



Escuela de Finanzas

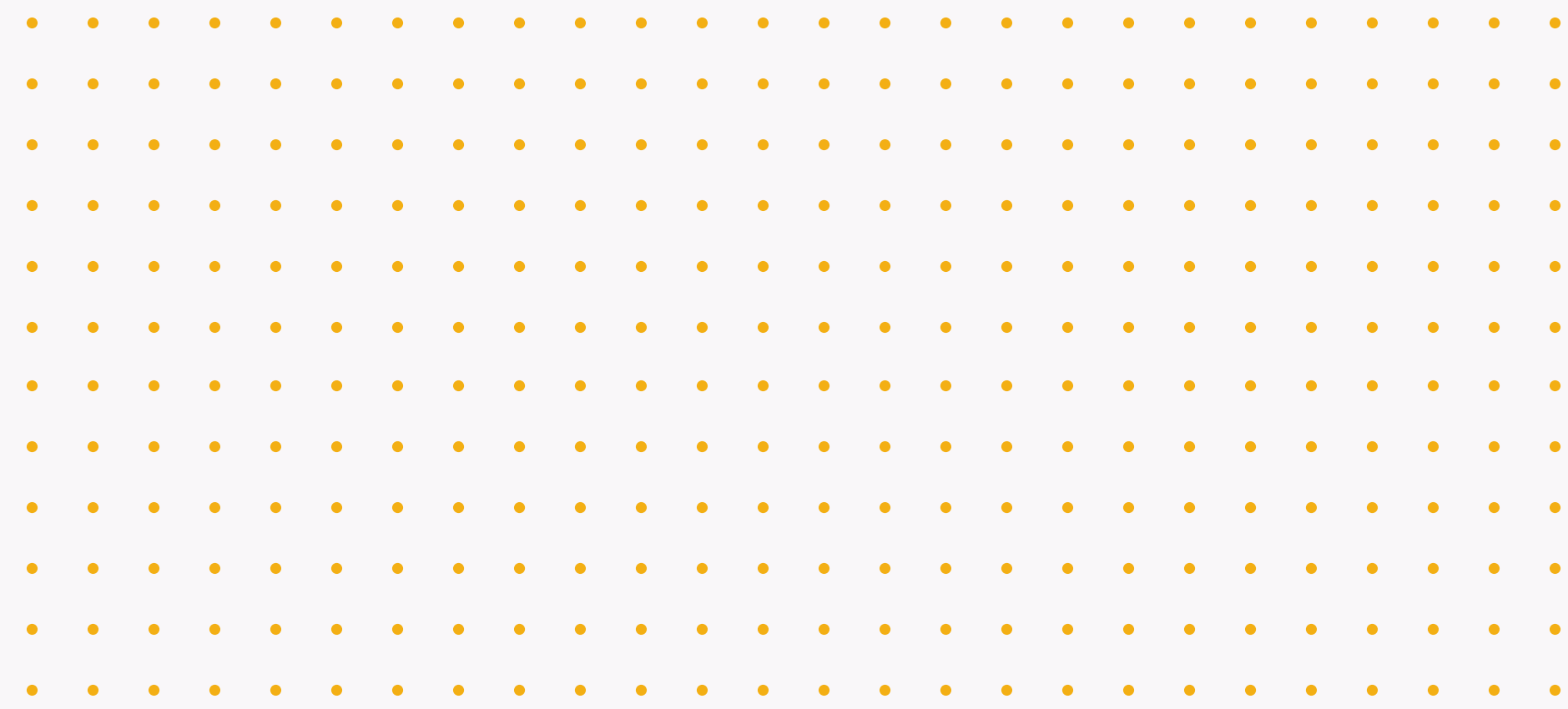


MÓDULO 3:

LA FINANCIACIÓN



Contenidos



01

**Cómo financiar
un proyecto
personal**



02

**Cómo financiar
la compra de
una vivienda**

Cómo financiar un proyecto personal



¿QUÉ ES UN PROYECTO PERSONAL?

Es una **decisión** que implica una operación financiera que:

- ↘ Requiere una **cantidad importante de dinero.**
- ↘ Tiene impacto en la **economía familiar.**
- ↘ No se realiza de forma habitual.

↘ Algunos ejemplos:

- Cubrir una necesidad: compra de una vivienda o vehículo, tratamiento médico.
- Mejorar la calidad de vida: reformas.
- Realización personal: formación, eventos importantes.



ANTES DE INICIAR UN PROYECTO



Antes de asumir un gasto importante, es fundamental **comprobar** que:

- No se descuidan los **gastos fijos** del presupuesto.
- Se puede mantener el **estilo de vida habitual**.
- Se cuenta con **recursos suficientes**, actuales o futuros.



Un proyecto no debe poner en riesgo la estabilidad financiera.



¿CÓMO SE FINANCIA UN PROYECTO?



Ahorro

- i** Guardar dinero hasta reunir la cantidad necesaria.

Ventajas:

- No pagas intereses.
- No adquieres deuda.

