



Guía para **comprar**  
**casa** en **5 pasos**





# Índice

El deseo	<u>01</u>
La búsqueda	<u>02</u>
La visita	<u>03</u>
La decisión	<u>04</u>
La hipoteca	<u>05</u>

# 01 | El deseo



Irse a otra ciudad a estudiar, emprender una nueva aventura con tu pareja, ver cómo la familia crece, un cambio de estatus, necesitar un lugar donde escaparse... las razones del deseo de comprarse una casa son numerosas.

## Tener un hogar

Ese es el deseo de todos y cada uno de nosotros



Los españoles queremos tener un hogar en propiedad. Razones culturales y económicas explican una realidad indiscutible en un contexto en el que se produce la recuperación del sector inmobiliario.

Pero, ¿nos llegan a todos al mismo tiempo esas ganas de poseer una vivienda? ¿Ocurre siempre a la misma edad?

Realmente, no. La compra de "tu casa" es una decisión que va ligada a muchas y muy

diferentes circunstancias personales. Jóvenes que desean comenzar a construir una vida independiente de sus familias, parejas que necesitan un espacio más grande porque tienen un hijo, personas viviendo de alquiler que quieren dar el salto a ser propietarias, gente que necesita escaparse al mar o la montaña...

Sin embargo y pese a estas diferencias, sí existe un perfil medio del comprador en nuestro país.

## El perfil del **comprador en España**

De acuerdo con el estudio *Perfil del comprador de vivienda en España en 2014*, elaborado por Básico Homes, este perfil sería el de una persona de 31 años, que cuenta con un presupuesto medio de unos 90.000 euros, y que llaman "formador de hogar" que, de acuerdo con el informe, sería el grupo más numeroso entre los que decidieron adquirir una casa en 2014, con un 21,8% de las compras registradas.

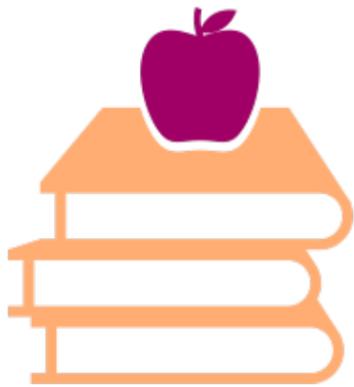
El segundo grupo más activo es el comprador que busca un lugar fijo donde pasar sus vacaciones, con un 16,1% de las compras. En este caso, la edad media es de 48 años, con una inversión media en la compra de 87.500€ y unas necesidades de financiación mínimas, ya que sólo el 55% de ellos necesita hipoteca, y por una media del 45% del importe del inmueble.

A estos perfiles le siguen en importancia el "reponedor de hogar" (ya posee un hogar en propiedad y decide cambiar de lugar de residencia o habitar en un hogar de características diferentes), que supuso el 15,6% de las transacciones; el inversor, con un 10,5%; y el comprador *prime*, que cuenta con un presupuesto superior a los 250.000 euros y que representa un 2,4% del total de las viviendas adquiridas.

Y, ¿cómo es ese espacio para vivir que buscamos los españoles?

Según un informe de Sociedad de Tasación y Planner Exhibitions, los compradores en los últimos años han ido decantándose por viviendas de mayor superficie y, actualmente, el 75% busca casas de tres o más dormitorios.

Algo que también confirma el estudio elaborado por Planner Exhibitions, basándose en el perfil del visitante del pasado salón inmobiliario SIMA, y que confirma cómo más de la mitad de los encuestados busca pisos de tres dormitorios, y que el porcentaje de aquellos que buscan unifamiliares sigue descendiendo hasta situarse en el 86,5% de los potenciales compradores.



Si nos referimos al destino de la vivienda adquirida, de todas las compras registradas en 2014, el 71% de los demandantes compró una vivienda habitual; el 17,5% una vacacional y, un 11,5%, un inmueble como inversión.

Distintos perfiles y escenarios pero, todos ellos, como vemos, con un mismo deseo: adquirir su propia casa.

Un deseo que se convierte en realidad cada vez más. Así lo confirman los últimos datos del mercado inmobiliario que muestran cómo el sector vive un momento muy positivo, en el que la demanda de vivienda ha vuelto a crecer al mismo tiempo que lo hace la **financiación hipotecaria**, principalmente por un aumento de confianza de los consumidores en la evolución de la economía.

