



¿Cómo **sacar**
rentabilidad a mi
vivienda en la costa?





Índice

¿Es rentable comprarme una casa en la costa?	<u>01</u>
Tomando la temperatura a los precios	<u>02</u>
¿En qué provincias puede ser más rentable mi inversión?	<u>03</u>
Alquiler, una oportunidad de negocio para el propietario	<u>04</u>
Algunos consejos prácticos	<u>05</u>
¿Y la hipoteca?	<u>06</u>
Y todo es más seguro... si aseguras	<u>07</u>

01 | ¿Es rentable comprarme una casa en la costa?

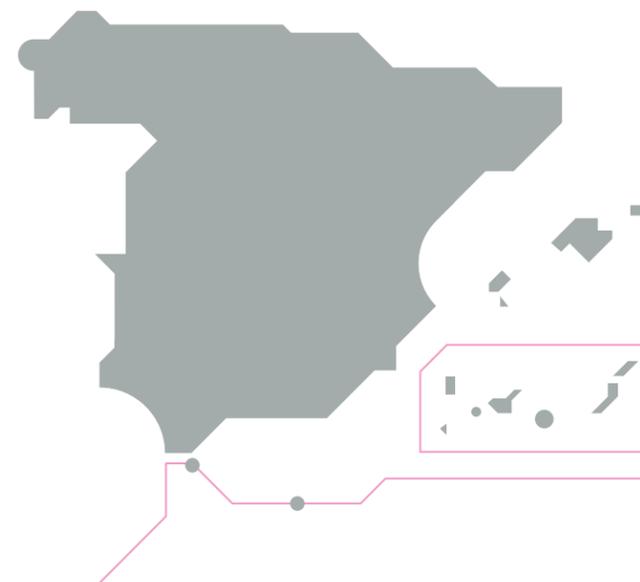


Más de 68 millones de turistas visitaron España en 2015, y este año todo parece indicar que batiremos un nuevo récord por tercera vez consecutiva. Corren buenos tiempos para este sector y muchos ven en ello una oportunidad para rentabilizar su casa de la costa.

Es un hecho que cada vez son más los viajeros que optan por alojarse en un apartamento o casa vacacional, solo en 2015 lo hicieron 10.291 millones de personas, de las cuales más del 60% eran extranjeros, según datos del INE (Instituto Nacional de Estadística). La elección de muchos fue alojarse en casas privadas que los españoles alquilan buscando unos ingresos extras con los que costear los gastos fijos de su segunda residencia, hacer mejoras en la propia casa o, ¿por qué no?, aprovechar mientras la tienen alquilada para pasar sus vacaciones conociendo nuevos destinos.

De este modo la compra de una vivienda vacacional se puede convertir en España en una inversión interesante, más ahora que los precios de muchos de estos inmuebles se han moderado, aunque la tendencia actual parece ser de progresiva subida.

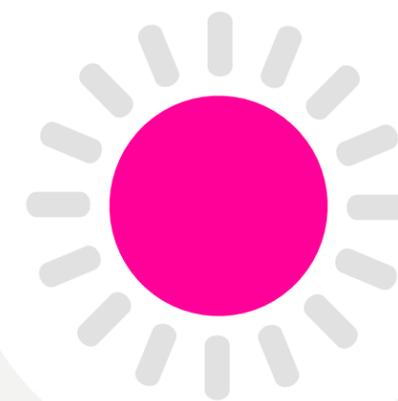
Una **inversión** de bajo riesgo



España
**3^{er} destino
más visitado
del mundo**

Se trata de una apuesta que podemos calificar de bajo riesgo gracias a que España es el tercer destino más visitado del mundo, según los datos de la Organización Mundial del Turismo (OMT), por detrás de Francia y Estados Unidos. El combinado de sol, playa y la innegable calidad de la oferta turística, con su rica gastronomía, cultura y buen talante de los españoles llevan siglos seduciendo a viajeros de medio mundo, una posición que no ha hecho si no fortalecerse en los últimos años: hoy, más que nunca, España es uno de los destinos favoritos, en especial para ingleses, alemanes, franceses, italianos, nórdicos y, como no, para los propios españoles, que son un público importante para el alquiler vacacional.

No **sólo** para
el **verano**



Esta creciente demanda convierte la compra de una vivienda vacacional en una inversión más segura, con el aliciente de que la temporada turística ya no se centra en la estación de verano. La demanda del apartamento en costa de españoles y extranjeros ha dejado de limitarse a los meses de julio y agosto, cada vez son más los que deciden cogerse unas semanas de descanso en las estaciones intermedias de primavera y otoño cuando la climatología ibérica ofrece un agradable contraste con la de la mayoría de países europeos.

