

Atención: la financiación de tu coche viene con curvas

Es de dominio público que, **cuando llegan los últimos meses del año, los concesionarios pisan el acelerador para cerrar el máximo de operaciones posibles** y presentar así unos buenos balances. Por lo tanto, esta es una época que aprovechan muchos conductores para adquirir un nuevo vehículo a buen precio, aprovechándose de los descuentos que se aplican en muchos casos y de las buenas condiciones que ofrecen ahora mismo tanto las financieras de los concesionarios como los bancos.

Pero **antes de comprar un coche surgen un buen número de preguntas**: ¿los descuentos solo se aplican en algunos casos? ¿La financiación del concesionario es mejor o peor que la del banco? ¿Es más conveniente la financiación convencional con un préstamo (o lineal) o la denominada flexible o preferente? ¿Hay que pagar una entrada? **El presente estudio** elaborado por los expertos del comparador financiero HelpMyCash.com **trata de resolver estas y otras cuestiones**.

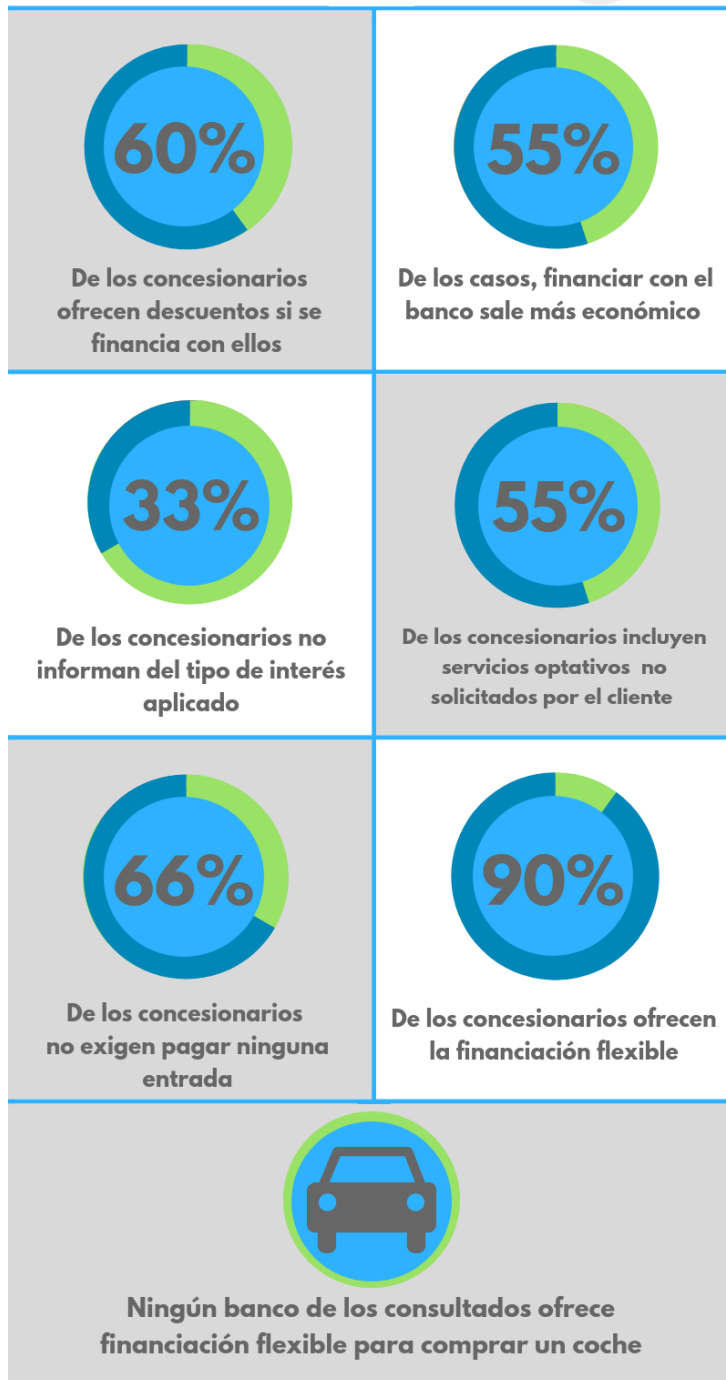
Para llevar a cabo el estudio **se han visitado un total de 11 concesionarios situados en la ciudad de Barcelona y su periferia**. Asimismo, se han **consultado las condiciones de los préstamos para vehículos comercializados por 10 entidades financieras**. Los datos se han recogido entre el 29 y el 31 de octubre de 2018.