Según el informe **Situación Inmobiliaria España**, de BBVA Research y el área Real Estate de BBVA, 2015 ha sido el año de la recuperación de la actividad constructora, con una venta de viviendas superior a las 400.000 unidades.

Una mayor confianza en una evolución económica positiva, el incremento de las concesiones de crédito para la compra de una vivienda (un 68,6% en la tasa interanual), de los visados de construcción de vivienda nueva (con un incremento del 7,8% en la tasa intermensual) o el avance registrado del 16,7% interanual en las ventas de suelo urbano... Son muchos los síntomas de la recuperación del mercado inmobiliario y muchas las razones que explicarían esta mejoría.

## Deseamos una vivienda en propiedad

Pero, ¿por qué ese deseo de tener una casa en propiedad? Sin duda, tras él se encuentran razones culturales: los españoles hemos aprendido a considerar la inversión en vivienda como algo rentable además de que consideramos nuestro hogar como un lugar al que estamos vinculados emocionalmente y, por lo tanto, este lazo es mayor si sabemos que es nuestro y de nuestra familia.

Pero, además, esta aspiración no entiende de edades. De hecho, **los jóvenes son una de las franjas de la población con mayor interés en adquirir una vivienda.**

Eso explica que la compañía Vía Célere, tras analizar el perfil tipo de sus clientes, concluyera que el 61,8% de los interesados en adquirir una casa en España son parejas jóvenes, en su mayoría con estudios superiores (un 70%) y con preferencia por los pisos de dos o cuatro dormitorios.

Si tú también tienes ese deseo, las opciones son muchas. La casa de tus sueños está mucho más cerca de lo que crees.

- El **perfil medio** del comprador de vivienda es una persona de **31 años**, con un **presupuesto** medio de unos **90.000 euros**.
- El **55,8% de los jóvenes** que vive de alquiler afirma que preferiría poder **tener una casa propia**.

## 02 | La **búsqueda**



La decisión está tomada. Vamos a adquirir una vivienda pero... ¿cuál? La búsqueda de la casa perfecta puede ser un arduo trabajo. Eso sí, las opciones para dar con ella han cambiado mucho en los últimos años y hoy Internet y las aplicaciones móviles son grandes aliados para encontrar la casa de nuestros sueños.

El sector inmobiliario ha iniciado una senda de crecimiento y recuperación que avalan datos positivos como los que mostraba el último informe *Situación Inmobiliaria España*, creado por BBVA Research y el área Real Estate de BBVA. En éste se indica que el año 2015 se ha cerrado con más de 400.000 viviendas vendidas en nuestro país, una positiva cifra que en 2016 se espera sea aún más favorable, consolidándose este crecimiento e impulsando la demanda residencial.

El informe de BBVA Research incluye otras variables a tener en cuenta y que también presentan signo positivo: ha aumentado el **empleo en el sector de la construcción**, la renta bruta de las familias también ha crecido y se conceden más hipotecas por parte de las entidades bancarias. Como vemos, ingredientes económicos y sociales de una receta que ha permitido la recuperación del mercado inmobiliario.

El incremento en la demanda de viviendas y la recuperación del sector han supuesto también la creación de nuevas fórmulas y canales de búsqueda. Internet, aplicaciones móviles, ferias, agentes especializados... Son múltiples las opciones a la hora de iniciar el reto de encontrar la casa de nuestros sueños.

La **búsqueda** de casa se puede hacer por muchos canales

**Internet y las tecnologías móviles** de la sociedad hiperconectada en la que vivimos han dado también lugar a un nuevo perfil, el consumidor social, que demanda poder realizar prácticamente cualquier operación en cualquier momento y lugar: comprar unas entradas de cine, acceder a su cuenta bancaria o reservar un billete de avión.

La búsqueda de vivienda no escapa a esta tendencia, como muestra un estudio elaborado por el portal inmobiliario Fotocasa, en el que se señala que el 50% de los usuarios que busca actualmente vivienda ya lo hace con su teléfono móvil.

