

Unete a la manada y ahorra dinero

GUIA DE HIPOTECAS PARA



Aprende como

- Funcionan las hipotecas
- Encontrar la hipoteca de tu vida
- Negociar con el banco
- Diferenciar las mejores hipotecas



Una guía de:



financiaci|red



Porque la compra de una vivienda es la mayor inversión que una persona realizará en toda su vida conviene no tomársela a la ligera. Si una persona es capaz de invertir horas en buscar opiniones y comparar precios a través de internet para adquirir su nueva televisión de plasma por sólo 100 euros menos, ¿No merece la pena dedicarle algo más de tiempo a una operación en la que las posibilidades de ahorro se cifran en miles de euros? En HipoListo creemos que sí y que también todo el proceso es más fácil si cuentas con el apoyo y la sabiduría de toda una manada de hipolistas.

Esta Guía hipotecaria para hipolistas surge precisamente de la necesidad de completar los conocimientos de la comunidad con una base de datos que reúna los mejores consejos y la información básica que todo ahorrador necesitará en la búsqueda de la 'hipoteca perfecta'.

¿Estás seguro que quieres meterte en este lío?

La escena se repite a diario por todo el país: hemos conseguido ahorrar una cantidad 'importante' y empezamos a pensar qué hacer con ese dinero. Como no somos 'ases' de las finanzas y los mercados financieros no son lo nuestro, decidimos que la inversión más lógica es adquirir una vivienda. Empieza entonces la gran aventura de buscar el piso de nuestros sueños y la hipoteca de nuestras pesadillas.

Pero antes de embarcarte en este viaje conviene que hacerse algunas preguntas: ¿Es comprar la mejor opción? ¿Es el mejor momento? Y sobre todo, ¿De verdad soy consciente de donde me estoy metiendo? Desde un punto de vista cultural, la sociedad española tradicionalmente ha primado la compra frente al alquiler, pero esto no quiere decir que sea la mejor alternativa. Hay que valorar las ventajas y desventajas de cada una de ellas desde un punto de vista práctico-personal y financiero.

Por una parte, el alquiler es una opción más económica que la compra y, sobre todo más flexible. Una vivienda alquilada no supone más atadura que un contrato temporal por uno, dos, cinco... años, que además se puede romper avisando con el suficiente tiempo de antelación. En este sentido, se mantienen abiertas a cambios de residencia por motivos labora-

les o personales de forma que sea la vivienda la que se adapte a la persona y no al contrario. Por otra parte, una casa de alquiler también supone menores responsabilidades en cuanto al mantenimiento de la vivienda, ya que en principio los desperfectos y reparaciones corren a cargo del propietario del piso, así como los gastos de comunidad.

La gran pega del alquiler es que el piso jamás será propiedad del inquilino (exceptuando el alquiler con opción a compra, claro). Esto implica también una serie de riesgos como el tener que dejar la vivienda pese a no querer hacerlo porque finaliza el contrato, restricciones en cuanto a mascotas e incluso en cuanto al mobiliario del apartamento. Y es que al final cualquier reforma o mejora que se haga en el piso sólo se podrá disfrutar durante el tiempo que dure el alquiler.

Pero dejando a un lado cuestiones personales o de carácter más práctico, también se puede estudiar el asunto desde un punto de vista financiero. Es decir ¿Es más rentable alquilar o comprar? Si nos centramos exclusivamente en las cifras, la primera opción supone un ahorro mensual del 37,4% respecto a la segunda según Facilisimo.com. Sin embargo, hace falta ir un poco más allá y analizarlo como si se tratase de inversiones, ya que a fin de cuentas la adquisición de una vivienda no deja de ser eso, una inversión.

En este sentido, hay que enfrentar el tipo de interés del préstamo a la revalorización del valor del activo (la casa) y a otras alternativas para sacar partido de nuestro dinero. Que el interés que pagamos por el préstamo supere el porcentaje en el que aumenta el valor del inmueble ya es una señal de que esa no es una buena inversión. Para que el análisis sea comple-



to, también debemos tener en cuenta otras posibles inversiones o fórmulas de rentabilizar nuestro capital (siempre de acuerdo con nuestro perfil, claro. De nada sirve decir que se puede ganar un 20% arriesgando si nuestro perfil es conservador).