Desventajas:

- Requiere tiempo.
- Disciplina.
- El proyecto se retrasa.

Recomendado:

- Proyectos de pequeño-mediano importe.
- Sin urgencia temporal.



Crédito

- i** Recurrir a un préstamo para disponer del dinero de forma inmediata.

Ventajas:

- Acceso inmediato al proyecto.
- Aprovechas oportunidades.
- Puedes afrontar emergencias.

Desventajas:

- Pagas intereses.
- Compromiso a largo plazo.
- Afecta a tu capacidad de endeudamiento.

Recomendado:

- Adecuado solo si es asumible.
- Proyectos urgentes.
- Grandes importes.



Fórmula mixta

- i** Ahorro + crédito para completar la cantidad ahorrada y adelantar en el tiempo la realización del proyecto de forma sostenible.

Ventajas:

- Cuotas mensuales más bajas y menos intereses.
- Más fácil aprobación.

Desventajas:

- Requiere tiempo previo de ahorro.
- Aún pagas intereses (pero menos).

Recomendado:

- La mayoría de proyectos.
- Importes medios-altos.
- Cuando ya tienes algo ahorrado.



Ejemplo práctico: compra de un coche de 18.000 €.



Opción uno: **solo ahorro**

- Ahorras 300€ / mes.
- Tiempo necesario: 60 meses (5 años).
- Coste total: 18.000 €.



Opción dos: **solo préstamo**

- Préstamo: 18.000€ a 60 meses al 6% TAE.
- Cuota mensual: 348€
- Coste total: 20.880€ (2.880€ de intereses).



Opción tres: **préstamo + ahorro**

- Ahorras 6.000 € en 20 meses (300 € / mes).
- Préstamo: 12.000 € a 40 meses al 6% TAE
- Cuota mensual: 282 €.
- Coste total: 18.280€ (solo 1.280 € de intereses).



EL PROYECTO DENTRO DEL PRESUPUESTO

Todo proyecto debe integrarse
en el presupuesto familiar: (*)

- ↘ Si se paga de una sola vez:
→ **Gastos ocasionales.**
- ↘ Si se financia con préstamo:
→ **Gastos fijos mensuales.**

(*) Más información en Módulo 2

Planificar es la clave
para una financiación
sostenible dentro de nuestras
finanzas personales.

Medios de
financiación:

EL AHORRO

10



CUÁNDO USAR EL AHORRO PARA PROYECTOS PERSONALES

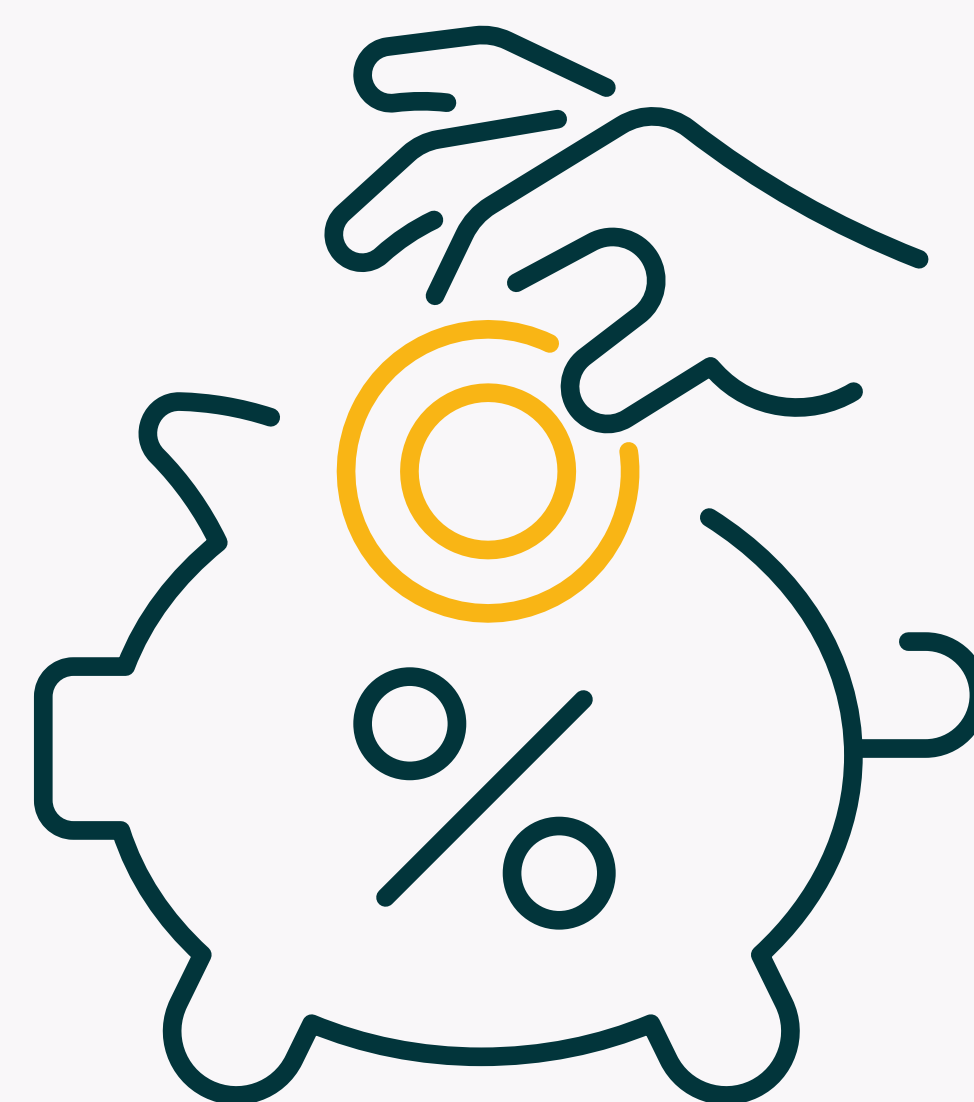
Solo cuando: (*)

