

A photograph of a highly ornate, multi-story building facade. The building features intricate carvings, arched windows with dark shutters, and several balconies with decorative wrought-iron railings. The facade is light-colored with a repeating floral pattern. The sky is clear and blue. A dark semi-transparent box is overlaid on the left side of the image, containing text and a logo.

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE HIPOTECAS

Respóndelas como un experto



1. Pasos previos

- 1.1. ¿Es lo mismo una hipoteca que un préstamo con garantía hipotecaria?
- 1.2. ¿En qué debo fijarme para saber si me conceden una hipoteca barata?
- 1.3. ¿Qué es el porcentaje de financiación o Loan to Value (LTV)?
- 1.4. ¿Cuál es la diferencia entre una tasación y una valoración?
- 1.5. ¿Puede el cliente elegir la sociedad tasadora o debe ser en banco?

2. Lo que debo saber antes de firmar mi hipoteca

- 2.1. ¿Qué debo tener en cuenta antes de buscar una hipoteca?
- 2.2. ¿Qué es **FIPRE, FIPER, la FEIN y la Fiae**?
- 2.3. ¿Qué tipo de interés es más recomendable?
- 2.4. El banco me concedió la hipoteca pero me exige tener domiciliada la nómina. ¿Me pueden obligar a ello? ¿Y a contratar otros servicios?
- 2.5. Gastos que debo asumir cuando formalizo una hipoteca

3. El cliente ya tiene su hipoteca

- 3.1. Si con el tiempo descubro que las condiciones de mi hipoteca no son las mejores, puedo solicitar una renegociación?
- 3.2. Si yo me muero, la hipoteca pasa a mis herederos?
- 3.3. Y si fallece el avalista de la hipoteca
- 3.4. ¿Es posible desgravar la hipoteca en la declaración de la renta?
- 3.5. Quiero cancelar mi hipoteca ¿cómo puedo hacerlo?
- 3.6. ¿Qué sucede si no puedo pagar la hipoteca?

Introducción

La contratación de una hipoteca es un proceso que genera muchas dudas entre los clientes de las inmobiliarias. Desde Creditopro! hemos realizado esta guía con el fin de aclarar los principales conceptos relativos a la financiación de una vivienda.

Nuestros colaboradores y sus clientes encontrarán la solución a preguntas tan frecuentes como los tipos de interés, la amortización de un préstamo o la documentación necesaria para su formalización.

Los intereses y necesidades son particulares pero la incertidumbre que genera pedir dinero a una entidad bancaria es universal. Al fin y al cabo se trata de una de las operaciones económicas más importantes en la vida de una persona. Adquirir en propiedad un inmueble supone un importante desembolso de capital.

En nuestro ánimo está acabar con ese temor y generar confianza ofreciendo información sobre las características más importantes de las hipotecas y su contratación.



1. Pasos previos

1.1. ¿Es lo mismo una hipoteca que un préstamo con garantía hipotecaria?

Ambos términos se suelen confundir de forma habitual, pero no son exactamente lo mismo. La Asociación Hipotecaria Española define el **préstamo hipotecario** como un producto financiero “mediante el cual una parte (el prestamista) entrega una cantidad de dinero a la otra parte (el prestatario), que asume la obligación de restituirla y pagar unos intereses de acuerdo con las condiciones y el calendario que libremente pacten ambas partes”.

Y añaden una aclaración: la vivienda o inmueble quedan afectados como una garantía del pago del préstamo. Es precisamente esta garantía adicional la que diferencia a los préstamos hipotecarios de otros tipos de préstamos. Tal y como explican desde el Banco de España, si el cliente incumple su compromiso de pago, la entidad bancaria puede pedir su ejecución (subasta) para recuperar el capital prestado que aún no se ha devuelto, los intereses no pagados y de demora y los gastos del impago. El cliente perdería la propiedad de su vivienda.

También es importante añadir que “ durante la vida del préstamo la vivienda hipotecada es, a todos los efectos, propiedad del cliente (prestatario), quien podrá venderla, alquilarla o incluso volverla a hipotecar, siempre que el prestamista no sea perjudicado por alguna de estas operaciones, que en algún caso podrá limitar, pero no prohibir”, según el BDE.

