

7 consejos para pedir una hipoteca por segurodevidahipoteca.es

Pedir una hipoteca es un proceso bastante complejo. Hay que prestar atención a los costes y estudiar muchos papeles y letras pequeñas. Revisar bien los requisitos, hacer los cálculos correctos y saber negociar con el banco, las claves para conseguir las mejores condiciones en la hipoteca

Solo en abril de 2021 se han firmado en España casi 32.000 nuevas hipotecas, según el Instituto Nacional de Estadística. De media, se piden unos 140.000 euros a los bancos para poder comprar una vivienda. Es una decisión económica importantísima, pues se trata de un contrato que dura una media de 23 años. Por eso es imprescindible comparar entre varias hipotecas, informarse bien de qué tipos hay (variables, fijas, etc.) y tener en cuenta algunos trucos para negociar con el banco.

Los expertos de segurodevidahipoteca.es, el comparador online líder de seguros de vida para la hipoteca, han recopilado una serie de consejos para poder conseguir unas mejores condiciones con la banca. No solo hay que revisar bien la documentación y los requisitos, sino conocer los derechos del consumidor y hasta qué punto se le puede obligar a contratar productos adicionales.

1. Comprobar bien los requisitos

Cada entidad es diferente y exige condiciones distintas. Tendrá en cuenta varios factores básicos, como la edad, los ingresos o el tipo de contrato. Por lo general, esta es la documentación básica que pedirán en cualquier banco:

DNI, pasaporte o tarjeta de residencia

La última declaración de la renta

Las dos o tres últimas nóminas o la última declaración del IVA, en el caso de los autónomos

Copia del contrato de trabajo

Informe de tasación de la vivienda

Comprobación registral de la vivienda, un documento del Registro de la Propiedad que explica si la casa está libre de cargas y aporta todos los datos del edificio

Patrimonio del solicitante: otros inmuebles en propiedad, inversiones, coches, etc.

2. No olvidar los gastos asociados

La mayoría de los bancos solo conceden el 80 % del valor de tasación del inmueble, como máximo. Por lo tanto, se debe disponer del dinero restante. Por ejemplo, si la vivienda se tasa en 100.000 euros, al menos se necesitaría tener ya 20.000 euros. Sin embargo, eso no es todo: cerrar la compraventa supone otros gastos.

Gastos de la hipoteca

La Ley 5/2019 establece que el banco pagará la notaría, los gestores y el registrador, así como el

impuesto de actos jurídicos documentados (AJD). Pero el cliente deberá pagar la tasación, que suele rondar los 350-400 euros, y la copia de los aranceles notariales, si la pide (unos 50 euros más).

Es muy importante saber que es ilegal que la entidad incluya en el contrato una cláusula de imposición de gastos de formalización. No pueden obligar al usuario a que se haga cargo de todos los gastos. Estas cláusulas son abusivas, tal y como denuncia la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU).

Gastos de la compraventa

Formalizar la compraventa del inmueble implica otros gastos que suelen alcanzar en torno al 10 % del valor de la casa. Eso supone que, para la vivienda de 100.000 euros, se añadirían otros 10.000.

Formalizar la escritura

Inscribir la transmisión de la propiedad

Impuestos: si es una vivienda nueva, hay que pagar el IVA y el impuesto de actos jurídicos documentados (AJD). Si es de segunda mano, se paga el impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP).

3. La cuota mensual, por debajo del 35 % de los ingresos

Puede parecer obvio, pero hay que firmar una hipoteca que se pueda pagar. Lo ideal es que la cuota mensual no sobrepase el 30 o 35 % de los ingresos mensuales netos del hogar.

4. Negociar las condiciones y evitar las vinculaciones

Es habitual que el banco ofrezca otros productos adicionales con la hipoteca, como una tarjeta de crédito, un seguro de vida, etc. Pero el usuario tiene poder de negociación y, sobre todo, de negarse a aceptar lo que no quiera.

En primer lugar, desde segurodevidahipoteca.es explican que no se puede obligar a contratar nada extra al préstamo, es decir, productos vinculados. Lo único que se puede hacer es «bonificar» y bajar el tipo de interés un poquito a cambio de contratarlos. Sin embargo, en la mayoría de ocasiones no compensa aceptar esos productos extra. Antes de decir que sí, hay que hacer cálculos para saber si merece la pena esa bonificación.

Y, en segundo lugar, desde el portal recuerdan que se pueden negociar las condiciones de la hipoteca. Esto es especialmente importante en el caso de las comisiones (de apertura, por amortizar el préstamo antes de tiempo, etc.) Estas comisiones elevan mucho el coste del préstamo, así que hay que intentar rebajarlas en la medida de lo posible.

5. Comparar los seguros de vida antes de aceptar el del banco

El banco puede exigir un seguro de vida, pero no que sea el que él comercializa. Antes de firmar la póliza del banco, es aconsejable comparar con empresas especializadas. Los seguros de la banca son

hasta un 79 % más caros, según un estudio reciente de INESE y Global Actuarial. Por eso, aunque bajen el tipo de interés a cambio, el coste del seguro es tan alto que quizá no compense.

6. Preguntar todas las dudas

Nunca hay que dar nada por supuesto ni quedarse con la duda. Si se firma, ya no habrá marcha atrás. Es indispensable mirar todo con lupa y no guardarse ninguna pregunta. Si es necesario, se puede pedir ayuda a un abogado o un experto inmobiliario que oriente al usuario durante el proceso.

7. Pedir que quede todo por escrito

El contrato final no es válido hasta que se firma en el notario. Y solo aquello que se firma es lo que entrará en vigor después. Es imprescindible que todo lo que se haya negociado aparezca escrito: eliminación de comisiones, productos vinculados, etc. El notario será el encargado de asegurarse de que el cliente entiende todo lo que va a firmar y de que la documentación está correcta.

Desde segurodevidahipoteca.es explican: "No hay que aceptar nunca la primera opción que da el banco. Es una empresa y, como tal, intentará sacar el máximo beneficio al préstamo, pero eso puede perjudicar mucho al usuario si este no conoce sus derechos y su poder para negociar. Hay que recordar que el banco no puede imponer sus propios productos: el usuario es libre de escoger los seguros que quiera para su hipoteca y puede rechazar una rebaja en el tipo de interés si ve que, en realidad, no le compensa".

Datos de contacto:

segurodevidahipoteca.es

91 218 21 86

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [Andalucía](#) [Valencia](#) [Mundo asegurador](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>