- Tu **fondo** de emergencia está completo.
- Los **ingresos** superan a los gastos.
- El ahorro destinado al proyecto **no compromete** tu día a día.
- El objetivo está bien definido y **planificado**.

(*) Más información en Módulo 2

Puede proceder de:

- **Ahorro** mensual.
- Ingresos **extraordinarios** (bonus, herencias, ventas).



Medios de
financiación:

EL CRÉDITO

12

¿QUÉ ES EL CRÉDITO?

A veces, el ahorro no basta y es necesario recurrir al crédito: se trata del **préstamo de dinero** por parte de una entidad financiera que tiene un coste en forma de **interés**.

- ▶ Permite **adelantar** la compra.
- ▶ Genera una **obligación de devolución** y un compromiso financiero que puede durar varios años.
- ▶ Se devuelve en **cuotas periódicas**.
- ▶ **Debe evaluarse con cautela.**

Antes de pedirlo,
hay que preguntarse:

- ¿Es realmente necesario?
- ¿Puedo devolverlo sin dificultad?
- Si mi situación financiera es débil... Si tengo frecuentemente saldo negativo en la cuenta corriente, un préstamo sólo empeoraría la situación.



PRECAUCIONES ANTES DE PEDIR UN PRÉSTAMO

Conviene analizar:

- **Situación** financiera actual.
- Existencia de otros **préstamos**.
- **Capacidad** real de devolución a lo largo del periodo.
- Posibles **ingresos** futuros.



Importante:

Antes de pedir un dinero prestado, calcula tu **tasa de endeudamiento**:

$$\rightarrow \frac{\text{Total cuotas préstamos}}{\text{Ingresos netos}} \times 100$$

NO debe superar el 30-35% de los ingresos netos mensuales.

Un préstamo no debe pagarse con el dinero destinado a imprevistos.

PRECAUCIONES ANTES DE PEDIR UN PRÉSTAMO

Ejemplo de situación saludable:



- Ingresos netos mensuales: **2.000 €.**
- Cuota hipoteca: **500 €.**
- Cuota préstamo coche: **150 €.**

Total cuotas: 650 €.

Tasa de endeudamiento: 32.5%.

Aceptable

Ejemplo de sobreendeudamiento:



- Ingresos netos mensuales: **1.500 €.**
- Cuota hipoteca: **600 €.**
- Cuota préstamo coche: **200 €.**
- Cuota préstamo personal: **100 €.**

Total cuotas: 900 €.

Tasa de endeudamiento: 60%.



Peligroso

TIPOS DE CRÉDITO Y REQUISITOS DE CONCESIÓN

Existen fundamentalmente dos tipos de crédito: **hipotecario y al consumo**. Los costes son diferentes y también el proceso de concesión.



Crédito hipotecario: vivienda y bienes inmobiliarios.



Crédito al consumo: coche, electrodomésticos, estudios...



Se puede solicitar en **bancos, financieras y establecimientos comerciales**.



Requisitos de concesión

Las entidades analizan:

- Historial de pagos.
- Solvencia.
- Capacidad de devolución.



Conceder un crédito no es un derecho automático.



Importante saber el coste de los créditos. Cuidado con los créditos rápidos pues sus intereses son muy elevados.

EL COSTE DEL CRÉDITO: TIPO DE INTERÉS



El coste incluye **intereses y comisiones**. De la suma que se abona mensualmente para devolver el crédito, una parte corresponde a la cantidad prestada y la otra a los intereses que cobra la entidad.

- i Cuando contratamos un préstamo o una tarjeta, es habitual ver dos siglas: **TIN y TAE**. Aunque parecen similares, no significan lo mismo y entender **la diferencia es clave** para comparar correctamente.



TIN: Tipo de Interés Nominal

- Es el interés puro que cobra la entidad por prestarte dinero.
- Se expresa como un porcentaje anual.
- No incluye comisiones ni otros gastos.
- Sirve para calcular los intereses, pero no refleja el coste real del crédito.