Resumen

Estos son los principales puntos tratados en el estudio:

- En la mayoría de los casos, los concesionarios aplican descuentos por comprar el vehículo a plazos a través de su financiera, pero también es posible conseguir rebajas si se paga al contado o con un préstamo bancario.
- La financiación bancaria suele ser más barata, aunque en algunos casos, la de los concesionarios puede salir a cuenta si se ofrece un buen descuento en el precio del vehículo.
- La banca es mucho más transparente que los concesionarios: estos suelen ocultar condiciones como el tipo de interés, el precio de los servicios adicionales o hasta el coste real del vehículo.
- Tanto los bancos como los concesionarios son capaces de financiar la compra de un vehículo sin exigir el pago de una entrada.
- Muchos concesionarios prefieren que el comprador opte por la llamada financiación flexible, con la que le mantendrán ligado en caso de que quiera cambiar de modelo al cabo de unos años. Esta opción, sin embargo, no siempre es recomendable.

La cara B de los concesionarios



Los descuentos en los concesionarios, ¿solo con su financiación?

De entre todas las facilidades ofrecidas por los concesionarios para comprar un vehículo antes de que acabe el año, son especialmente destacables los descuentos aplicados en el precio de los coches. Sin embargo, en ciertas ocasiones, estas rebajas solo pueden obtenerse si se financia la adquisición a través del concesionario.

Veamos en qué casos se aplican los descuentos ofrecidos por los concesionarios consultados por HelpMyCash.com:

- **Todos los concesionarios analizados aplican algún tipo de descuento.** La rebaja media es del 17,61%.
- Más del **60%** ofrece un precio más barato **solo si se financia** la compra del coche **a través del propio concesionario.**
- Un 30% de los concesionarios que ofrecen financiación flexible aplican un mayor descuento si el comprador se decanta por esa opción.
- En los que también aplican un descuento si se paga el coche al contado o con un préstamo bancario, el 50% ofrece una rebaja mayor si se financia el vehículo con el concesionario.

La financiación bancaria es más barata, pero no siempre sale más a cuenta

Es el eterno dilema del comprador de vehículos: ¿es mejor la financiación de los bancos o la de los concesionarios? Aunque las entidades bancarias ofrecen unos préstamos más baratos, **los descuentos aplicados por los concesionarios provocan, en ciertos casos, que salga más a cuenta decantarse por la segunda opción.**

Veamos qué dicen los fríos datos al respecto:

- El tipo de interés medio aplicado por los bancos analizados es del 6,34% TIN (7,03% TAE). El de los concesionarios alcanza el 7,80% TIN (10,09% TAE).
- Aun así, la financiación bancaria no siempre sale más a cuenta. **Comprar un coche con el préstamo de un banco sale más barato en cerca del 55% de los casos.**
- En el resto, la financiación de los concesionarios es más conveniente por el mayor descuento aplicado.
- En más del 65% de los casos en los que es mejor contratar un préstamo bancario, con esta opción se paga menos hasta cuando no se aporta entrada. Al financiar todo el precio del coche, el total a devolver debería ser más alto, pero como el interés aplicado por los bancos es mucho menor que el de los concesionarios, a la larga sale más a cuenta.
- Aproximadamente **el 45% de los concesionarios financia la comisión de apertura.** Esto permite al comprador no tener que abonarla de golpe, aunque a la larga sale más cara.

La banca es más transparente que los concesionarios

Aunque suene contradictorio, en lo que sí gana claramente la banca es en la transparencia. Y es que las condiciones de financiación ofrecidas por los concesionarios son a menudo opacas y, en algunos casos, hasta se esconden datos:

- **Más de un tercio** de los concesionarios visitados **no indican el tipo de interés aplicado** en la documentación facilitada al cliente.
- En casi el **55% de los casos**, los concesionarios incluyen **servicios adicionales optativos no solicitados por el cliente** en la oferta de financiación.
- En ningún caso se ha aportado un documento en el que se especifiquen las coberturas y el precio de esos servicios adicionales.
- Hay **muy poca transparencia con el precio real de los vehículos**. Los investigadores de HelpMyCash.com afirman que, en algunas ocasiones, el comercial ha dado dos precios distintos de un mismo modelo sin ofrecer ningún tipo de justificación.

La financiación sin entrada ya no solo es cosa de los bancos

Otro dato interesante que se extrae de la investigación de campo realizada por HelpMyCash.com es que, en contra de la creencia popular, la mayoría de los concesionarios también financia los vehículos sin exigir el pago de una entrada:

- **Casi dos tercios de los concesionarios analizados no exige pagar una entrada en ningún caso.**
- Si se opta por la financiación lineal, no se exige entrada en cerca del 65% de los casos.
- Si se opta por la financiación flexible, más del 70% de los concesionarios no pide pagar entrada.