De acuerdo con dicho estudio, el ahorro de tiempo es la principal ventaja que señalan aquellos que lo hacen desde su teléfono, pero también la comodidad de poder hacerlo desde cualquier lugar (27%), tener la posibilidad de realizar una selección previa sin necesidad de visitarlas (23%), recibir y revisar alertas sin tener que contar con un ordenador (20%), guardar las que más nos gustan o interesan en una lista de Favoritos (12%) o la facilidad a la hora de contactar rápidamente con el propietario (12%).

Así, la versión móvil de portales y webs inmobiliarias junto a las aplicaciones móviles se han convertido en las opciones más utilizadas por los usuarios a la hora de buscar una casa.

Lejos quedan los días de tener que recorrer las zonas donde queríamos encontrar una casa, en busca de carteles de "Se vende".



Las webs y aplicaciones móviles nos permiten no sólo encontrar la casa que buscamos de forma más cómoda, sino que además nos ayudan a encontrarla de forma inmediata. La **geolocalización**, las alertas *push*... nuestro teléfono móvil se convierte en prácticamente un agente inmobiliario actualizado al minuto.

Eso sí, no podemos olvidar la importancia del factor humano, esencial en una decisión tan importante como es la adquisición de 'tu hogar'.

Muchos son los que prefieren el cara a cara en este proceso. Poder contar con un asesor inmobiliario, un profesional del sector que nos guíe en nuestra búsqueda, que nos ayude a encontrar la casa que queremos...

Y una de las opciones más novedosas: el *personal shopper* inmobiliario, una nueva profesión surgida en el sector.



Este nuevo profesional buscará la vivienda perfecta para ti visitando los posibles inmuebles que responden a las características que buscas e, incluso, negociando el precio para lograr ahorro. Una figura muy extendida entre los extranjeros pero que ya utilizan también muchos españoles, concretamente el 40% de los que buscan casa.

En nuestro país ya existen más de 200 empresas que ofrecen este servicio, cantidad que según la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI) crecerá de forma muy significativa hasta lograr que, en los próximos cinco años, entre el 20% y el 30% de las compraventas se hagan con el asesoramiento de un profesional con este perfil.

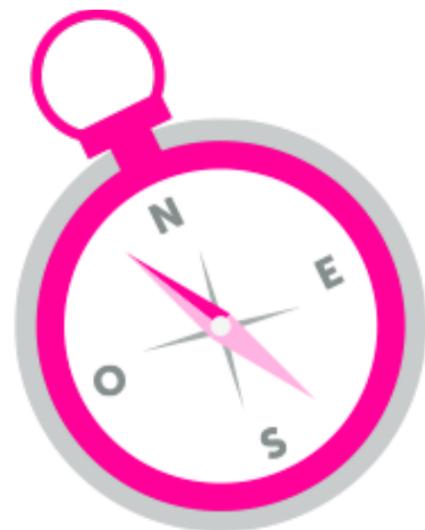
El cara a cara es también la razón que hace que muchos decidan acudir a ferias y eventos especializados como Barcelona Meeting Point o el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), los dos eventos inmobiliarios por excelencia y una muestra también de la recuperación del sector.

Además de grandes escaparates del **mercado inmobiliario**, estos foros permiten no sólo ver las promociones más atractivas del sector, sino hacerlo con la ayuda de asesores inmobiliarios que nos orienten en la búsqueda de la casa que queremos.

Opciones para prácticamente cualquier gusto y necesidad a la hora de encontrar la vivienda que desees. Tú eliges cómo llegar a ella.

- El **50% de los usuarios** que **busca** actualmente vivienda ya lo hace con su **teléfono móvil**.
- En los próximos cinco años, entre el **20% y el 30% de las compraventas** se harán con el asesoramiento de un "**personal shopper inmobiliario**".

# 03| La visita



Es un momento decisivo. Por fin has seleccionado varias casas que encajan con el tipo de hogar que te gustaría tener. Es el momento de visitarlas, de conocerlas en directo, de pisar sus suelos o, al menos, de visualizar sus planos e imaginar cómo sería tu vida en ellas.

Por fin ha llegado el momento de conocer a las candidatas. Y sí, la toma de contacto tiene que ser lo más completa posible. Hablamos de la que podría ser tu casa y eso no es una decisión que podamos ni debemos tomar sin más.