TAE: Tasa Anual Equivalente

- Refleja el **coste real y total** del crédito.
- Incluye TIN, comisiones, gastos asociados y frecuencia de los pagos.
- La TAE es el **indicador más completo** para tomar decisiones.

EL COSTE DEL CRÉDITO: TIPO DE INTERÉS



Ejemplo:

- Préstamo con TIN del 5%.
- Comisión de apertura y pagos mensuales.

**La TAE será superior al 5%,
porque incorpora todos los
costes.**



Las entidades están obligadas a informar sobre la TAE en:

- Publicidad de sus productos.
- Contratos que formalicen con sus clientes.
- Ofertas vinculantes que realicen.
- Documentos de liquidación de operaciones activas y pasivas.



Para comparar
créditos, fíjate siempre
en la TAE, no solo
en el TIN.

EL COSTE DEL CRÉDITO: COMISIONES

Además del tipo de interés, los créditos pueden tener comisiones y gastos que **encarecen el coste final**. No todos los créditos tienen las mismas comisiones. Estas son las más habituales:



Apertura

- Se cobra al **formalizar** el crédito.
- Suele ser un **porcentaje** del importe concedido.



Amortización anticipada

- Se aplica si devuelves el dinero **antes de tiempo**, total o parcialmente.
- Compensa a la entidad por los intereses que deja de cobrar.



Cancelación

- Similar a la anterior, se cobra al cancelar el crédito **por completo** antes del plazo.



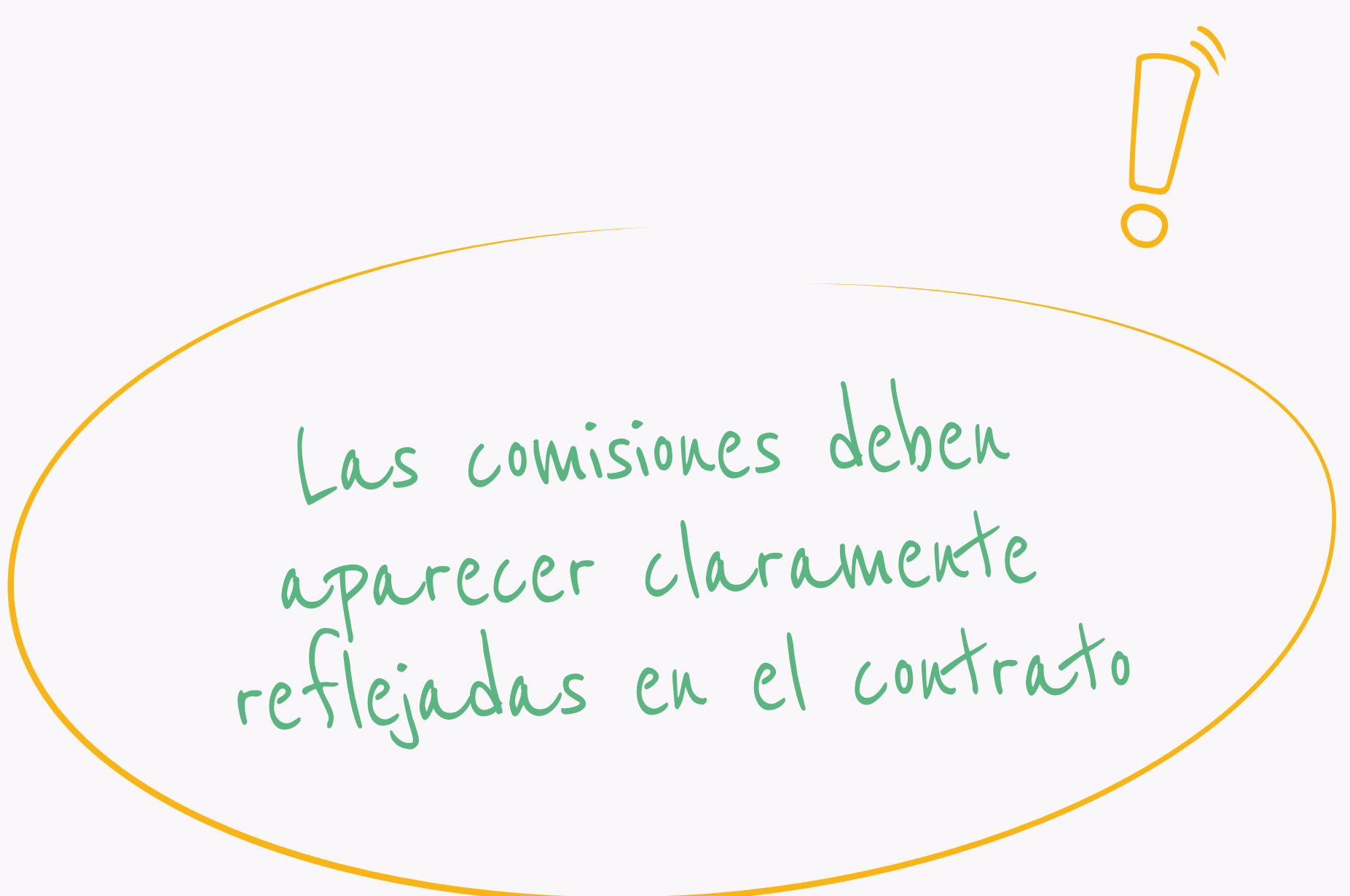
Impago

- Se aplica si no se paga una cuota en la **fecha prevista**.
- Suele ir acompañada de **intereses** de demora.



