

economía & empleo

Suplemento que se distribuye todos los domingos con:

Diario de Sevilla
GRUPOJOLY

DIARIO DE CADIZ

Diario de Jerez
GRUPOJOLY

elDía
DE CÓRDOBA
GRUPOJOLY

EuropaSur
GRUPOJOLY

Huelva Información

directivos

GESTIÓN Y FORMACIÓN

Hipotecas y asesores financieros

Ángel Bouzas

→ CONSEJERO DELEGADO DE
FREEDOM FINANCE ESPAÑA

CUANDO llega el momento de solicitar una hipoteca para adquirir una vivienda, la gran mayoría desea gestionarla lo antes posible. Para ahorrar tiempo, esfuerzo y trámites, que puedan ralentizar el proceso de compra, se simplifican las gestiones y el crédito suele tramitarse en la sucursal bancaria más cercana o donde se conoce a alguien. Es la opción más cómoda y habitual. Sin embargo, esta actitud puede resultar, a la larga, un caro desacierto.

La compra de un inmueble supone un esfuerzo económico muy grande como para precipitarse en la toma de una decisión tan trascendental. Sin embargo, curiosamente, es la tendencia mayoritaria a diferencia de lo que ocurre con otros artículos. Mientras que en la adquisición de bienes de consumo como el coche, el ordenador, o la televisión, acudimos a diferentes establecimientos para comparar calidad y precio hasta encontrar la oferta que mejor se adapta a lo que buscamos, somos muy impulsivos y emocionales en el caso de la financiación de la vivienda. ¿Por qué?

Nos abruma el mismo operativo que en los otros casos y ante un amplio panorama de ofertas aparentemente similares, nos inclinamos por la cercanía y comodidad que nos oferta la oficina más próxima o en la que somos clientes. No tenemos en cuenta otros muchos factores que podrían mejorar sustancialmente esa oferta y que varían de una sucursal a otra. Se toman así, decisiones desafortunadas que implican mucho dinero. Así por ejemplo, unas décimas de punto arriba o abajo en la tasa de interés

La falta de tiempo, el desconocimiento de las múltiples ofertas bancarias y la comodidad no deberían de ser los elementos que determinarían el tipo de hipoteca



y nos inclinamos por lo cómodo que no siempre es lo mejor.

Ante esta situación, surge la figura del asesor financiero que además de constituir un ahorro de tiempo y dinero, es capaz de conseguir una hipoteca en las mejores condiciones del mercado y que se adaptan a la situación particular del cliente con más fidelidad. Con una simple llamada telefónica, el asesor financiero recoge todos los datos particulares y busca entre bancos, cajas de ahorro y establecimientos financieros de todo el panorama nacional la mejor opción que se ajuste a las necesidades del cliente que, sin esfuerzo, obtiene la mejor oferta.

La falta de tiempo, el desconocimiento de las múltiples ofertas bancarias y la comodidad no deberían de ser los elementos que determinarían el tipo de hipoteca. Por ello, quizá sea el momento de dejar a los expertos que empleen su tiempo en buscar la mejor oportunidad sin que, además, suponga coste adicional alguno, al contrario el coste siempre será inferior al beneficio del cliente.

del préstamo pueden suponer cientos o miles de euros al año, lo cual, es mucho dinero si hablamos de la compra de una vivienda a 30 años, y más teniendo en cuenta los actuales precios del mercado inmobiliario.

En el mejor de los casos, limitamos nuestro campo de búsqueda a una o dos entidades financieras cuando hay un total de 140 bancos y cajas con otras tantas ofertas que podrían adaptarse mejor a nuestras condiciones. No tenemos tiempo, huimos de análisis e investigaciones