El **préstamo con garantía hipotecaria** es aquel que solicitas para cualquier finalidad y en el que una vivienda de tu propiedad se utiliza como garantía de pago. Suele ser un recurso utilizado por personas que necesitan financiación reagrupando sus deudas, emprender un negocio o cualquier otro motivo por el que se necesite dinero a corto plazo.

1.2. ¿En qué debe fijarse el cliente para saber si le conceden una hipoteca barata?

Para saber si una hipoteca conviene o no a nuestro cliente, es importante tener en cuenta determinados factores:

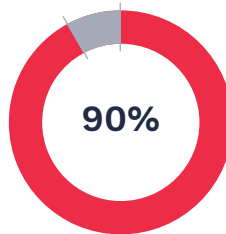
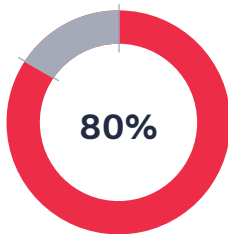
- Los tipos de interés, es decir, el precio que cobrará el banco por prestar el dinero. Pueden ser fijos o variables.

Si no se dispone de muchos ahorros y el cliente prefiere pagar cuotas reducidas, le conviene contratar una hipoteca a tipo variable, es decir, aquellas en las que el importe de las cuotas cambia según lo haga el índice de referencia.

Pero las hipotecas a tipo fijo también tienen sus ventajas. Desde hace meses el euríbor está en valores negativos, así que los bancos cada vez ofrecen más este

tipo de hipotecas con condiciones muy atractivas: plazos de amortización más cortos y cuotas estables.

- Los productos vinculados. Algunos pueden interesar para reducir el tipo de interés, pero, en otras ocasiones puede que compense renunciar a ese producto y aceptar la cuota que el banco ofrece sin él.
- Porcentaje máximo de financiación. Es decir, el porcentaje máximo que el banco ofrecerá sobre el valor de tasación de la vivienda. Lo más habitual es que este no pase del 80% pero cada vez hay más entidades bancarias con las que se pueden negociar el 90% e incluso el 100%.



Tras analizar todos estos factores nuestro cliente sabrá si una hipoteca es barata para sí:

- Si tiene o no comisiones de apertura, de estudio o de desistimiento.
- No lleva incluidos seguros adicionales, planes de pensiones obligatorios o cualquier otro producto financiero que no te interese.
- No incluye cláusulas que empeoren la operación financiera, como las cláusulas de suelo, que limitan el tipo de interés mínimo que nos aplicará el banco.
- Tiene pocas garantías adicionales. Puede ser preferible una hipoteca con un tipo de interés mayor a una más barata que nos obligue a aportar avalistas o a hipotecar otro bien inmueble.
- Presenta unos tipos de interés competitivos. Para saberlo hay que analizar la operación en su conjunto, a ser posible con asesoramiento profesional, y leer con mucha atención la oferta vinculante y el borrador de la escritura unos días antes de la firma ante notario.

1.3. ¿Qué es Loan to Value (LTV)?

El Loan to Value (LTV) es el porcentaje de financiación hipotecaria utilizado para la adquisición de un inmueble. Se obtiene del cociente entre el importe del préstamo obtenido y el valor de tasación de la propiedad.

Las entidades bancarias lo usan para calcular la capacidad de ahorro del cliente y la calidad de la garantía ofrecida.

Para calcularlo basta con dividir el importe del préstamo (200.000 €) por el valor de la vivienda (240.000 €) y multiplicarlo por 100. En el ejemplo propuesto este LTV es de 83%. Hay que tener en cuenta que hoy en día la mayoría de los bancos conceden solo hasta el 80% de valor de la vivienda, por lo que si tu LTV es igual o menor, tendrás más posibilidades de obtener el préstamo.



1.4. ¿Cuál es la diferencia entre una tasación y una valoración?