Gastos de estudio o formalización

- Algunas entidades los incluyen para **analizar** la solicitud o **gestionar** el contrato.



Las comisiones deben aparecer claramente reflejadas en el contrato

Riesgos para el cliente:

RIESGO DE NO PAGAR EL CRÉDITO

El impago puede provocar:

- ↘ **Intereses de demora** que aumentarán la deuda con el banco.
- ↘ Inclusión en **ficheros de morosos** lo que afecta al historial financiero.
- ↘ Reclamaciones judiciales y **embargos**.



Las consecuencias de no pagar un crédito pueden ser nefastas para la economía familiar.



Conocer los riesgos
evita decisiones precipitadas

Riesgos para el cliente:

CRÉDITO CONTRATADO DIRECTAMENTE CON EL BANCO

- Si no se pagan puntualmente las cuotas, se cobran **comisiones de gestión e intereses de demora**, que encarecen significativamente la deuda.
- En algunos casos, se incluye un **seguro de protección de pagos** que cubre situaciones como desempleo o enfermedad grave. Conviene revisar si existe y en qué condiciones puede activarse.
- Si no hay seguro, **contactar cuanto antes con el servicio de atención al cliente** para renegociar el calendario de pagos. Esto puede implicar pagar más intereses, pero ayuda a **evitar una reclamación judicial**.
- En algunos casos, puede ser más conveniente **cancelar la deuda con un préstamo bancario** que tenga condiciones más transparentes y menores penalizaciones.



Es fundamental evitar que la deuda acabe en una reclamación por vía judicial.

Riesgos para el cliente:

CRÉDITO CONTRATADO EN EL LUGAR DE COMPRA

- 
- ↓ El dinero del crédito debe **devolverse siempre**, con independencia de que finalmente se obtenga o no el bien o servicio que se pretendía financiar.
 - ↓ A diferencia de la financiación en el punto de venta, si el servicio no se presta correctamente o se ejerce el derecho de desistimiento, **el préstamo bancario sigue vigente**.
 - ↓ Si no hay saldo suficiente en la cuenta, el banco puede **cargar primero la cuota del préstamo**, provocando devoluciones de otros recibos o un descubierto, con los correspondientes intereses y comisiones.
 - ↓ Ante dificultades, conviene **reducir gastos fijos y hablar cuanto antes con el banco** para renegociar el préstamo, por ejemplo, ampliando el plazo a cambio de pagar más intereses.



Comunicar a tiempo las dificultades al banco es el primer paso para encontrar una solución viable

Riesgos para el cliente:

LAS LETRAS DE CAMBIO

- La letra de cambio es un **instrumento legal de pago** que garantiza el cobro al acreedor, normalmente el vendedor del bien o servicio.
- Obliga al deudor a pagar una cantidad determinada en una fecha concreta y puede **endosarse a terceros**, lo que complica la gestión de la deuda.
- El acreedor puede **anticipar el cobro descontando la letra en el banco**, pasando el deudor a deber el dinero a la entidad financiera.
- Las letras de cambio tienen un **tratamiento legal más severo** que otros impagos: permiten reclamaciones judiciales más rápidas y suelen implicar **mayores costes** (protesto notarial, gastos legales).



La letra de cambio es un instrumento especialmente desfavorable para el deudor

Riesgos para el cliente:

TARJETA DE CRÉDITO



La tarjeta de crédito funciona como un **préstamo permanente**: la entidad adelanta el dinero y lo cobra posteriormente.



Si se paga el total a fin de mes, lo normal es que **no se generen intereses**, solo las comisiones anuales.



Si se aplaza el pago o se paga solo una parte, se aplican **intereses elevados**, superiores a los de muchos préstamos personales.



Es importante tener en cuenta que los intereses suelen expresarse en **términos mensuales**, lo que puede ocultar su verdadero coste anual. Por ejemplo, un 1,5% mensual equivale aproximadamente a un 18% anual.



Antes de usar la tarjeta como forma de financiación, es imprescindible **conocer la TAE**, que refleja el coste real.



Tener varias tarjetas de crédito aumenta el poder de compra, pero también el riesgo de sobreendeudamiento

Cómo financiar la compra de vivienda



HIPOTECA Y PRÉSTAMO HIPOTECARIO



Parecen sinónimos, pero **no significan lo mismo** jurídicamente:



¿Qué es una hipoteca?