Los amantes del deporte aprovechan esas temperaturas menos extremas para practicar bicicleta, senderismo, golf o deportes acuáticos. Y, además, son cada vez más los jubilados y turistas *seniors* que hacen escapadas a la costa española en cualquier época del año, simplemente para disfrutar de nuestra cultura. Romper la estacionalidad del turismo es un objetivo en el que se emplean a fondo tanto las administraciones como los principales agentes de la industria hotelera generando más oportunidades de visita a través de eventos culturales, revitalizando tradiciones, promocionando nuevas rutas y mejorando las infraestructuras. Sin duda el ejemplo a seguir dentro de la España peninsular es Benidorm, cuya gran oferta hotelera no bajó del 70% de ocupación en todo 2015, según recoge la [web de Hosbec](#) (Asociación Empresarial Hostelera de Benidorm).

Ahora es el momento



La compra de un **inmueble en la costa española** es una de las opciones elegidas por los españoles para invertir sus ahorros. La creciente popularidad de los destinos de costa asegura su rentabilidad en el tiempo, ya que la demanda está asegurada tanto en alquiler como en reventa. Además ahora, tras unos años de enfriamiento de los precios, el mercado ofrece una amplia oferta de chalets, pisos y apartamentos acorde a todas las necesidades y bolsillos.

Esperamos que la lectura de este ebook te guíe en esta importante decisión, convirtiendo en realidad un sueño que posiblemente te haya acompañado durante mucho tiempo.

02 |

Tomando la **temperatura** a los **precios**

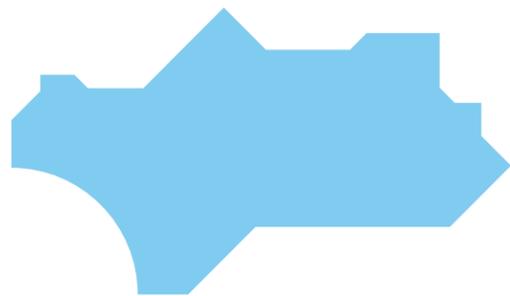


¿Quién no ha fantaseado con **despertar todos los días frente al mar?** Tener una casa en la playa es uno de los deseos más comunes entre los españoles, una vivienda propia donde vivir momentos felices y que, ya de paso, afiance la economía doméstica. Se trata de una inversión interesante, tanto para disfrutar de las vacaciones o los dorados años de la jubilación, como desde el punto de vista de inversión refugio.

Ahora, con la llegada del verano, serán muchos los españoles que vuelvan a valorar hacer una compra en su localidad costera favorita, pero como todas las decisiones importantes conviene tomarla informado, con calculadora en mano y buscando el momento propicio.

Sabemos que el mercado inmobiliario muestra señales de reactivación. En los cuatro primeros meses de 2016 el número de ventas creció casi el 20%, según se informa en el **Flash Inmobiliario** publicado por BBVA Research y el área Real Estate de BBVA, y los tipos hipotecarios siguen instalados en mínimos históricos. Factores que estimulan los precios que, en el periodo 2013-2015, se han incrementado de media en España en el 1,85%, según datos de la entidad bancaria.

¿Dónde comprar? La indudable belleza de la costa española no pone fácil la decisión: conviene valorar las preferencias personales pero conociendo la realidad del mercado. Realizamos un rápido recorrido por toda la costa española en el que de nuevo nos acompañamos de los datos de BBVA Research para tomar la temperatura al mercado.



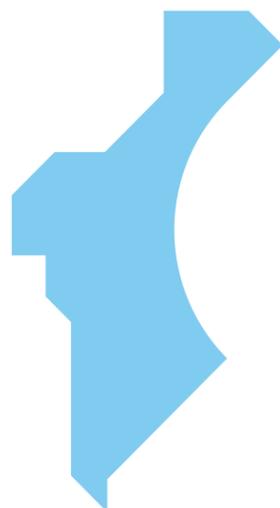
Andalucía

La costa malagueña es una de las más cosmopolitas y deseadas de España. Un interés que mantiene en plena forma su mercado, a juzgar por el repunte del 2,5% en el coste de la vivienda, lo que fija el precio en 1.520€/m².

