

PEDIR UNA HIPOTECA: PREGUNTAS IMPRESCINDIBLES QUE DEBES HACER

Al pedir una hipoteca, hay que saber que los bancos no son asesores personales que miran por el bien de tus finanzas sino **comerciales de productos que intentan sacar el máximo beneficio de sus clientes**, según informa el comparador financiero HelpMyCash.com a habitaclia.com.

Por eso, al pedir información sobre qué hipoteca nos pueden conceder, el comparador aconseja no solo escuchar lo que quieran contarte en el orden y medida que ellos quieran, sino **tener un 'guion' propio de cómo debe desarrollarse la entrevista y qué información esencial debes obtener** durante la charla para poder tomar luego en casa una buena decisión.

Cómo distinguir una buena de una mala oferta

Tu guion debe incluir preguntas sobre cuatro puntos básicos:

1. **La financiación** que pueden darte. Hay que tener en cuenta que si te ofrecen, como en la mayoría de casos, el 80 % del valor de compraventa, significa que el otro 20 % más gastos e impuestos saldrá de tus ahorros. En las hipotecas para segundas viviendas, el porcentaje rara vez supera el 60 %; sin embargo, **si le compras el piso al banco puedes obtener hasta el 100 %**.
2. **El interés** que te cobrarán. En estos momentos, un buen interés es de euríbor + 2 % o inferior. Y además, tienes que **estar atento a que el contrato no incluya cláusula suelo**, que te impediría pagar menos cuando el euríbor cotice a la baja. El mercado actual no ofrece, de momento, hipotecas a tipo fijo demasiado atractivas para ser tenidas en cuenta.
3. **Las comisiones** que te van a aplicar además del interés. De estudio y apertura, novación, subrogación, cancelación anticipada... Este es un punto negociable. Piensa que la diferencia entre tener o no una comisión de apertura del 1 % en una hipoteca de 100.000 euros es de 1.000 euros, que pagarás al firmar.
4. **La vinculación** obligatoria (seguros, tarjetas, nómina y recibos planes de pensiones, etc.). Hay que prestar atención sobre todo a los seguros que te quieran "colar", teniendo en mente que:
 - a. Es tan necesario preguntar por **el precio de los seguros** como por la duración de los mismos (5 años, 10...) y su forma de pago (al firmar en un solo pago, incluido en el monto de la hipoteca...), porque estos factores alteran mucho su coste real.
 - b. Las llamadas **hipotecas bonificadas, que rebajan su interés a medida que el cliente acepta más vinculación**, debes estudiarlas muy bien; no se recomienda

contratar todo lo que el banco te sugiera sin calcular, pensando que la operación saldrá seguro más barata.

Se trata de que salgas del banco sabiendo claramente si te han hecho una buena o mala oferta, y también teniendo claro si vas a ser capaz de pagar. Para conseguirlo, HelpMyCash.com ha elaborado una guía para pedir hipoteca, [descargable de manera gratuita desde esta página](#), que incluye veinticinco preguntas listas para imprimir y rellenar, información sobre leyes, calculadoras gratis y varios consejos para pedir el préstamo.

Las claves: pedir a varios bancos, informarse y negociar

Consejos generales antes de empezar:

- **No firmes nunca nada que no entiendas.** No tengas vergüenza de preguntarle a tu banco, a un gestor o notario; usa los consultorios y foros de internet; y consulta los reglamentos y leyes hipotecarios.
- **Pide ofertas en al menos 3 bancos a la vez.** Esto tiene un doble beneficio para ti: por un lado, cada vez entenderás más el producto y verás más claro los “trucos” de los bancos a la hora de explicarte las cosas, y por otro, así tendrás varias ofertas entre las que elegir, y opciones si un banco te deniega la hipoteca. Recuerda que mientras no hayas firmado nada, eres libre de cambiar de opinión y rechazar cualquier oferta
- **No descartes las ofertas *online*.** Los bancos *online* siempre suelen tener hipotecas con diferenciales bastante bajos comparados con la media actual, y también menos comisiones y productos vinculados.
- **¿Hipoteca a tipo fijo o variable?** Es cierto que al firmar una hipoteca a tipo fijo sabes exactamente lo que vas a pagar cada mes durante toda la vida de la hipoteca, pero dados los altos intereses de las hipotecas fijas del mercado español actual, en 2014 no suele ser una buena opción. Mientras las ofertas no bajen del 6 % o 7 %, la operación solo sería rentable si el euríbor se mantuviera, de media durante los 25 o 30 años de hipoteca, por encima del 4 %, cosa que no ha ocurrido desde el nacimiento del euríbor en 1999.
- **Intenta negociar siempre.** Las hipotecas no son productos de precio cerrado, sino que todo es más o menos negociable: comisiones, vinculación, interés aplicado... No perderás nada por intentarlo y sin embargo sí tienes mucho que ganar.

En definitiva, **una persona que acuda a un banco en septiembre de 2014 con un perfil medianamente solvente debería poder conseguir una hipoteca referenciada a euríbor, con un diferencial alrededor del 2 %, con pocos productos vinculados y el menor número de comisiones posible.**

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

Síguenos : [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, ha aumentado un 80 % su audiencia y ya recibe casi 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 150.000 anuncios procedentes de 2.000 empresas inmobiliarias de Catalunya, las Illes Balears y Andorra.