- Es un **derecho real de garantía** que recae sobre un bien inmueble y asegura el cumplimiento de una obligación (pago de la deuda, en este caso).



¿Qué es un préstamo hipotecario?

- Es la operación financiera mediante la cual una entidad presta dinero y **utiliza la hipoteca como garantía** de devolución.



Ejemplo:

- Compra de una vivienda por 180.000 €.
- El banco presta 144.000 €.

El importe prestado constituye el **préstamo hipotecario**. La **vivienda** queda hipotecada como **garantía**.

HIPOTECA Y PRÉSTAMO HIPOTECARIO



Características de la hipoteca

- Operación regulada por la Ley 5/2019 de Contratos de Crédito Inmobiliario.
- Se formaliza ante notario.
- Se inscribe en el Registro de la Propiedad.
- Es una carga que acompaña al bien hasta su cancelación.
- El inmueble no cambia de propietario.
- En caso de impago, se ejecuta judicialmente.



Elementos del préstamo hipotecario

i Capital prestado habitualmente:

- Vivienda habitual: **80%** del valor de tasación.
- Segunda vivienda, hasta el **60%**.
- Hipotecas para jóvenes: excepcionalmente, **100%**.

HIPOTECA Y PRÉSTAMO HIPOTECARIO



Conceptos clave:



Tipo de interés:

- Porcentaje que se abona a la entidad que concedió el préstamo. Puede ser fijo, variable o mixto.



Costes asociados:

- **A cargo del comprador:** intereses, comisiones y tasación.
- **A cargo del banco:** gestión (notaría, gestoría, registro) e Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD).



Garantías personales:

- Si el valor del bien hipotecado no cubre la deuda pendiente, el deudor responde también con su patrimonio.



Plazo de devolución:

- Tiempo para devolver el préstamo. El plazo máximo habitual de concesión que aceptan la mayoría de bancos es de 30 años. Con el capital y el interés, el plazo es la tercera variable para fijar el de la cuota mensual.



Bien hipotecado:

- Habitualmente es un bien inmueble, pero puede constituirse garantía hipotecaria sobre otros bienes, como un barco.

TIPOS DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO



La elección entre las modalidades determina el nivel de **estabilidad de la cuota** y el **riesgo asumido** durante la vida del préstamo.

TIPO FIJO



El tipo de interés y la cuota **permanecen fijos** durante todo el plazo. En las primeras cuotas se pagan más intereses y menos capital. Sistema de **amortización francés**:

- Al inicio del préstamo, se pagan **más intereses** y se amortiza **poco capital**.
- A medida que avanza el plazo, se pagan **menos intereses** y se amortiza **más capital**.



Los intereses se calculan siempre sobre el capital pendiente de devolver, que disminuye con cada cuota. Por este motivo, durante los primeros años, una amortización anticipada puede **reducir de forma significativa** los intereses totales del préstamo.



TIPOS DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO

TIPO FIJO

Ventajas



- Seguridad total: sabes exactamente lo que pagarás.
- Más sencillo gestionar la economía familiar.
- Previsibilidad ante cualquier escenario económico.

Desventajas



- Intereses iniciales más altos que los variables.
- Periodo de amortización más corto.
- Comisiones más caras, especialmente por amortización anticipada.
- No te beneficias si bajan los tipos.



TIPOS DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO



TIPO VARIABLE

- El **primer año**: tipo de interés predeterminado.
- Siguientes: **se actualiza en función de un indicador**, habitualmente el euríbor (evoluciona al alza o a la baja según la tendencia del mercado). Sobre este indicador se añade un diferencial o margen que cobra el banco por prestarnos dinero: euríbor + 1,25%, por ejemplo.
- Revisión periódica** (normalmente cada seis meses o un año).

Ventajas



- Tipo de interés inicial inferior al de tipo fijo.
- Plazos más largos (normalmente entre 20 y 30 años).
- Menos comisiones que los préstamos a tipo fijo.
- Posibilidad de beneficiarse de bajadas del euríbor.

Desventajas



- Si suben los tipos de interés, aumenta la cuota.
- Necesario disponer de colchón de ahorro para subidas.
- Al principio se amortiza muy poco capital.

TIPOS DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO

TIPO MIXTO

- ↘ **Combina ambas modalidades.** Al inicio es tipo fijo durante un periodo establecido y, posteriormente, pasa a tipo variable.

Ventajas



- Tranquilidad en el periodo inicial (cuando el esfuerzo es mayor).
- Interés fijo inicial inferior al de hipotecas 100% fijas.
- Flexibilidad para elegir la duración del tramo fijo.

Desventajas



- Interés fijo inicial más alto que las variables puras.
- Incertidumbre en el segundo periodo.
- En el segundo periodo queda más capital pendiente.

TIPOS DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO



Existen otras modalidades de préstamo hipotecario que aparecen de forma puntual en el mercado. **Suelen ser menos frecuentes**, alguna más complejas.



Hipoteca inversa

- Para mayores de 65 años o personas dependientes con vivienda en propiedad. El titular recibe una cantidad (habitualmente en mensualidades) y mantiene el uso de la vivienda. A su fallecimiento, la deuda se salda por los herederos.