En principio, para que la compra de la vivienda sea mejor opción que el alquiler, la revalorización del inmueble también debería superar a la rentabilidad de esas otras inversiones alternativas, aunque quizás este es un concepto algo más difuso para la mayoría de ahorradores.

En términos generales, comprar una vivienda es mejor que alquilarla desde un punto de vista financiero cuando la tasa de crecimiento de los precios de la vi-

vienda sea mayor que el rendimiento que podemos obtener con otras inversiones y mayor que los costes por los intereses que pagamos por la hipoteca. Si pese a todo seguimos resueltos a convertirnos en orgullosos propietarios es hora de pasar a la siguiente fase.

Lo que debes saber antes de ir al banco

Como en el ejemplo de la televisión, no se puede acudir al banco 'sin los deberes hechos'. Además de revisar a través de internet las ofertas de entidad de turno hay que familiarizarse con el entorno financiero e hipotecario. Lo ideal sería convertirnos en una especie de experto temporal en lo

que a hipotecas se refiere, pero como no todo el mundo está dispuesto a invertir el tiempo necesario para hacerlo. Sin embargo, sí deberíamos contar con unos conocimientos mínimos sobre los componentes de una hipoteca y su funcionamiento.

En realidad, un préstamo hipotecario es un contrato por el cual una entidad o persona presta a otra una cantidad de dinero con un bien (el inmueble) como garantía del pago. Una definición más técnica de hipoteca es la siguiente: La hipoteca es un derecho real que tiene una entidad sobre un bien, que permanece en poder de un tercero, pudiendo el acreedor, en caso de que el deudor no cancele la deuda en los plazos y condiciones estipuladas, promover la venta del bien en cuestión, para recuperar el pago del crédito.

Una hipoteca se compone de varios elementos (que son los que comparadores como Hipolisto utilizan para valorar y enfrentar las diferentes ofertas) que debemos conocer de antemano para poder entender qué nos está contando el 'asesor' y qué está dejando de lado. Además, es la única forma de recopilar toda la información que después necesitaremos para poder evaluar correctamente la propuesta.

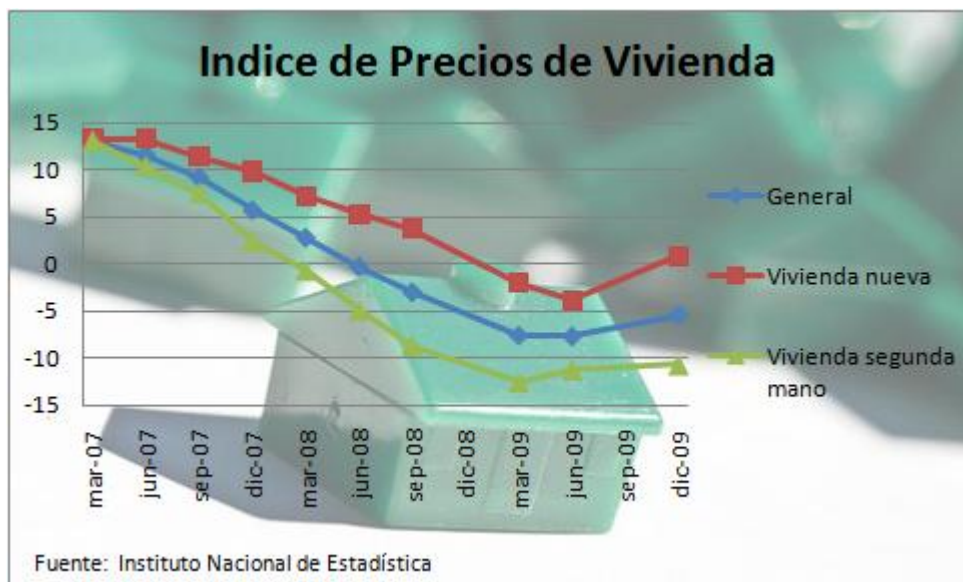
Los conceptos que hay que tener en cuenta son:

- **Tipo de hipoteca:** existen diferentes tipos de hipoteca en función del tipo de interés. La distinción más habitual es entre las hipotecas a tipo de interés fijo, tipo de interés variable y mixto. En las primas el tipo de interés que se paga durante toda la vida del préstamo se determina en el momento de constituir el préstamo y se mantiene durante toda la vida del mismo. En el segundo, el interés varía (y con él las cuotas) en

función del índice de referencia (generalmente el Euribor) que se seleccione y el tercero plantea un modelo a caballo con un primer periodo fijo y después otro variable. Por último, también existen las conocidas como hipotecas multidivisa que son préstamos en una moneda diferente al euro y que permiten beneficiarse de los menores tipos de interés y el cambio favorable de determinadas monedas (la más habitual es el yen, aunque ahora empiezan a surgir otras alternativas como las hipotecas en dólares). Para la mayoría

de personas la elección entre una hipoteca tradicional y una multidivisa se decantará por la primera debido a supone menores riesgos y es más fácil de controlar.

- **Índice de referencia y diferencial:** en las hipotecas a tipo variable, este es el índice



que sirve como base para calcular el tipo de interés. El más habitual es el Euribor a un año, pero hay otras alternativas como el IRPH o el de las Cajas de Ahorro. A este índice hay que sumarle un diferencial establecido por los bancos para asegurarse de que sacan partido de la operación por encima del precio al que se presta el dinero. El valor del índice de referencia varía con el paso del tiempo y se actualiza de forma anual o semestral.

- **Plazo del préstamo:** es el número de años de vida del préstamo hipotecario y dependerá de nuestras necesidades por una parte y de la flexibilidad del banco por otra. Hay que tener en cuenta que cuando mayor sea el plazo más intereses se pagan.

- **Sistema de amortización:** es quizás una de las partes más complicadas del préstamo y define la forma en la que pagaremos nuestros intereses (el famoso "al principio pagas intereses y después pagas realmente la casa"). Los sistemas de amortización más habituales son el francés y el alemán. El primero apuesta por cuotas constantes que implican un mayor pago de intereses al principio de las cuotas y menos al final. El segundo, algo más infrecuente, se caracteriza por un pago constante del capital de amortización de la vivienda, lo que supone un pago de intereses variables cada mes. Pese a que puede resultar algo lioso, conviene estudiar bien ambas alternativas:

- **Comisiones:** existen infinidad de comisiones a la hora de formalizar una hipoteca. Por fortuna, hay algunas que se repiten en la mayoría de ofertas. Estas son:
o **Comisión de estudio:** cada vez más marginal. Es el porcentaje que se cobra por las gestiones y

el análisis que la entidad hace para verificar su viabilidad. Sólo se cobra si se concede el préstamo.

o Comisión de apertura: es lo que paga por los trámites que la entidad debe realizar para formalizar el préstamo. Suele ser un porcentaje del dinero que se presta y sólo se paga a la firma de la operación. Para el caso de préstamos hipotecarios para adquisición de vivienda de hasta 150.253,03 euros, englobará los gastos de estudio.

o Comisión por modificación de condiciones o cambio de garantías: esta es una comisión que se cobra si solicitamos modificar el préstamo por tener que modificar el contrato y realizar el consiguiente análisis de riesgo.

o Comisión por novación: la novación también implica la modificación de las condiciones de la hipoteca, aunque en este caso se beneficia de una reducción de los costes notariales. El problema es que sólo se pueden cambiar algunos aspectos como el capital, el plazo, las condiciones de tipo de interés, el sistema de amortización y la las garantías personales. No se puede, por lo tanto cambiar el titular de la hipoteca. La entidad también puede solicitar el pago de la comisión por modificación de condiciones, pero esta queda limitada al 0,1% para los préstamos hipotecarios cuando la novación sólo se refiere a la ampliación del plazo del préstamo.

o Comisión por amortización parcial anticipada: se cobra por los trámites y por el dinero que la entidad deja de ganar al no percibir los intereses por el capital que se amortiza anticipadamente.