Ya hemos pensado y decidido si queremos una casa unifamiliar, un ático, un primer piso o un bajo; hemos valorado el barrio; el número de habitaciones que necesitamos, los metros cuadrados que deseamos...

Es ahora cuando llega el momento de la verdad. De valorar casi con lupa la propia vivienda, un proceso en el que son varios los consejos que te damos para elegir la mejor.

Así que, coge papel y lápiz para apuntarlo todo o, incluso, apunta antes las características básicas que tiene que tener para ti tu casa ideal. Un metro para poder medir bien los espacios y habitaciones, también te será de utilidad.

Y ahora sí... Abre los ojos. Comienza la visita.

## Conviene conocer el **certificado de eficiencia energética** de la vivienda

En el caso de que hayas decidido adquirir una vivienda de segunda mano, lo principal que deberás analizar es el propio estado de conservación tanto del edificio como del inmueble.

Si tienes la opción, acude a un técnico que la visite también y analice el aislamiento térmico del edificio, ventilación y climatización; y valore hasta qué punto es eficiente desde el punto de vista energético. Así podrás estimar el consumo de energía. En este sentido conviene conocer el certificado de eficiencia energética del inmueble, un trámite obligatorio desde 2013 tras la aprobación del Real Decreto 235/2013, de 5 de abril por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.

## La **salud** de la **vivienda** cuenta



¿Orientación sur? ¿Norte? ¿Este? ¿Oeste? Sí, en tu visita a la posible casa de tus sueños también debes utilizar la brújula.

Ésta no sólo afecta a las horas de sol que tendrás en tu vivienda sino también al gasto energético que asumirás. Apunta: la orientación de la casa puede suponer un importantísimo ahorro (hasta del 70%) en nuestro hogar.

Y, por último, ¿por qué no visitas el inmueble a distintas horas del día? Además de confirmar, por ejemplo, si es luminosa u oscura, es una forma de descubrir si es ruidosa en distintos momentos del día, qué actividad tienen los vecinos y si esta actividad es molesta o cómo cambia el barrio a lo largo del día.

## El entorno

Además del edificio y la vivienda en sí, ya sea de segunda mano o de nueva construcción, un aspecto esencial y que hay que examinar en esa visita es el entorno.

Según nuestras necesidades, es importante conocer con qué infraestructuras cuenta el barrio: colegios –si tenemos hijos en edad escolar-, instalaciones deportivas, hospitales, centros comerciales, supermercados, espacios verdes, transporte público, etcétera.

El cálculo de la distancia y el tiempo de desplazamiento que hay desde la casa hasta nuestro puesto de trabajo o cualquier otro lugar al que normalmente nos desplazamos, puede ser un factor relevante en nuestra decisión. De hecho, el 73% de los españoles valora en primer lugar la ubicación a la hora de elegir una casa y el 39,8% la cercanía de ésta a su lugar de trabajo.



Y no sólo debemos analizar lo que vemos o existe en la actualidad. Al elegir una vivienda, también tenemos que pensar en mañana, intentando informarnos de posibles proyectos urbanísticos que vayan a realizarse en la zona, aperturas de comercios planificadas, perspectivas de crecimiento, etcétera.

Todo esto podría afectar a la revalorización del inmueble o, por el contrario, devaluarlo pero, sobre todo, podría incidir en nuestra calidad de vida.

Estamos a punto de tomar una gran decisión así que aprovecha tu visita a la que podría ser la casa elegida y... ya sabes, examínala con lupa.

- El **73%** de los españoles valora en primer lugar **la ubicación** a la hora de elegir una casa y el **39,8% la cercanía** de ésta a su **lugar de trabajo**.

## 04 | La decisión



Por fin has encontrado la casa que buscabas. Es el momento de formalizar la compra y conseguir que por fin pase a ser de tu propiedad. Parece el momento más sencillo de todo el proceso pero no es así. Comienza una nueva etapa en la que, además de asegurarte de que realmente puedes comprar la vivienda y que ésta responde a lo que crees y quieres, deberás formalizar el contrato de adquisición y algún que otro trámite más. Descubre qué pasos hay que dar.