Hipoteca autopromotor

- Para financiar la construcción de tu propia vivienda, suele ir por disposiciones según avance de obra y exige aportar el solar y proyectos técnicos/licencias.



Hipoteca verde

- Destinada a la compra, construcción o rehabilitación de viviendas energéticamente eficientes (normalmente con certificación A o B), que ofrece un tipo de interés algo bonificado y, a veces, mejores condiciones si se acredita el alto nivel de eficiencia.

TIPOS DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO



Hipoteca subrogada (cambio de acreedor)

- Se mantiene la hipoteca, pero se traslada a otro banco para mejorar condiciones. Implica gastos de la operación.



Hipoteca para reunificación de deudas

- Se amplía la hipoteca para cancelar deudas más caras (créditos al consumo, tarjetas), concentrando todo en un único préstamo con garantía real y plazo largo.



Hipoteca en divisas

- Implica riesgo de tipo de cambio. Si la divisa se aprecia frente al euro, puede aumentar el importe de las cuotas y/o el capital pendiente. Riesgo elevado para economías familiares.



Hipoteca con periodo de carencia

- Se mantiene la hipoteca, pero se traslada a otro banco para mejorar condiciones. Implica gastos de la operación.



Variable con cuota fija

- Se amplía la hipoteca para cancelar deudas más caras (créditos al consumo, tarjetas), concentrando todo en un único préstamo con garantía real y plazo largo.

TIN Y TAE DE UNA HIPOTECA



Como en cualquier crédito, **el coste** de un préstamo hipotecario viene reflejado en dos indicadores: **el TIN y la TAE***.



TIN (Tipo de Interés Nominal) es el porcentaje que se aplica sobre el capital prestado para calcular los intereses. Indica únicamente el precio del dinero prestado, sin tener en cuenta otros gastos asociados al préstamo. Es el tipo que se utiliza para calcular la cuota mensual.



TAE (Tasa Anual Equivalente) refleja el coste total anual del préstamo, ya que incorpora, además del TIN, otros elementos como las comisiones, productos vinculados y la frecuencia de los pagos. Por este motivo, la TAE permite comparar mejor distintas ofertas hipotecarias.

(*) Más información en Módulo 3, parte 1

PRÉSTAMO VS CRÉDITO HIPOTECARIO



A diferencia del más habitual préstamo hipotecario, en el crédito hipotecario el cliente **dispone del dinero en la medida que necesite**, hasta una cuantía determinada, que debe devolver con intereses y en el plazo pactado. Durante la vida del crédito puede disponer del capital devuelto.



Préstamo

→ El cliente recibe una cantidad fija que devuelve mediante cuotas periódicas.



Crédito

→ El cliente dispone del dinero según lo necesita y paga intereses solo por el importe utilizado.

¿CÓMO SOLICITAR UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO?

Una vez negociado el precio del inmueble y seleccionada la entidad, el proceso habitual de contratación del préstamo hipotecario incluye las siguientes fases:

1

Solicitud del préstamo

- ➔ Reunión informativa con el banco para iniciar el expediente.

2

Documentos personales

- ➔ Ingresos, declaración de la renta, nóminas, declaración del IVA (autónomo), patrimonio, gastos corrientes y créditos en curso.

3

Documentos del inmueble

- ➔ Nota simple, informe de tasación y Certificado de Eficiencia Energética (lo aporta el vendedor).

4

Departamento de riesgos

- ➔ Estudio de solvencia del solicitante y análisis de viabilidad (aprobación /denegación /condiciones).

¿CÓMO SOLICITAR UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO?



5

Documentos de la hipoteca

- **FIPRE** (Ficha de Información Precontractual): información genérica del producto. No es vinculante.
- **FEIN** (Ficha Europea de Información Normalizada): documento personalizado y vinculante que recoge las condiciones concretas del préstamo hipotecario ofrecido a un cliente.
- **FIAE** (Ficha de Advertencias Estandarizadas): documento complementario a la FEIN que detalla las cláusulas sensibles del contrato de hipoteca, los riesgos (como vencimiento anticipado por impago, límites en variables o multidivisa) y el reparto exacto de gastos de constitución.
- **Oferta vinculante**: compromiso del banco de mantener las condiciones durante un tiempo determinado, aunque la FEIN ya obliga a mantenerlas.

6

Notaría

- **Acta notarial**: visita al menos 10 días antes de la firma al notario, quien revisa la documentación de la hipoteca y explica las condiciones. Se realiza un test de conocimiento obligatorio para ratificar lo anterior.
- **Firma y entrega de:**
 - ⇒ Escritura del préstamo hipotecario (banco y comprador).
 - ⇒ Escritura de compraventa (comprador y vendedor).
- **Trámites de gestoría**: liquidación de impuestos e inscripción en el Registro de la Propiedad.