o Comisión por tipo de interés: El Banco de España es muy claro en este aspecto, ya que en las hipotecas a tipo variable, cuya revisión se produzca cada doce meses o menos, la entidad no podrá percibir nada por este concepto. En cambio, si se trata de otros casos, el importe será el pactado, aunque su cobro sólo

lo será posible si la cancelación supone una pérdida para la entidad.

o Comisión por cancelación o amortización anticipada total: Al igual que en la cancelación o amortización parcial, se refiere a los trámites administrativos correspondientes a las actuaciones que debe realizar, como también por la compensación a la entidad por lo que deja de ganar -o lucro cesante- al dejar de percibir los intereses por el capital pendiente del préstamo.

o Comisión por subrogación: es lo que se conoce como cambiar de banco la hipoteca o en su defecto del titular de la misma. El Banco de España establece unos límites a

o Compensación por desistimiento y por tipo de interés: si se trata de un préstamo o crédito hipotecario formalizado a partir del 9 de diciembre de 2007, la hipoteca recae sobre una vivienda y el prestatario es una persona física, las entidades sólo podrán cobrar, por amortización anticipada parcial, y si así lo hubieran pactado, una cantidad en concepto de compensación por desistimiento y, en ciertos casos, otra en concepto de compensación por riesgo de interés.

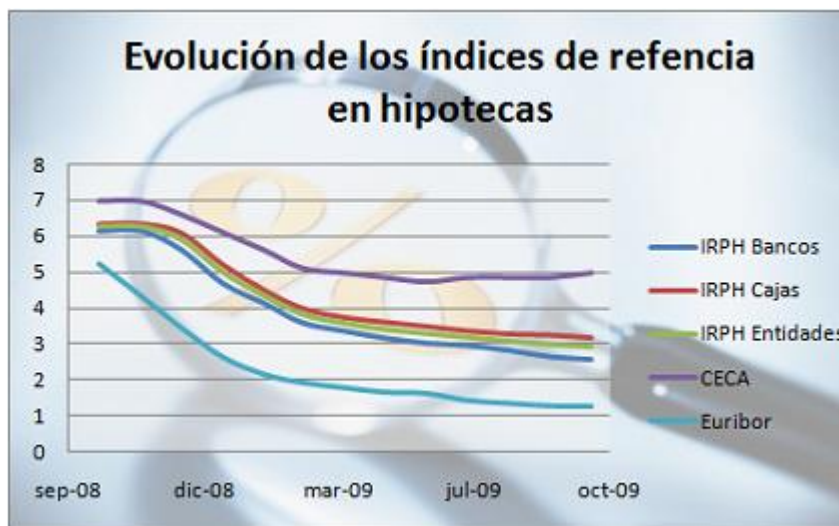
- Seguro del hogar: es el único seguro obligatorio al comprar una vivienda. La mayoría de entidades obligan al cliente a contratarlo con el propio banco a través de su aseguradora, pero legalmente podríamos hacerlo con cualquier otra compañía.

- Productos asociados: la variedad es enorme y va en aumento. Podemos encontrar clásicos desde el seguro de vida ligado a la hipoteca hasta recién llegados como tarjetas de crédito o la obligación de domiciliar la nómina. En realidad, ninguno de estos productos vinculados a la hipoteca es obligatorio legalmente, pero las entidades se sirven de las hipotecas para atar al cliente al máximo. La zanahoria en este caso son las reducciones en el diferencial sobre el índice de refe-

Es imprescindible preguntar por el coste de los productos asociados para poder calcular el importe total de la hipoteca y si de verdad compensa pagar un diferencial menor a cambio de contratar el seguro de vida, plan de pensiones, cuenta corriente... con el banco.



¡AHORRA TIEMPO Y DINERO COMPARANDO SEGUROS DE COCHE DE MÁS DE 15 ASEGURADORAS!



rencia. Es imprescindible preguntar por el coste de los mismos para poder calcular el importe total de la hipoteca y si compensa pagar un diferencial menor a cambio de contratar uno de estos productos.