La principal diferencia entre una tasación inmobiliaria y una valoración es el carácter legal que tiene la primera. Aunque con las dos podemos saber de forma aproximada cuánto vale una vivienda, solo con la tasación obtenemos un informe que certifica el valor de la misma en el mercado.

La **tasación** es un documento oficial donde se certifica el valor de un inmueble. El cálculo lo realiza un profesional habilitado para ello siguiendo unos métodos técnicos de valoración que están regulados en la Orden ECO/805/2003.

Las tasaciones solo pueden ser realizadas por empresas homologadas y supervisadas por el Banco de España.

La **valoración** de un inmueble es un proceso con el que se determina el precio aproximado de este en el mercado. Se trata de una estimación sin carácter legal que nos sirve para tener una orientación sobre lo que debemos pedir por nuestra casa.

No es necesario que un técnico o un arquitecto visite el inmueble, ni tampoco es preciso hacer un estudio detallado de sus características. Las valoraciones se pueden hacer a través de internet con solo introducir los datos catastrales.

1.5. ¿Puede el cliente elegir la sociedad tasadora o debe ser en banco?

La legislación requiere que el inmueble que va a ser hipotecado deba ser tasado. Las Sociedades de tasación homologadas y supervisadas por el Banco de España son las únicas autorizadas para realizar esta operación.

El cliente debe pagar la tasación de su vivienda, así que tiene derecho a escoger libremente al tasador y presentar el informe del mismo a las entidades bancarias con las que negocie la hipoteca. En el caso de no llegar a un acuerdo con el banco, éste está obligado a entregar el original de dicho informe. Por otro lado, la entidad tiene derecho a realizar las comprobaciones que estime oportunas.



2. Qué saber antes de firmar una hipoteca

2.1. Antes de buscar hipoteca, ¿qué se debe tener en cuenta?

Identificar las necesidades. Es decir, el tipo de casa que quiere comprar nuestro cliente; si va a pagar él solo la hipoteca o con su pareja; si tiene suficientes ahorros para hacer frente a los primeros gastos; dónde está ubicada la vivienda y cómo está el mercado en esa zona, etc.

También es importante comprobar si es buen momento para comprar una casa. Puede que los precios hayan aumentado o que los bancos estén poniendo muchas más condiciones para conceder una hipoteca. Por todo ello, es recomendable acudir a un asesor hipotecario, un profesional que conoce a fondo el mercado y cuyos años de experiencia le permiten buscar las mejores opciones para sus clientes.

El perfil crediticio. Es preciso que conozcamos la financiación a la que podemos optar dado nuestro nivel de ingresos. Podemos acudir a la entidad y solicitar que nos haga una simulación del crédito que podemos conseguir.

También es posible consultar los diferentes simuladores que hay en el mercado, como el que ofrece Creditoh! A través de un estudio hipotecario personalizado, el cliente podrá conocer la viabilidad del préstamo que está buscando y otros puntos relevantes para la concesión del mismo.

El vendedor. Puede ser un particular, una promotora o una agencia inmobiliaria. En este último caso el cliente deposita su confianza en profesionales que conocen mucho mejor que nosotros la situación del mercado.

Factores de riesgo. Debemos hacer ciertas comprobaciones sobre el inmueble antes de pedir una hipoteca para comprarlo:

- Que el inmueble esté libre de cargas y gravámenes. Para ello se entregará una nota simple del inmueble en la Oficina del Registro de la Propiedad que le corresponda.
- Comprobar si hay deudas inherentes al inmueble.
- El contrato de arras. A través de este documento se salvaguardan los derechos del comprador y del vendedor.
- Condiciones del préstamo hipotecario. Si ya se ha decidido por una hipoteca, el cliente deberá leer atentamente la Ficha Europea de Información Normalizada. Es un documento que da el banco con las principales condiciones del préstamo.
- Contrato de compraventa. Es necesario verificar el precio, las obligaciones de ambas partes, su registro, etc.

2.2 ¿Qué es FIPRE, la FEIN y la FiAE?

