto: Pexels)

Sebastián Cao, economista de Econométrica, consideró que la **evolución futura de las tasas dependerá de la disponibilidad de fondeo en UVA y de la liquidez del sistema financiero**. Menor liquidez implica tasas más elevadas.

Salinas sostuvo que la competencia entre bancos dependerá del dinero disponible para prestar. Si **el sistema gana liquidez sin presionar la inflación, podrían observarse ajustes de tasas o condiciones más flexibles** hacia el segundo semestre.

En ese marco, la decisión final combina tres variables: tasa efectiva, ingreso familiar estable y capacidad de afrontar

gastos asociados. La diferencia de montos de la cuota “define quién accede y quién queda fuera del mercado”, dijo Cao.

Salinas completó que **la tasa representa el costo del dinero y que, ante un crédito a 20 años, elegir la entidad con menor TEA puede significar una diferencia sustancial** en el esfuerzo financiero total del hogar.

Fuente: TN