COSTES DE UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Los costes financieros asociados a la hipoteca suponen **alrededor de un 10%** del precio de la vivienda.



Previos

i Abonados por el cliente

- Tasación del inmueble.
- Nota simple del Registro.



Inherentes al banco

i Abonados por el cliente

- Comisión de apertura.
- Otras comisiones.
- Apertura de cuenta.
- Vinculaciones.
- Interés.



Tramitación

i Abonados por el banco

- Notario.
- Registro de la Propiedad.
- Gestoría.
- Impuesto de Actos Jurídicos Documentados.

Las vinculaciones son opcionales, pero mejoran el tipo de interés. Evalúa si realmente compensan.

CLAVES PARA LA TOMA DE DECISIONES Y NEGOCIACIÓN



Contratar un préstamo hipotecario supone, para la mayoría de los españoles, **la decisión financiera más importante** que se toma en la vida. Por ello, antes de suscribir uno, comprueba si cumples con **criterios básicos** de viabilidad financiera.

1

Ingresos netos mensuales

- La cuota no debe superar el 40% de los ingresos netos.

2

Ahorro previo / entrada

- Es difícil que se conceda el 100% del valor de tasación. Lo habitual es financiar hasta el 80%. El resto más los gastos financieros de la operación deben cubrirse con ahorros.

3

Capacidad futura de pago

- Debe analizarse si los ingresos futuros permitirán pagar las cuotas: estabilidad laboral, previsión de gastos familiares, colchón para imprevistos*. Este análisis influye directamente en la elección entre tipo variable, fijo o mixto.

(*) Más información en Módulo 2

CLAVES PARA LA TOMA DE DECISIONES Y NEGOCIACIÓN

4

Comparadores de hipotecas

- Utiliza estas plataformas para hacer un primer filtrado de entidades. Cuidado con los foros que pueden tener información sesgada.

5

Tasación

- La elección de sociedad de tasación de forma independiente al banco permite conocer con anticipación la capacidad de compra y, por tanto, se gana poder de negociación con varias entidades. El banco está obligado a aceptar el informe siempre y cuando la sociedad esté homologada por el Banco de España.

6

FEIN

- Solicita la Ficha Europea de Información Normalizada en aquellas entidades elegidas, pues sirve para comparar hipotecas.

7

Tabla comparativa

- Elabora una tabla comparativa con los elementos relevantes: tipo de interés, plazo, comisiones, vinculaciones y TAE.

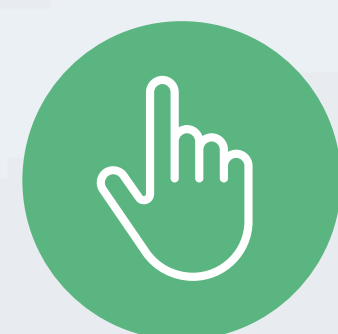
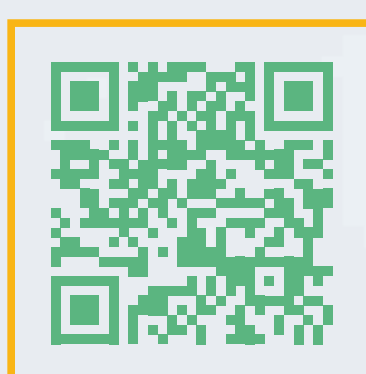
8

Negocia en último lugar con tu sucursal

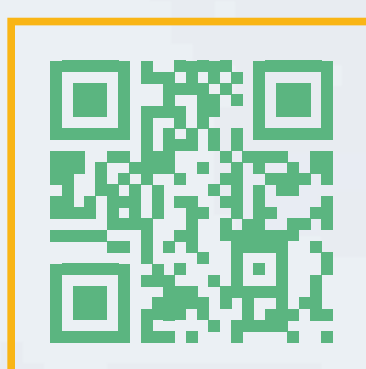
- De esta manera, verán que pueden perder el cliente si no igualan o mejoran las demás ofertas.



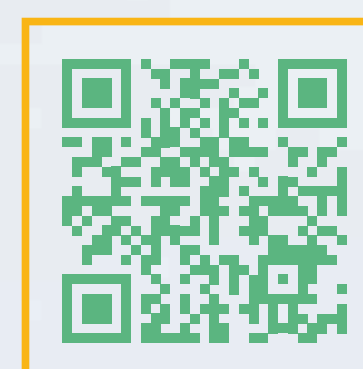
¡Síguenos!



www.domesticatueconomia.es



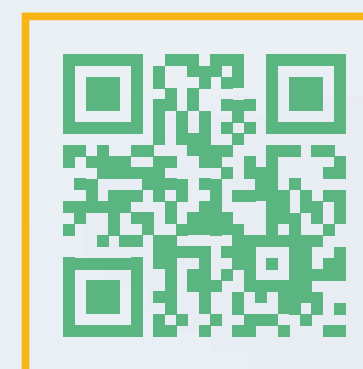
@dtueconomia



Domestica tu Economía



@dtueco



@dtueco



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE