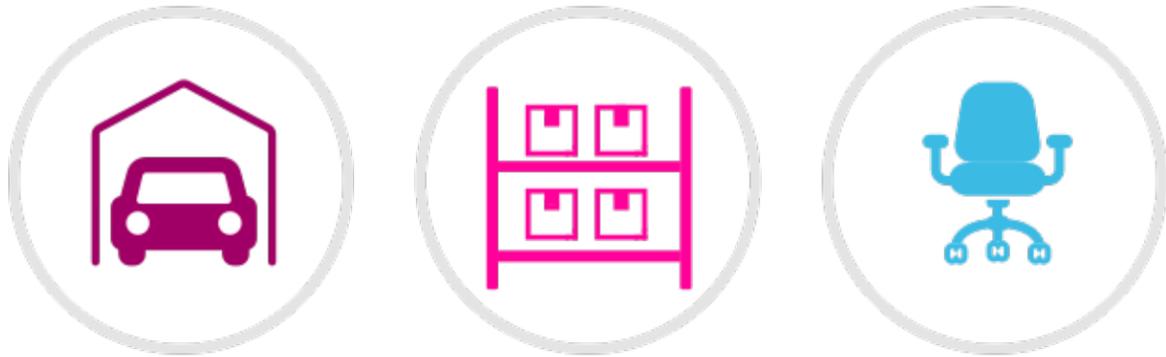
Comprar una vivienda es una decisión importante. No es sólo una decisión racional sino también emocional; la adquisición de una casa es un proceso en el que son muchos los aspectos que hay que tener en cuenta.

Ya has encontrado la que buscabas. Está en la zona que querías, tiene las dimensiones deseadas, responde a las características que esperabas pero, ¿puedes realmente adquirirla? Lo cierto es que muchas veces esta es la última pregunta que nos hacemos cuando debería ser la primera.

Para adquirir una vivienda es necesario hacerse (y responder) algunas preguntas: qué presupuesto tenemos, qué situación laboral, qué avales o garantías pueden exigirme... Hay que tener en cuenta que, además del precio fijado por el inmueble, tendremos que tener previstos algunos gastos más de tramitación (en torno al 10-15% del precio de la vivienda), como los de notaría, registro de la propiedad, gestoría, impuestos...

Y, cómo no, prestaremos especial atención al contrato de compraventa que te

recomendamos elaboros con la ayuda de un abogado, asesor o agencia inmobiliaria. En él deberán establecerse, por escrito, desde la forma de pago o los plazos para realizarlo como, por ejemplo, qué elementos del inmueble son objeto del contrato de compra (vivienda con o sin mobiliario, plaza de garaje, trastero...), entre otros aspectos.



En el caso de una **vivienda** en construcción, tendremos que tener en cuenta otro tipo de características del inmueble ya que estamos adquiriendo algo antes de que se construya o durante su construcción y, por ello precisamente, es también esencial contar con toda la información relativa a la vivienda.

Generalmente este tipo de viviendas se compra directamente a la promotora que construye el inmueble y se suelen acordar unos pagos que suelen llegar hasta el 30% del precio total de la vivienda antes de que nos la entreguen en concepto de pago a cuenta.

Esta compra "a futuro" requerirá que la empresa promotora garantice las cantidades entregadas a cuenta y toda la documentación de la promoción en curso: licencia de construcción, planos de la vivienda, zonas comunes, memoria de calidades, etc.

Ten en cuenta además que será distinto el tipo de gravamen que te aplicarán según tu compra sea la de una vivienda nueva (primera transmisión) o de segunda mano (segunda transmisión).

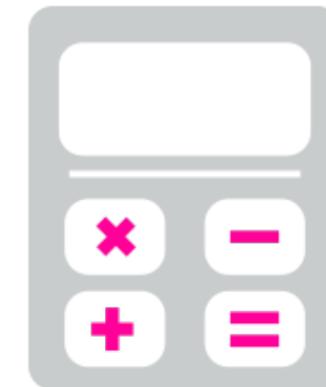
En España, la compra de viviendas nuevas está sujeta al IVA reducido del 10% en el caso de viviendas libres, o un IVA superreducido del 4% en viviendas de protección oficial de régimen especial. También existe el acto jurídico documentado, un gravamen que también habrá que tener en cuenta si es el caso.

Sin embargo, en el caso de las viviendas de segunda mano no se aplica el IVA (a fecha de hoy, marzo de 2016), pero si el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (modalidad de TPO), cuyo tipo impositivo dependerá de la comunidad autónoma correspondiente y puede ir del 6% al 8% del precio de la vivienda.

## Conseguir un **préstamo hipotecario**

Una vez hechos nuestros cálculos y si no disponemos del total del precio al que tenemos que hacer frente, llega la hora de **buscar financiación**.

La opción más común es solicitar un préstamo hipotecario. Básicamente, existen tres tipos de **préstamos hipotecarios** que podrás decidir buscar con tu entidad bancaria:



- **A tipo fijo:** la cuota mensual del préstamo se mantiene siempre porque el tipo de interés no varía.
- **A tipo variable:** compuesto por el valor del índice de referencia más un diferencial fijo. El importe de la cuota se actualiza en cada revisión al valor del índice de referencia. Las revisiones más comunes son las anuales o semestrales y la referencia más habitual es el Euribor.
- **A tipo mixto:** una combinación de las dos anteriores: una parte del préstamo con un tipo de interés fijo y otra parte con interés variable.
- Deja que un profesional te asesore y valora bien cuál es la opción que más te conviene.

## Existen **contratos previos** a la escritura

Es el momento de comenzar con los trámites que realmente formalizarán que eres el propietario de tu nueva casa.

Cabe la posibilidad de firmar un **contrato previo a la escritura de compraventa** (arras, reserva, contrato privado de compraventa, etcétera) donde poner de manifiesto la voluntad de vender por parte del propietario y de comprar por parte del comprador. Lo habitual en este caso será que la parte interesada debe adelantar una parte del precio del inmueble a cuenta de la operación (por lo general en torno al 10% del precio total).

Llega el momento de formalizar la venta y, en su caso, el préstamo hipotecario ante el notario, que dará fe de toda la transacción.

Además de constatar que todo es correcto (datos de la vivienda, personas que intervienen en la operación, etcétera), el notario es el encargado de redactar la/s escrituras: de la hipoteca (con todas las condiciones) y de compraventa de la casa, siendo imprescindible la inscripción de la hipoteca en el Registro de la Propiedad.

Tan solo nos quedará firmar las escrituras y será un hecho. Acabamos de convertirnos en propietarios de una casa, de un hogar. Es el inicio de una **nueva historia de la que tú tienes la llave**.

- **Además del precio fijado** por el inmueble, tendremos que tener previstos algunos **gastos más de tramitación** (en torno al 10/15% del precio de la vivienda).
- Existen **tres tipos de préstamos hipotecarios**: a tipo fijo, variable o mixto. Valora qué opción es la que más te conviene.

## 05 | La hipoteca



La forma más habitual de hacer frente al pago de nuestra nueva vivienda es solicitando una hipoteca a nuestra entidad bancaria. ¿Pero, qué hace falta para acceder a una y qué condiciones son más favorables para contratarla?

Una vez que hemos tomado la decisión de comprarnos una casa, surgen nuevas dudas: ¿Cómo financio mi vivienda? ¿Qué aspectos debo tener en cuenta? ¿Me concederán la hipoteca?

De acuerdo con el último dato ofrecido por el Instituto Nacional de Estadística (INE), durante el mes de noviembre de 2015 se concedieron 19.247 **préstamos hipotecarios** para la compra de vivienda en España, lo que supone un aumento del 16,4% con respecto al mismo mes del año anterior.

La tendencia alcista de este último año, hace que muchos se planteen si es el momento de adquirir una vivienda y, por tanto, en la mayoría de los casos, de solicitar un préstamo hipotecario. En este punto hay que tener en cuenta la cantidad de dinero con que cuenta el cliente y el porcentaje de financiación máximo que ofrecen los bancos, que no suele superar el 80% del valor de tasación.

A la hora de decidir la fórmula de financiación es importante decantarse por una entidad que no sólo ofrezca las mejores condiciones, sino que también aporte confianza y un trato profesional y personalizado. Por otra parte, también es recomendable conocer si se trata de una vivienda nueva o de segunda mano, o si será la vivienda habitual o segunda residencia, puesto que las condiciones y los gastos asociados a la compra variarán en cada caso.

Al solicitar un préstamo hipotecario, la entidad bancaria tendrá en cuenta dos aspectos básicos: nuestra solvencia económica y, en razón de ésta y del valor de tasación de la vivienda, el importe del mismo.

Para su concesión, la entidad bancaria realizará un informe exhaustivo de la situación económica de la persona que solicita el préstamo. Solo así podrá conocer su capacidad de pago, personalizando la hipoteca a favor de ambas partes.

## Valoración de las condiciones

Para tomar la decisión, habrá que fijarse principalmente en el tipo de interés, es decir, el precio que cobra la entidad de crédito por prestar el dinero. Este puede ser fijo o variable.



Si es fijo, modalidad poco frecuente en España, el cliente mantendrá su cuota inalterable durante los años de vida de su hipoteca. Por el contrario, si es de tipo variable, el interés se irá modificando según las condiciones pactadas con el banco y, casi siempre, en función de un índice establecido como referencia. A este índice (normalmente, el Euribor), se le suma un diferencial, que varía según la entidad. BBVA ofrece hasta finales de marzo una de las hipotecas más competitivas, con intereses de Euribor + 1,25%, acercando así a sus clientes una solución pensada para facilitar la compra de su vivienda.

**El importe del préstamo** acordado y los intereses resultantes afectarán a la cuota, que es la cantidad a pagar periódicamente para cancelar la deuda. Dicha cifra no debe suponer una carga excesiva en relación con los ingresos netos del cliente, teniendo en cuenta el resto de gastos a los que tiene que hacer frente.

De todas formas, a la hora de elegir la cuota a pagar, conviene saber que alargar mucho la vida del préstamo supondrá un mayor pago de intereses. Por lo tanto, se ha de encontrar un equilibrio entre la duración de la hipoteca y el importe de las cuotas que, en ningún

caso deben implicar una carga financiera mensual superior al 30% de los ingresos, según la opinión de los expertos.

Para tener un cálculo aproximado, BBVA pone a disposición en su página web un simulador que permite estimar la cuantía total de la compra de la futura vivienda, incluyendo los gastos anejos, que suelen representar un 10% adicional sobre el precio de la vivienda.

Antes de firmar la hipoteca el cliente deberá tener en cuenta otros gastos asociados a la concesión del crédito hipotecario. En el caso de las entidades bancarias, muchas cobran comisión de apertura del préstamo, aunque las ofertas más competitivas han eliminado este gasto, como es el caso de **las hipotecas que BBVA** ofrece.

Por ejemplo, en la actualidad, si una pareja de 30 años, con unos ingresos conjuntos de 2.000€, decide **comprar una vivienda nueva** para uso habitual valorada en 150.000 euros, la cuota mensual ideal rondaría los 400€ (estos son datos aproximados que no implican la concesión del préstamo, que queda sujeto a estudio y aceptación, en cada caso, por parte de la entidad financiera). Estos datos, extraídos del **simulador de hipotecas de BBVA**, parten del capital concedido (no superior al 80% del valor de tasación), con un interés variable, y a un plazo de 30 años.

A priori puede parecer un proceso largo y tedioso, sin embargo, todos y cada uno de los pasos son importantes para poder disfrutar de la vivienda de sus sueños con la seguridad de haber tomado la mejor decisión, y recuerde: la financiación es cosa de BBVA.

BBVA apuesta por el **diseño de productos y servicios hipotecarios** que se ajustan a la necesidad particular de cada cliente. De esta manera, puede acudir a su persona de confianza en la entidad para que le guíe y le asesore acerca de las mejores condiciones según su situación. En este momento, su asesor financiero analizará sus ingresos, patrimonio, gastos y otros créditos que pueda tener concedidos y le recomendará la **fórmula de financiación** que más le conviene.

En cualquiera de las más de 3.000 oficinas que conforman la red de BBVA podrá conocer qué hipoteca se adapta más a su situación y a la vivienda elegida.



[anida.es](http://anida.es)  
902 57 57 00