- **Periodo de carencia:** es un periodo en el que sólo se pagan los intereses y no se amortiza capital. Esto sirve para aligerar la cuota en momentos de necesidad y suele establecerse al principio de la vida del préstamo o, en su defecto, a petición del cliente. Hay que tener en cuenta que sólo estaremos pagando intereses, por lo que a larga se puede considerar dinero 'regalado' al banco.

- **Cuotas aplazables:** algunos préstamos permiten aplazar cuotas en caso de necesidad, aunque muchas entidades no promocionen esta posibilidad.

- **Cláusula de suelo y techo:** muy de moda en los últimos tiempos. Básicamente establecer un tipo de interés máximo y mínimo que se pagará durante toda la vida del préstamo. En principio no tiene por qué ser negativa, siempre que se encuentre en niveles equitativos, es decir, que el suelo no sea demasiado alto y por lo tanto se active con frecuencia, pero el techo excesivamente elevado y no se alcance nunca.

- **Tasación de la vivienda:** generalmente el banco suele contar con una empresa de confianza que se encarga de la tasación, pero no siempre es así.

La clave para salir airoso para por familiarizarse con estos conceptos para que no se nos escape ninguno a la hora de hablar con el banco. Si es necesario podemos incluso apuntarlos en un libreta e ir rellenándolos conforme la entidad va desglosando su oferta. Además, para esta primera toma de contacto también será necesario llevar parte de la infor-

mación que después nos va a solicitar la entidad financiera como las nóminas o la declaración de la renta e incluso un certificado de salud.

Negociar con el banco

Esta es la parte más complicada porque también es la que más escapa a nuestro control. Por una parte, la decisión final sobre el préstamo depende exclusivamente de la entidad bancaria y por otra, no todo el mundo posee las mismas aptitudes de negociación (entre otras cosas por eso las ofertas de préstamos suelen ser tan dispares).

Se puede dividir en proceso de negociación en dos partes bien diferenciadas. La primera se refiere a la toma de contacto con el banco. Lo más importante es acudir con las ideas claras (aunque luego nos hagamos 'los tontos' en la sucursal), sabiendo la información que necesitamos recabar y los datos que deberemos aportar. Conviene haber revisado las condiciones que cada banco ofrece a través de internet, así como qué entidades se ajustan más a nuestras características (para eso nada mejor que los comparadores de hipotecas) para ahorrar tiempo y esfuerzos.

En esta primera fase el objetivo es acceder al mayor número de ofertas, lo que incluye visitar diferentes sucursales de una misma entidad. Al final, cada oficina comercial de un banco tiene sus propios márgenes de beneficio y, sobre todo, bastante libertad para variar decantarse por uno u otro producto y jugar con las condiciones del mismo.

Una vez hayamos reunido toda la información, será cuestión de comparar y descartar el grueso de ofertas que no se ajustan a nuestras necesidades o que simplemente no son buenas. Lo ideal es quedarnos con un máximo de cuatro o cinco propuestas sobre la mesa y lanzarnos entonces a negociar 'de verdad'.

Aunque el cliente siempre parte con desventaja en lo referente a la financiación, hay una serie de pautas que nos pueden ayudar a sacar mejor partido de nuestros activos. El primer paso es mostrar interés por involucrarse con el banco e incidir en que somos un cliente fiel dispuesto a llevar al banco nuestra nómina y que no descarta contratar más productos adicionales de los meramente obligatorios. Seguramente ya lo hayamos hecho en la primera toma de contacto, pero no está de más recordar-

¿Hay que elegir la casa antes de ir al banco?

Esta es la eterna duda. La mayoría de las personas busca primero la casa que desea comprar y después aborda el tema de la financiación cuando quizás será más sencillo seguir el proceso inverso. Se puede e incluso se debe acudir al banco antes de tener una vivienda en mente. Esta visita servirá para hacernos una idea aproximada del dinero que está dispuesto a prestarnos y por lo tanto cuál será nuestro presupuesto.

Desde un punto de vista psicológico es más sencillo acudir primero al banco en lugar de ponernos a buscar nuestra casa ideal, encontrarla y después ver como queda totalmente fuera de nuestro alcance porque el banco no está dispuesto a prestarnos esa cantidad.



lo.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que casi todos los apartados de una hipoteca son negociables, aunque algunos con mayor facilidad. Así, la comisión de apertura es uno de los elementos más flexibles junto con la de estudio y suele ser factible eliminarla o reducirla al mínimo. La comisión por amortización anticipada es otro candidato al 0% (siempre que nos ciñamos a menos del 25% de capital restante). No ocurre lo mismo con las comisiones por cancelación o subrogación, que los bancos mantienen 'contra viento y marea'.

En las hipotecas a tipo variable, el diferencial se suele convertir en el principal caballo de batalla de la negociación. Conviene

haber estudiado previamente el coste de los productos añadidos para compararlos con los puntos porcentuales que se suman o restan a ese diferencial en función de cuáles se añadan o se sustraigan. En una situación ideal, el 'asesor' será capaz de decirnos en el momento cuando aporta al diferencial cada producto o por lo menos

una estimación de cuál sería el mismo si decidimos, por ejemplo, no contratar la tarjeta de crédito.

Una buena estrategia en este punto es preguntar por las obligaciones relacionadas con cada producto. En el caso concreto de las tarjetas de crédito, puede sólo especificarse que es necesario contratarlas, pero no mantenerlas, y lo mismo puede aplicarse a la domiciliación de recibos o de la nómina.

También puede ser positivo marcarnos una lista de prioridades para la negociación e ir atacándolas consecutivamente. Estas pueden ser desde tener la menor vinculación posible a rebajar el máximo el diferencial respecto al Euribor, no domiciliar la nómina, establecer un buen periodo de carencia o elegir la fecha de pago. En este punto, la decisión depende de las prioridades de cada ahorrador.

En cualquier caso lo que no hay que hacer es dejarse llevar por la persona que nos atiende ni tener miedo a hacer propuestas en principio descabelladas. Si llegase el caso, ya se encargaría la propia entidad de ponernos las cosas claras.

Tomar una decisión

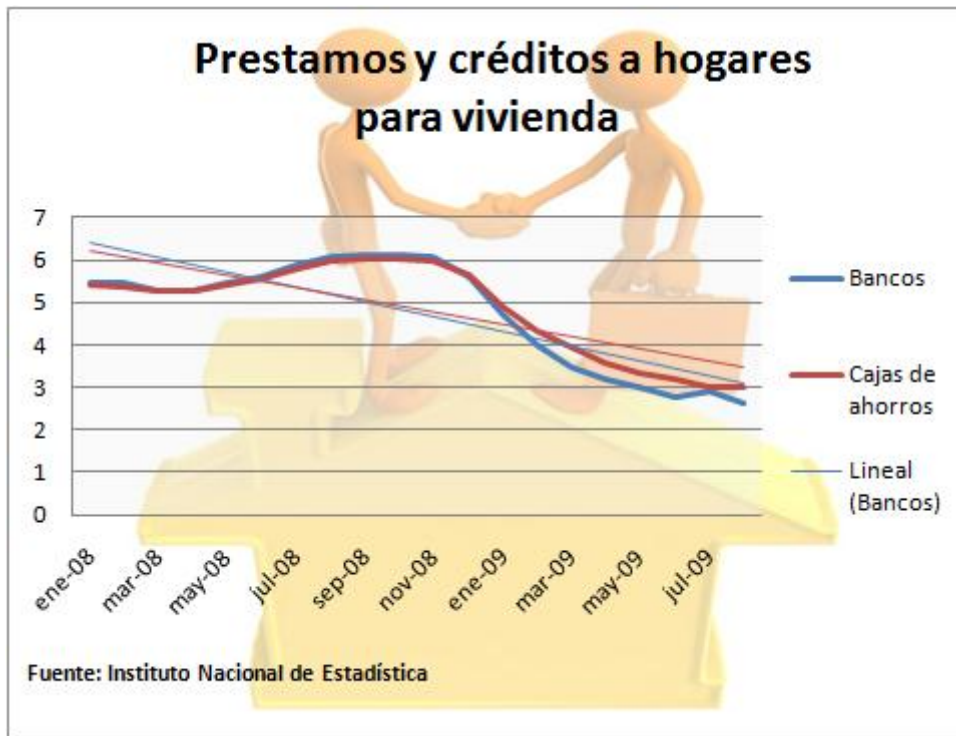
Sin duda lo más complicado. Ya tenemos toda la información en nuestro poder con las ofertas en firme (y a ser posible vinculantes) por parte de las entidades con las que finalmente hemos alcanzado la última fase de la negociación. Ahora sólo queda tomar la decisión final que nos conducirá a un 'largo matrimonio' con el banco.

