

## ¿CÓMO AUMENTAR LAS POSIBILIDADES DE QUE EL BANCO NOS DÉ UNA HIPOTECA?

La mayoría de personas que han decidido comprarse una casa se enfrentan a un gran reto: conseguir una buena hipoteca, una operación en la que no tienen experiencia ya que solo suele efectuarse una o dos veces en la vida. Obtener o no el ansiado préstamo dependerá sobre todo del departamento de riesgos del banco, que mirará con lupa **ingresos y situación laboral**. Pero, según informa el comparador [HelpMyCash.com](http://HelpMyCash.com) a [habitaclia.com](http://habitaclia.com), hay algunos aspectos que el futuro hipotecado puede controlar con el objetivo de aumentar sus posibilidades de oír un “sí”.

- **Dos titulares siempre mejor que uno.** El banco prefiere que sean dos personas quienes firmen la hipoteca, ya que es mucho más difícil que las dos pierdan su sueldo a la vez. En otras palabras, el riesgo de impago percibido por el banco se divide por dos.
- **Conviene aportar la máxima entrada posible.** La financiación máxima que nos concederá cualquier entidad será del 80 % del valor de tasación o compraventa, por lo que nosotros tendremos que aportar el otro 20 %. Y cuanto más podamos aportar, más probabilidades habrá de que el banco nos conceda el préstamo, ya que rebajamos el riesgo, y además nos considerará capaces de ahorrar y buenos administradores de nuestro dinero. Eso sí, tampoco es recomendable quedarse a 0 de ahorros, sino que es preferible reservar algunas cuotas pensando en posibles imprevistos que puedan surgir más adelante.
- **Comprar un piso de banco nos abrirá las puertas de su financiación.** Los precios no son más baratos, pero tendremos muchas más posibilidades de que nos concedan la hipoteca, dada la gran necesidad de las entidades de deshacerse de estos activos.
- **Buscar en varios bancos a la vez aumentará nuestras posibilidades.** Pedir hipoteca al menos a tres bancos a la vez es lo ideal, ya que nos permite varias cosas: entender cada vez más el producto, ver qué ofrece el mercado, aprender a negociar con los bancos y no quedarnos sin opciones. Para conocer qué ofrece el mercado actual sin tener que ir oficina por oficina, lo ideal es usar un [comparador de hipotecas](#). Además, si uno de los bancos es [online](#), ahorraremos en tiempo y visitas, y pagaremos menos comisiones. Por último, no hay que perder de vista que en estos momentos es posible conseguir diferenciales por debajo del 2 %, como la [Hipoteca Sin Más de Bankinter a Euríbor + 1,95 %](#), la [Hipoteca Ferco Gestión a Euríbor + 1,85 %](#) o la [Hipoteca Naranja de ING a Euríbor + 1,99 %](#).
- **Negociar con el banco puede convertir un “no” en un “sí”.** Se trata de poner encima de la mesa todo lo que podemos ofrecer a la entidad: solvencia asegurada porque tenemos

antigüedad en el trabajo, fiabilidad porque somos viejos clientes del banco, ser clientes rentables porque tenemos otros productos contratados o más familiares en la entidad... Incluso, si lo estimamos pertinente, podemos comprometernos a mantener una mayor vinculación con la entidad (abrir un plan de pensiones, contratar más seguros...) a cambio de la concesión del préstamo.

- **Conocer qué casa nos podemos permitir con nuestro perfil nos evitará pedir cantidades fuera de nuestro alcance.** Usar [una calculadora para saber cuál es la hipoteca máxima](#) a la que podemos aspirar hará que vayamos al banco con una cifra razonable en mente, lo que aumentará la confianza al banco en nosotros.

En resumen, se trata de ser realistas, abrir al máximo nuestro campo de posibilidades, no descartar los pisos de banco ni las hipotecas online, y poseer dos sueldos, suficientes ahorros o cualquier otra cosa que garantice al banco nuestra solvencia y fiabilidad... y negociar.

*Más información:*

*Comunicació - Nina Garcia*

[nina.garcia@habitaclia.com](mailto: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 más cuatro 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 1.900 empresas inmobiliarias de Catalunya, las Illes Balears y Andorra.