

HIPOTECAS ONLINE: ¿ES PELIGROSO FIRMAR SIN PISAR EL BANCO?

Los clientes bancarios cada vez realizamos más operaciones *online*: transferencias, pagos con tarjeta, consultas de saldo en cuenta... Poco a poco y sin casi darnos cuenta, **hemos sustituido las colas en la oficina del banco por la gestión a través del ordenador, tablet o smartphome**. Sin embargo, para las operaciones más importantes, todavía necesitamos verle la cara al banquero. **¿Hacemos bien en ignorar las ofertas de hipotecas *online*?**

Según datos del comparador HelpMyCash.com, analizados por habitaclia.com, **existen muchas más razones para estar a favor de estos productos que en contra**. De hecho, ahora que se cumplen quince años de la llegada de ING a nuestro país y más de diez de operatividad en Openbank, Unoe y Activobank, ya es posible analizar objetivamente sus ventajas y desventajas.

Ventajas

- **Ausencia de comisiones.** La gran mayoría de bancos *online* siguen una política de “comisiones 0”, precisamente porque puede reducir gasto en personal y oficinas. Eso significa que no solo las hipotecas tienen menos comisiones, por ejemplo, un 0 % de apertura, sino que la cuenta asociada a la hipoteca también tendrá un coste 0 por mantenimiento, transferencias y tarjetas, muy seguramente durante toda la vida de la hipoteca.
- **Diferencial más bajo.** En estos momentos, existen ofertas *online* como la Hipoteca Unoe a Euríbor + 1,65 %, [la Hipoteca Naranja de ING a Euríbor + 1,69 %](#) o la Hipoteca Activa Plus de Activo Bank a Euríbor + 1,70 %.
- **Menos productos vinculados.** Las hipotecas *online* rara vez obligan a contratar más de dos seguros: vida y hogar, mientras que muchas de las hipotecas *offline* obligan además a contratar un tercer seguro, generalmente uno de protección de pagos o desempleo, u otro producto, como un plan de pensiones o un gasto mínimo anual con tarjetas.

- **Información más transparente.** Casi todos los bancos *online* hacen públicas las condiciones de contratación de sus productos de una forma mucho más completa y detallada que la banca *offline*, que suele usar la web de una forma más promocional que informativa.
- **Webs más usables.** Al estar concebidos como servicio mayoritariamente *online*, tanto el diseño como la usabilidad son mejores que los de la banca *offline*, y tanto el mantenimiento como las actualizaciones se cuidan al detalle.
- **También tienen oficinas.** La mayoría de bancos *online* tiene oficinas, al menos en las grandes ciudades, como en el caso de ING Direct o Activo Bank. En otros, como el de Openbank, se puede acudir a cualquier oficina del Santander, su “banco madre”.

Inconvenientes

- **No hay posibilidad de negociación.** Si intentamos “regatear” un poco las condiciones de la hipoteca, da igual los argumentos que demos: que tenemos un buen perfil o mucho dinero en la entidad, o que otro banco nos la concede... Los operadores nos explicarán que no es posible negociar, que no es un producto de condiciones flexibles y que solo pueden proponernos la oferta que el sistema informático les permite, sin ningún margen de adaptación.
- **Rara vez nos atiende la misma persona.** Al contactar por teléfono con una entidad *online*, no es posible escoger al operador con el que trataremos y muy rara vez nos encontraremos al mismo. Esto causa una sensación de neutralidad un tanto deshumanizadora y elimina por completo cualquier atisbo de negociación.

En conclusión, a fecha de hoy las ventajas las hipotecas *online* son muy superiores a sus pocos defectos, y aunque es cierto que otras hipotecas *offline* pueden competir con ellas con un interés variable también muy bajo, como el de las ofertas estrella del momento, la [Hipoteca Bankinter a Euríbor + 1,70 %](#) y la [Hipoteca Mari Carmen de Abanca a Euríbor + 1,75 %](#), en general las hipotecas *online* ofrecen un interés TAE más bajo, debido a la menor vinculación que obligan a contratar. Además, sus cuentas “todo gratis” (mantenimiento, transferencias, cheques, tarjetas...) cada año convencen a más ahorradores de que perder de vista las oficinas puede significar ahorrar muchos euros a fin de mes.

Más información:
 Comunicació - Nina Garcia
nina.garcia@habitaclia.com
 937 903 833

Segueix-nos : [Facebook](#), [Twitter](#) i [G+](#)

Acerca de habitaclia.com:

En 2014, [habitaclia.com](#) se consolida como el portal inmobiliario de referencia en Catalunya, las Illes Balears y Andorra. El último año, aumentó su audiencia y ya recibe más de cinco millones de visitas.

Con trece años de historia en el centro de Mataró, [habitaclia.com](#) acerca a los usuarios la más amplia oferta inmobiliaria de Catalunya, facilitando el contacto entre los que buscan inmueble y los anunciantes y proveedores.

El objetivo de [habitaclia.com](#) es facilitar la búsqueda de vivienda a los usuarios y ayudar a los profesionales a dar a conocer sus inmuebles y promociones, ofreciendo un espacio de interacción en el que pueden compartir información y experiencias de búsqueda con otros usuarios y proveedores, fomentando la participación activa en el mercado inmobiliario.

Actualmente, [habitaclia.com](#) acoge una oferta de más de 180.000 anuncios procedentes de más de 2.000 empresas inmobiliarias de Catalunya, las Illes Balears y Andorra.