FIPRE o ficha de información precontractual. Documento que el banco proporciona, de manera gratuita, con información sobre el préstamo hipotecario (tipo de interés, importe máximo del préstamo, productos vinculados, etc). Incluye las mismas condiciones que el banco ofrece a través de su publicidad, por lo que no son vinculantes.

Es muy útil para el cliente ya que a través de estas fichas puede comparar las características de las hipotecas que ofrece cada entidad bancaria.

Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN). Este sí es un documento vinculante. En él se detallan todas las condiciones de la hipoteca antes de proceder a su contratación.

El cliente debe recibir el FEIN al menos diez días antes de la formalización del préstamo. El documento incluye un informe con el perfil crediticio y grado de solvencia del solicitante.

¿Qué datos se incluyen en esta ficha?

- Datos del prestamista
- Datos del intermediario (si lo hay)
- Características del préstamo
- Tipo de interés y otros gastos
- Periodicidad y número de pagos
- Importe de las cuotas mensuales
- Tabla que ilustre el reembolso
- Otras obligaciones del prestatario
- Reembolso anticipado (si hay comisión o no, y el importe)
- Elementos de flexibilidad
- Otros derechos del prestatario
- Reclamaciones
- Consecuencias para el cliente (prestatario) por incumplimiento
- Información adicional
- Supervisor del préstamo

Ficha Europea de Advertencias Estandarizadas (FiAE). En este documento se recogen las cláusulas que se aplican al contrato hipotecario, así como los riesgos que asume el cliente. Incluye los índices oficiales de referencia, la posibilidad de vencimiento anticipado y embargo o la distribución de los gastos.

2.3 ¿Qué tipo de interés es más recomendable?

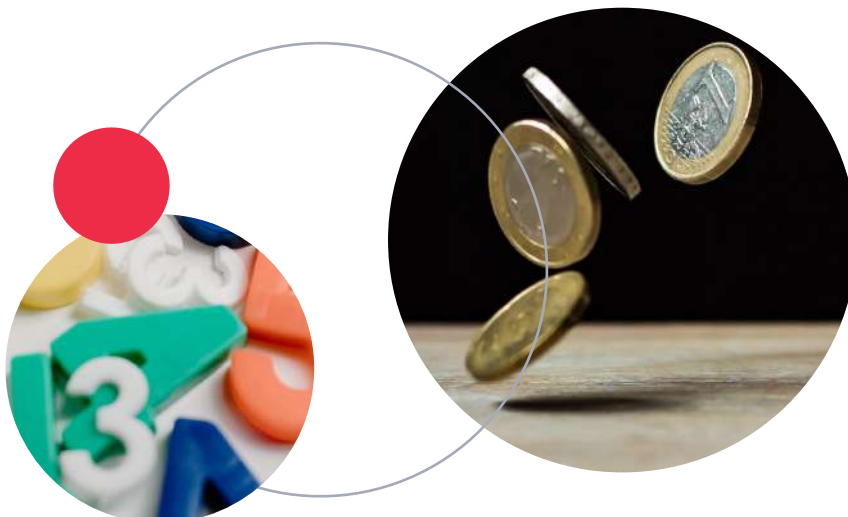
El tipo de interés es el precio que cobra una entidad bancaria por prestar dinero a su cliente. Según expresa el BDE “el tipo o la tasa de interés se expresa en tanto por ciento y los intereses se miden en unidades monetarias (normalmente euros) y son el resultado de aplicar el tipo de interés al capital del préstamo pendiente de amortizar para el período de tiempo que corresponda”. Siempre se refiere a un tiempo concreto, normalmente anual.

El tipo de interés es usado como variable por las entidades para medir el riesgo que asumen al conceder financiación a sus clientes. Si este es bajo, los bancos serán más flexibles a la hora de reducir el tipo.

Existen tres modalidades:

- **Tipo de interés fijo.** El cliente siempre pagará la misma cuota a lo largo de la vida del préstamo.
- **Tipo de interés variable.** El importe de las cuotas mensuales de las hipotecas variables varía según el euríbor. El tipo de interés que se aplica es la suma del valor de este más un diferencial fijo.
- **Tipo de interés mixto.** Se trata de un préstamo hipotecario que combina los dos tipos de interés. Durante los primeros años el cliente paga una cuota fija y después pasa a abonar al banco una cantidad mensual variable (que dependerá del valor del euríbor).