La financiación flexible está de moda

Y para terminar, desde HelpMyCash.com destacan que los concesionarios tratan de incentivar la denominada financiación flexible o preferente (también llamada *premium*, *preference*, etc.). Esta opción es una suerte de contrato de *leasing* para particulares que permite pagar unas cuotas más bajas que con un préstamo durante un plazo de entre tres y cinco años. Pasado ese período de tiempo, se puede terminar de pagar el coche (abonando una cuota final o financiándola), se puede devolver el vehículo o se puede cambiar por otro modelo.

Estos son los datos más destacados que han recopilado los investigadores sobre la financiación flexible:

- El 90% de los concesionarios visitados ofrece esta opción de financiación
- Al explicar las condiciones de la financiación lineal y de la flexible, muchos comerciales tratan de llevar al cliente hacia la segunda opción.
- Al explicar en qué consiste la financiación flexible, los comerciales se centran en las bajas cuotas y en la posibilidad de cambiar de coche al final del plazo. Sin embargo, en ningún caso se especificó cuál sería el precio total del vehículo en caso de refinanciar la cuota final.

- En uno de los concesionarios, el propio comercial reconoció que para el concesionario es más conveniente la financiación flexible, pues es una opción que les permite mantener ligado al cliente si este decide cambiar de modelo.
- En otro concesionario se ofrecían únicamente las condiciones de la financiación flexible. Tras insistir, posteriormente se facilitaron las de la financiación lineal.
- En ningún banco consultado se ofrece financiación flexible para comprar un coche.

Conclusiones

Con toda esta información sobre la mesa, desde HelpMyCash.com concluimos que:

- Los descuentos se suelen aplicar por financiar la compra con el concesionario, pero también pueden obtenerse si se pide un préstamo bancario. Por ello, **es aconsejable preguntar si se aplican descuentos aunque no se acepte la oferta de financiación del concesionario.**
- **Los concesionarios tienen cierto margen para ajustar el precio de los vehículos que venden.** En consecuencia, lo ideal es acudir a más de un concesionario de la misma marca para averiguar cuál podría vendernos más barato el modelo que buscamos.
- En general, **la financiación bancaria es más barata que la de los concesionarios, pero estos últimos pueden aplicarnos descuentos** que, a la larga, harán que paguemos menos por el coche. Además, en ciertos momentos, hasta pueden ofrecer intereses del 0%. Por lo tanto, **hay que comparar la oferta del concesionario con la de varios bancos** y hacer cálculos para saber con quién nos saldría más a cuenta financiar el vehículo.
- Los concesionarios son poco transparentes con las condiciones de financiación que ofrecen. **Hay que preguntar siempre por todo lo que nos pueda hacer pagar de más:** tipo de interés aplicado, comisiones, servicios obligatorios u opcionales incluidos, entrada, cuota final, etc.
- **Muchos concesionarios incentivan la financiación flexible**, ya sea a través de mayores descuentos, permitiendo no pagar entrada o “vendiendo” esa opción como más conveniente. Sin embargo, rara vez explican cuánto costaría en total un coche financiado de esta manera ni cuánto habría que pagar si se decidiera refinanciar la cuota final.

¿Quieres más información sobre las distintas opciones disponibles para financiar la compra de un coche? En [esta guía gratuita elaborada por HelpMyCash.com](#) encontrarás varios consejos que te ayudarán a tomar la mejor decisión: un listado de todo lo que debes preguntar para que no te “cuelen” ningún gasto oculto, una tabla para comparar distintas opciones de financiación, etc.

Glosario

Financiación lineal: financiación de un coche a través de la contratación de un préstamo o crédito.

Financiación flexible o preferente: financiación de un coche a través de un contrato de *leasing* o arrendamiento financiero. Durante un plazo de tres a cinco años, se devuelve solo una fracción del precio del vehículo, así que las cuotas son más bajas. Cuando llega el vencimiento, el titular puede devolver el automóvil, cambiarlo por otro o pagar una cuota final elevada para quedárselo, que generalmente puede refinanciarse.

Pago al contado: abono completo del precio del coche en el momento de la compra, sin pago a plazos.

Entrada: parte del precio del coche no financiada, a pagar en el momento de la compra del vehículo.

Servicios adicionales ofrecidos por los concesionarios: seguros de vida, de auto o de protección de pagos, extensiones de garantía, servicios de sustitución de neumáticos, contratos de mantenimiento, etc.

Nuestro equipo ha actualizado la información de toda nuestra base de datos para preparar este informe, trabajamos duro para ayudarte y nos interesa mucho tu opinión. Ayúdanos a mejorar o simplemente puedes agradecerarnos el trabajo bien hecho:

¿Te ha parecido útil este informe de HelpMyCash.com?

Pon tu opinión aquí

SÍ

Explícanos por qué para que podamos mejorar

NO

¿Tienes alguna sugerencia o propuesta de mejora?

Contacta con nosotros: atencion-al-cliente@helpmycash.com