

EL DIARIO VASCO

DV DOMINGO 25 DE JULIO DE 2004

PATRIMONIO PERSONAL

Expectativas | 5

OPINIÓN

Cómo negociar una hipoteca

Ángel Bouzas, Consejero Delegado de Freedom Finance España

España es el único país de Europa donde el 80% de la población tiene vivienda en propiedad. Con todo, el mercado hipotecario no es bien conocido por todos. Por eso, si usted va a pedir una hipoteca, seguro que le interesan los consejos que siguen:

1 Sea realista. Asuma su capacidad crediticia y no la sobrepase pues correrá el riesgo de vivir agobiado económicamente durante años.

2 Infórmese. Procure tener una visión lo más amplia posible de las entidades financieras, tipos de hipotecas, márgenes, diferenciales, comisiones del mercado.

Antes de tomar una decisión, acuda a los asesores indepen-

dientes que le aconsejarán sobre las ofertas más convenientes.

3 Piense en qué tipo de cliente es. Dependiendo de su solvencia económica, nómina, tipo de contrato laboral o incluso estado civil, el banco le ofrecerá unas condiciones u otras.

Pero, además, tenga en cuenta que su posición para negociar una hipoteca puede depender de otros servicios que tenga o pueda contratar: nóminas, seguros de vida, tarjetas....

4 Elija adecuadamente la oficina en la que va a solicitar la hipoteca. Una oficina nueva, o una agencia de una entidad de otra región, le ofrecerán mejores condiciones y servicio ya que tienen más necesidad de hacerse con una nueva cartera de clientes.

5 Busque el momento propicio. Si lo hace antes de fin de año puede obtener mejores condiciones o será más fácil la aprobación. ¿Por qué? Porque a principios de año las entidades bancarias tienen los objetivos anuales por cumplir y, seguramente, estarán más interesados en cerrar operaciones que cuando hayan alcanzado sus objetivos al final de cada año.

6 Negocie bien las comisiones. Los bancos y cajas tienen comisiones para todos los gustos; de estudio, de apertura, de cancelación, de amortización.... Antes de firmar es el momento de negociarlas. Después no quedará más remedio que asumirlas.

7 Y los seguros. En algunos casos el banco los regala. El seguro de incendios es obligatorio a la hora de formalizar una hipoteca. Contraste la oferta del banco con la de otras entidades de

seguros. Merece la pena contratar seguros de vida y desempleo.

8 Exija rapidez. No tiene por qué esperar más de un par de días la respuesta. Ya hay entidades financieras que ofrecen una indemnización si superan el plazo comprometido.

9 Pida una oferta. ¡Cuidado!, una vez negociadas las condiciones de la hipoteca y aceptadas por ambas partes, a menos que haya una oferta vinculante que obligue al banco a mantenerlas, puede cambiar de opinión, incluso el mismo día de la firma.

10 Todo es mejorable. No crea que por haber firmado una hipoteca, o llevar con ella varios años no puede mejorarse. Afortunadamente, el mercado hipotecario español es tan competitivo que, si no está de acuerdo con las condiciones que tiene, podrá cambiarla.