Para elegir entre una y otra hay que tener en cuenta muchas variables: plazo de amortización, los ingresos presentes y futuros, el nivel de ahorro del solicitante...



Hasta hace pocos años los compradores apostaban por contratar préstamos a tipo variable. Pero esta tendencia ha cambiado ya que el euríbor ha ido bajando cada vez más y todas las previsiones indican que el Banco Central Europeo mantendrá los valores negativos de este por lo menos dos años más.

Esta es una muy buena noticia para los beneficiarios de hipotecas variables, pero no para los bancos, ya que obtienen mayores beneficios cuando los préstamos hipotecarios son a tipo fijo y también una cartera de clientes más estable.

En la actualidad, cada vez más entidades ofrecen **hipotecas a tipo fijo** con condiciones muy atractivas para el cliente. Entre sus ventajas, destacan:

- La estabilidad de las cuotas.
- Los tipos de interés cada vez son más bajos, sobre todo para aquellas hipotecas cuyos plazos de amortización sean más cortos.
- Son aptas para los compradores cuyo perfil es más conservador ya que no hay riesgo de que el tipo de interés suba aunque el valor del euríbor aumente.

En las **hipotecas a tipo variable** también hay ventajas que deben ser tenidas en cuenta:

- Los plazos de amortización suelen ser más largos, por lo que suelen ser perfectas para la gente más joven que, además, no cuenta con muchos ahorros.
- Suelen tener menos comisiones y también menos productos vinculados.
- Al depender del euríbor es posible que, a medio o corto plazo, las cuotas mensuales se reduzcan todavía más.

En cuanto a las hipotecas mixtas, los expertos afirman que, al ser préstamos que combinan los dos tipos de interés, son perfectas para clientes con intención de devolver el crédito antes de tiempo, o para aquellos con intención de vender la vivienda al poco de comprarla. En ambos casos, los clientes se aseguran cierta estabilidad financiera durante el período en que el interés que pagan es fijo. Es habitual que durante este tramo, el interés sea más bajo que en el caso de una hipoteca a tipo fijo convencional.

2.4. El banco me concede la hipoteca pero me exige tener domiciliada la nómina. ¿Me pueden obligar a ello o a contratar otros productos vinculados?

Planes de pensiones, seguros de vida o de hogar, tarjetas de crédito, domiciliación de la nómina, son algunos de los productos vinculados a los préstamos hipotecarios que se pueden contratar. Pero es importante saber que tras la aprobación de la nueva ley hipotecaria en junio de 2019, no hay ninguna obligación de hacerlo.

El cliente cuenta con la libertad de no contratar estos productos o hacerlo en la entidad que más le interese. Eso sí, los préstamos hipotecarios con vinculación rebajan el precio de la hipoteca.

2.5. Gastos que se deben asumir al formalizar una hipoteca

La inscripción en el Registro de la Propiedad, la tasación del inmueble, la gestoría, el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados... Una hipoteca trae consigo una serie de gastos que deben ser asumidos por el titular de la misma o por la entidad bancaria que la concede.

Gastos que debe asumir el titular de la hipoteca

Tasación. Si no se conoce el valor de tasación de una vivienda no se puede contratar un préstamo hipotecario. Su precio varía entre los 150 euros y los 400.

Las copias de la escritura pública. El notario envía gratis una copia simple de la escritura, el resto deben ser abonadas por el titular del crédito. Su coste depende del número de páginas pero suele rondar los 50 euros.

El titular de la hipoteca también tendrá que pagar la **comisión de apertura** de la misma si esta está contemplada en las condiciones ofrecidas por el banco. Esta comisión se paga una sola vez y engloba la totalidad de los gastos que la entidad pueda reclamar por el estudio, la tramitación y la concesión del préstamo.