La elección dependerá de una mezcla del estudio de los datos y la situación personal de cada ahorrador. Es importante analizar los datos financieros sobre cuánto costará la hipoteca mes a mes, pero este no debe ser el único baremo. Al final, las necesidades específicas de cada persona también son importantes y es recomendable

elegir el préstamo que mejor se adapte a las mismas. No se trata sólo de la cuantía y el plazo (que además son relativamente fáciles de ampliar o reducir luego), sino de cuestiones como los periodos de carencia, la posibilidad de aplazar cuotas o las comisiones... Lo que no debemos hacer

es elegir el préstamo por el asesor que nos atención. No importa lo profesional o considerads que fuese la persona del banco, ya que con quien nos comprometemos es con la entidad y más en concreto con esa sucursal (cambiar después de oficina es muy complicado, aunque no debería serlo). Pese a que pueda parecer que el banco nos está haciendo un favor al concedernos la hipoteca, lo cierto es que en realidad nos está vendiendo un producto y no sabemos cómo se comportará tras cerrar la venta. Una hipoteca puede tener una 'vida' de más de 30 años y en ese plazo es muy factible que la sucursal cambie de director, que la persona que nos firmó el préstamo ya no esté allí e incluso que haya cerrado esa oficina. Demasiadas variables como para tomar una decisión por las personas que nos atendieron.

En decisiones como la de contratar un préstamo hipotecario es lógico que siempre surjan dudas antes de firmar, pero lo importante, más allá del convencimiento sobre si es o no la hipoteca ideal, es que seamos conscientes de lo que estamos firmando y que conozcamos cada una de las cláusulas del contrato y nuestros derechos. Sólo así evitaremos sorpresas sin solución cuando pasen los años y por lo menos habre-



Las mejores hipotecas versión



EUR + 0,25 %	Caja España	Hipoteca t-enteras (80% financiación)	1.103 €
EUR + 0,25 %	Caja Vital Kutxa	Nueva Hipoteca Vital	1.103 €
EUR + 0,27 %	Deutsche Bank	Hipoteca Rompedora db (requisitos maximos)	1.106 €
EUR + 0,29 %	uno-e	Hipoteca uno-e	1.109 €
EUR + 0,30 %	Caixa Tarragona	Hipoteca 0,30	1.111 €
EUR + 0,30 %	bancopopular-e	Hipoteca Top 0,30	1.111 €
EUR + 0,35 %	BBK	Préstamo Hipotecario Joven	1.118 €

Hipotecas a
tipo de interés
variable

Hipotecas a
tipo de interés
fijo

4,90%	Barclays <small>★★★★☆ 1 crítica</small>	Hipoteca Fija (30 años)	1.698 €
5,45%	ActivoBank	Hipoteca Tipo Fijo hasta 30 años	1.807 €
5,45%	Banco Herrero	Hipoteca Tipo Fijo hasta 30 años	1.807 €
5,45%	SabadeIAtlántico	Hipoteca Tipo Fijo (30 años)	1.807 €
5,45%	Solbank	Hipoteca Tipo Fijo hasta 30 años	1.807 €
5,80%	tubancaja	Hipoteca Fija (30 años)	1.878 €
6,00%	bancopopular-e	Hipoteca Fija (30 años)	1.919 €



**Sé Hipolisto. Únete a la manada.
Ahorra dinero**

Más información: En la web, www.hipolisto.es
En nuestro blog <http://blog.hipolisto.es>
En Twitter [hipolisto](https://twitter.com/hipolisto)