

La financiación de la  
compra  
de la vivienda:  
**CÓMO PEDIR UNA  
HIPOTECA Y NO  
MORIR EN EL  
INTENTO**

**AUSBANC CONSUMO**  
ASOCIACIÓN DE USUARIOS  
DE SERVICIOS BANCARIOS 

I   
**Feria** de la  
**Vivienda**  
[www.feriavivienda.com](http://www.feriavivienda.com)

 **PROMOTORES**  
INMOBILIARIOS  
DE LA REGIÓN DE MURCIA

# El acceso a la vivienda

-Artículo 47 CE: Derecho básico a una vivienda digna y adecuada-

## ¿CÓMO ACCEDEMOS?



ESPAÑA: UN PAÍS DE PROPIETARIOS

MEDIO MÁS IDÓNEO PARA FINANCIAR: EL PRÉSTAMO  
CON GARANTÍA HIPOTECARIA

GARANTÍA  
PERSONAL

GARANTÍA  
HIPOTECARIA

# PROCESO DE FINANCIACIÓN: 3 FASES

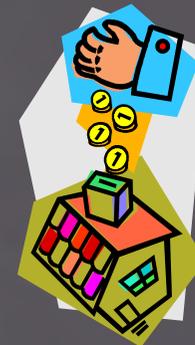
PRECONTRACTUAL →



FORMALIZACIÓN →



CONTRACTUAL →



# FASE PRECONTRACTUAL

## La publicidad

### FINALIDAD:

Seducirnos para traspasar el umbral, atraernos a la contratación con esa entidad.

### **CUIDADO CON:**

MENSAJES EN GRAN TAMAÑO  
LETRA PEQUEÑA

Pero sobre todo... ¡LO QUE NO SE DICE!



# FASE PRECONTRACTUAL

## La publicidad

Lo que no se dice...

Lo que se debe decir...

**HIPOTECA Tranquilidad**  
 CON LA MISMA CUOTA PARA SIEMPRE



Ya no te preocuparán las subidas del tipo de interés.

**Banesto**

Hipoteca Activa Plus

**Hipoteca Activa Plus**

EURIBOR +  
**0,35%**



**hipoteca zig joven**  
 Tu hipoteca,  
 en condiciones

**0% NOMINAL**  
 3 PRIMEROS MESES  
 A PARTIR DEL 4º MES  
 EURIBOR A 1 AÑO + 0,35  
 3,798% TAE\*

COMISIÓN TODOS LOS REQUISITOS  
 REVISIÓN SEMESTRAL

**0% COMISIONES**  
 APERTURA / CANCELACIÓN  
 NOVACIÓN / CAMBIO DE GARANTÍAS /  
 AMORTIZACIÓN ANTECIPADA

\* Cliente sujeto a los requisitos de contratación de riesgo de mercado.

**HIPOTECA SANTANDER**

**EURIBOR**  
**+0,25%**  
 HASTA EL VENCIMIENTO

**4,97% TAE** | **0% COMISIÓN DE APERTURA**

COMIÉNTANOS PARA MÁS INFORMACIÓN Y MÁS Opciones de financiación. MÓVETE A VIVIR HASTA 4 DE 5 DEL VALOR DE TU CREDITO TOTAL. Y EN EL CASO DE CONDICIONES DESESAVORABLES, EN EL CASO DE EMERGENCIAS.

Queremos ser tu banco

**Santander**  
 El banco de todos

# FASE PRECONTRACTUAL

## Buscar y comparar

### **1.- Recabar varios folletos informativos:**

Son gratuitos y orientativos

Contenido: nombre del producto, plazo, tipo de interés, comisiones, gastos, cuotas orientativas...

No vinculan a la entidad, salvo en las comisiones y gastos a repercutir al cliente

Pueden consultarse en internet

### **2.- No limitarse a la sucursal más cercana o con la que llevamos tiempo trabajando.**

### **3.- Elegir las ofertas que se adecúan mejor a nuestras necesidades (poder adquisitivo, porcentaje de endeudamiento, cargas familiares, estabilidad personal y laboral).**

Pero... ¿Cómo valorarlas? ¿Qué tenemos que tener en cuenta?



## FASE PRECONTRACTUAL

### ¿Qué tenemos que tener en cuenta?

#### - ¿Tipo fijo a variable?:

**Fijo**: La cuota a pagar se mantiene constante durante el tiempo que dura el crédito, lo que permite conocer con exactitud el importe que se va a satisfacer hasta la extinción del crédito. Por contraprestación, no podremos beneficiarnos de si se produce una bajada de los tipos de interés en el mercado.

**Variable**: La cuota a pagar varía periódicamente (generalmente al año o cada seis meses) en función del indicador elegido, más un margen diferencial.

**Mixto**: Supone una combinación de las dos clases anteriores manteniéndose durante un periodo estos intereses con carácter fijo y el resto variable.

# FASE PRECONTRACTUAL

## ¿Qué tenemos que tener en cuenta?

- En caso de variable ¿qué tipo de referencia?

The screenshot shows the AUSBANC website with a table titled "Índices de referencia oficiales del mercado hipotecario". The table lists various indices for each month of 2010. The indices include IRPH Bancos, IRPH Cajas, IRPH Conjunto Entidades, CECA, Deuda pública, MIBOR, EURIBOR, and Tipos de Intervención BCE.

	IRPH Bancos	IRPH Cajas	IRPH Conjunto Entidades	CECA	Deuda pública	MIBOR	EURIBOR	Otros tipos de Intervención BCE
<b>2010</b>								
SEPTIEMBRE	---	---	---	---	2,850	1,418	1,420	1,0
AGOSTO	2,543	2,938	2,766	5,000	2,758	1,421	1,421	1,0
JULIO	2,432	2,924	2,705	4,125	2,739	1,373	1,373	1,0
JUNIO	2,443	2,921	2,709	4,500	2,650	1,281	1,281	1,0
MAYO	2,324	2,920	2,674	4,750	2,457	1,249	1,249	1,0
ABRIL	2,499	2,996	2,786	4,750	2,368	1,222	1,225	1,0
MARZO	2,476	3,009	2,780	4,375	2,366	1,199	1,215	1,0
FEBRERO	2,425	3,089	2,813	4,875	2,371	1,253	1,225	1,0
ENERO	2,487	3,025	2,810	5,125	2,531	1,232	1,232	1,0

## ¿Qué tenemos que tener en cuenta?

- El **margen diferencial**.
  - La **T.A.E.**
- **CUIDADO** con el “*tipo gancho*”.
  - **Comisiones:**
    - \* de apertura (no estudio)
    - \* otras (de desistimiento, de compensación...)

## ¿Qué tenemos que tener en cuenta?

- El **plazo** y la **periodicidad**: *El plazo óptimo.*

### PLAZO ÓPTIMO PARA PRÉSTAMOS SOBRE LA BASE DEL TIPO DE INTERÉS (DESDE UN PUNTO DE VISTA ESTRICTAMENTE FINANCIERO)

TIPO DE INTERÉS	PLAZO (en n° de años)
4%	25 años
5%	20 años
6%	17 años
7%	15 años
8%	13 años
9%	12 años
10%	10 años
12%	9 años
14%	8 años
18%	6 años

\*Este cuadro refleja el plazo más conveniente, desde un punto de vista económico-financiero, que debe tener en cuenta el futuro prestatario a la hora de contratar el préstamo, sobre la base del tipo de interés aplicado en el mismo (a mayor tipo de interés, menor plazo óptimo de amortización). Lo más aconsejable es ajustar lo que el prestatario puede pagar cómodamente al plazo idóneo. Resulta de mayor utilidad en las ofertas de préstamos a tipo fijo, ya que al no producirse variaciones en el tipo de interés, siempre podrá conocerse el plazo ideal.

## ¿Es obligatorio contratar un seguro?

- Seguro de incendios/daños
- Seguro de amortización/vida. Vinculación con aseguradora del grupo.
- CUIDADO CON LOS SWAPS/PERMUTAS/CLIPS: Bajo la apariencia de un instrumento de cobertura del tipo de interés, se comercializan estos complejos instrumentos financieros extremadamente especulativos y arriesgados.



## Fase precontractual

# Y tras elegir... LA TASACIÓN DE LA VIVIENDA

- Elegir entre varias tasadoras
  - Mutuo acuerdo
- Si no se formaliza la operación con esa entidad, tiene derecho a la entrega del original, para hacer uso ante otras entidades



## **Fase precontractual**

### **LA OFERTA VINCULANTE**

- Gratuita
- Vincula solo a la entidad, no al cliente
- Plazo de validez: No inferior a 10 días
- Condiciones financieras del futuro préstamo hipotecario



## **Fase de contratación**

- Derecho de elección de notario.
- Derecho a examinar el proyecto de escritura en el despacho del notario al menos durante los 3 días hábiles anteriores.
- Si se va a subrogar en hipoteca del anterior propietario (o del promotor), infórmese antes de las condiciones financieras y jurídicas, y si está al corriente de pago.



## **Fase de contratación**

**Firma de escritura pública del préstamo con garantía hipotecaria ante Notario:  
Comprobación de la coincidencia entre las condiciones financieras de la oferta vinculante y las de la escritura.**



## Fase de contratación

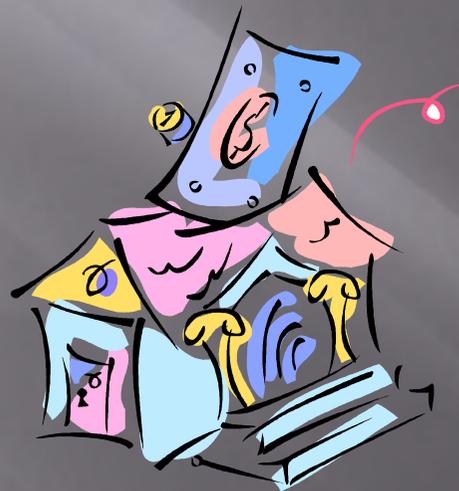
### Cláusulas abusivas

- **El redondeo al alza del tipo de interés.** Declarada nula por nuestros tribunales.
- **La cláusula suelo.** Declarada nula por nuestros tribunales.
- **Cláusulas con tipos de referencia subjetivos.** Declaradas nulas por nuestros tribunales. Actualmente, en desuso.



*"La planificación a largo plazo no es pensar en decisiones futuras,  
sino en el futuro de las decisiones presentes"*

**Peter Drucker**



**Gracias por su atención**