Gastos que debe asumir el banco

Notaría. Oscilan entre el 0,3% y el 0,5% de la responsabilidad hipotecaria

Gestoría. Entre los trámites que hay que pagar están la inscripción del inmueble en el Registro de la Propiedad y el pago de los impuestos correspondientes. No hay una tarifa establecida pero los honorarios de los gestores van de los 150 euros a los 500.

Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Desde la entrada en vigor del RD-ley 17/2018, el 10 de noviembre de 2018, este gasto lo debe asumir la entidad bancaria. Su coste oscila entre el 0,5% y el 1,5% de la responsabilidad hipotecaria, dependiendo de la Comunidad Autónoma.



3. Qué saber antes de firmar una hipoteca

3.1. ¿Se puede solicitar la renegociación de una hipoteca?

El titular del préstamo hipotecario puede solicitar una renegociación o reestructuración del mismo. Según la Asociación Hipotecaria Española, cualquier modificación en las condiciones pactadas en la escritura de constitución de la hipoteca, con carácter general, deberá formalizarse en escritura pública e inscribirse en el Registro de la Propiedad. El prestatario se hará cargo de los impuestos y gastos que la modificación ocasione.

Entre las modificaciones más habituales están: rebajar el tipo de interés, cambiar los plazos de devolución, las amortizaciones anticipadas, la novación y la subrogación, entre otras.

¿Qué es la novación? Se utiliza este término para referirse a todas las modificaciones realizadas para cambiar las condiciones de una hipoteca contratada con anterioridad. A través de esta operación se puede pedir un cambio en el tipo de interés, una ampliación del período de amortización o la eliminación de ciertas cláusulas que en la actualidad pueden resultar abusivas.

Los bancos no están obligados a aceptarla.

¿Qué es la subrogación? La operación de subrogación puede ser deudora o acreedora. La primera se da, por ejemplo, cuando compramos una vivienda de nueva construcción. El comprador del bien toma la posición deudora del promotor del inmueble al que, previamente, la entidad de crédito ha financiado su construcción.

En el caso de la subrogación acreedora, la intención del cliente es cambiar la hipoteca de banco con el objetivo de conseguir mejores condiciones. Este es el procedimiento a seguir:

- Lo primero que debe hacer el cliente es intentar negociar con su entidad bancaria la mejora de las condiciones de su hipoteca. En el caso de que acepte se producirá a una novación. Si el banco se niega a mejorar ha llegado el momento de buscar otra entidad que haga una oferta mejor.
- Para ello es imprescindible no contar con ningún impago.
- La nueva entidad estudiará la operación y en el caso de que la considere factible, presentará ante notario una oferta de vinculación en la que figurarán las nuevas condiciones financieras de la hipoteca.
- Cuando la oferta vinculante llegue a la primera entidad bancaria, esta cuenta con un plazo de 15 días para realizar una contraoferta para igualar o incluso mejorar las nuevas condiciones planteadas. Es lo que se conoce como enervación.

Es en este punto donde se introducen novedades con respecto a la ley hipotecaria. Hasta antes de la ley, si el banco actual igualaba o mejoraba las condiciones de la oferta vinculante, el cliente estaba obligado a permanecer en ella, es decir, no podía cambiar su hipoteca de banco. Con la nueva ley, el cliente decide con quién quiere formalizar su hipoteca independientemente de cuál sea la propuesta del banco originario.

3.2. Si el titular de la hipoteca muere, ¿esta pasa a sus herederos?

Al morir una persona, los familiares pueden aceptar o no la herencia que deja. En el caso de que sí se acepte, estos gozarán de sus bienes y también de sus deudas. El préstamo hipotecario no caduca al momento de la muerte del titular por lo que el capital que no pudo pagar en vida el hipotecado deberá cancelarse a través de sus herederos. Es decir, que estos se convierten automáticamente en deudores.

Sin embargo, hay una posibilidad para no hacerse cargo y es rechazar la herencia y, con ella, todas las deudas pendientes. Este trámite debe hacerse ante notario.

Hay clientes que, con la formalización de la hipoteca, contratan un seguro de vida. En muchos casos, estos cubren el pago total o parcial de una deuda hipotecaria. En este caso, la aseguradora es la encargada de pagar la hipoteca pendiente al banco, con lo que la vivienda pasa al heredero libre de cargas.



3.3. Y si fallece el avalista de la hipoteca

Cuando el avalista de una hipoteca fallece, el aval sigue vigente. Tanto sus bienes como sus deudas son heredables, por lo que sus herederos deberán hacerse cargo de ese aval.

También hay tres alternativas, como en el caso del fallecimiento del titular de la hipoteca:

- Rechazar la herencia, si no es posible hacerse cargo de las deudas.
- Aceptar la herencia y, por lo tanto, asumir la responsabilidad del aval.
- Aceptar la herencia a “beneficio de inventario”: Esto quiere decir que el heredero responderá a la deuda con los bienes que la misma traiga consigo, sin afectar su patrimonio personal.

3.4. ¿Es posible desgravar la hipoteca en la declaración de la renta?

Solo desgrava para los contribuyentes que compraron el inmueble y formalizaron el préstamo hipotecario antes del 1 de enero de 2013. El motivo es que esta deducción quedó suprimida para todos los que se convirtieron en compradores a partir de esa fecha.

Además, hay que cumplir otros requisitos:

- El destino de la vivienda debe ser el de residencia habitual.
- Que ya se haya aplicado la deducción para desgravar la hipoteca en el ejercicio de 2012 o en los años anteriores.

Si se cumplen estas dos condiciones, entonces la deducción puede aplicarse sobre una base máxima de 9.040 euros anuales, así que el contribuyente puede deducirse hasta los 1.356 euros.



3.5. ¿Cómo se cancela una hipoteca?

Existen varios motivos por los que el titular de una hipoteca puede pedir su cancelación al banco.

Por expiración del plazo. Es decir, el cliente ha pagado la última cuota y ya no tiene deuda con el banco. En este caso, la entidad financiera entregará un certificado de deuda cero, a través del cuál el cliente podrá demostrar que la propiedad es totalmente suya.

Por venta y cambio de hogar. En este caso el propietario decide vender la casa hipotecada para mudarse a otra. El interesado deberá pedir al banco el saldo pendiente de la hipoteca.

El comprador de la casa deberá realizar dos transferencias: una para la entidad financiera en la que incluirá el importe de la cancelación y otra, al vendedor con el capital sobrante.

Lo siguiente es que el banco emita el certificado de cancelación de hipoteca, se proceda al documento notarial y también de Registro.

Es posible que el banco imponga una comisión por la cancelación de la hipoteca.

Por amortización anticipada del capital pendiente. La cancelación de hipoteca anticipada consiste en adelantar toda la deuda pendiente antes de que acabe el plazo estipulado. Es preciso tener en cuenta que esta operación también puede tener un coste: la comisión por amortización anticipada.

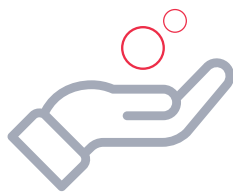
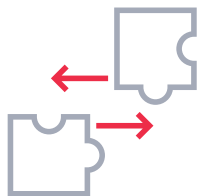


3.6. ¿Qué sucede si no se puede pagar la hipoteca?

En el contrato del préstamo hipotecario se puede ver cuáles son las consecuencias del incumplimiento de este. Es posible que la entidad financiera pueda iniciar un proceso judicial que puede terminar con el embargo tanto de la propiedad hipotecada como de los bienes e ingresos presentes y futuros de los intervinientes de la hipoteca.

Por eso, si llega un momento en que no se puede hacer frente a la hipoteca, lo importante es actuar con calma. Lo primero es hablar con la entidad bancaria para explicarle la situación y analizar posibles soluciones.

También es recomendable llevar el caso a un experto en la materia. Éste estudiará la mejor alternativa para la situación familiar y económica, fijará una estrategia de ahorro, escogerá las mejores armas jurídicas y marcará un objetivo a conseguir.





www.creditoH.com