La costa de Huelva también sufre una presión de los precios al alza, aunque más moderada del 0,84%, similar a la de Granada que se fija en 0,35%. Por el contrario, el despertar de la atractiva costa de Almería aún registra bajada en sus precios, el -0,13%, inferior a la registrada en Cádiz, donde sus precios aún están un -1,63% más bajos que en 2013, sin duda influenciados por la alta oferta de viviendas de reciente construcción.

Comunidad de Valencia

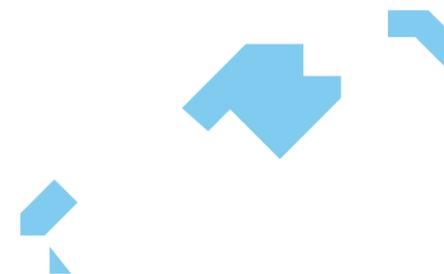
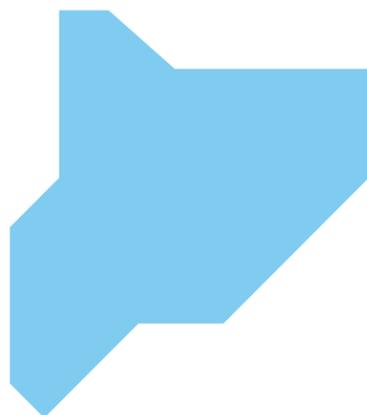
Hablamos ahora de uno de los destinos vacacionales más populares entre los españoles, lo que ha servido para que, poco a poco el precio de la vivienda en costa recupere posiciones en todas sus provincias. Así, en Alicante los precios han escalado el 1,5%, quedando en 1.240 euros/m² al finalizar el año pasado, por encima de los de Castellón (1.065 euros/m²) y Valencia (1.085 euros/m²), mercados que en los últimos tres años han registrado un repunte del 1,07% y 0,88%, respectivamente.



Cataluña

Desigual comportamiento en las provincias costeras catalanas. Girona sigue conquistando con su abrupta pero exquisita costa y ha visto como la revalorización de su vivienda en los últimos tres años ha avanzado el 3,66%, con un precio de 1.492 euros/m².

Aún por debajo de los 1.954 euros/m² de Barcelona, con una revalorización de 3,03% en 2015. En el caso de la costa tarraconense su evolución de precios está muy próxima al cero (-0,19%)

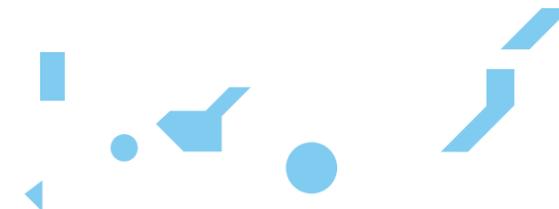


Islas Baleares

El prestigio de su calidad de vida no conoce fronteras, por lo que las Islas Baleares son, sin duda, la localización de costa con una mayor presión alcista sobre el precio de sus viviendas. Los datos registran una subida de 5,37%, lo que fijó al metro cuadrado en 2.014 euros al finalizar 2015, tan solo por debajo de los de la costa vasca.

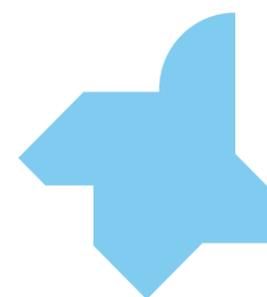
Canarias

La promesa del eterno verano de las Islas Afortunadas sigue conquistando. En conjunto, este archipiélago registra unas subidas interanuales del 2,99%, ligeramente inferior en su isla de referencia de Las Palmas con 2,17%, y superior en el caso de Tenerife, donde la subida fue del 3,81% en 2015, una de las más altas de la oferta costera española. En cuanto al precio por metro cuadrado es de 1.369 euros en la primera y 1.275 euros en Tenerife.



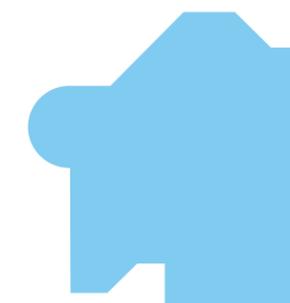
Murcia

Es una de las provincias costeras española que presenta un precio medio más bajo: de 966 euros/m². Con todo, el comportamiento del mercado en los últimos tres años ha sido casi plano, quedando en el -0,13% en 2015.



Galicia

Todas las provincias gallegas registran revalorizaciones positivas en el precio de la vivienda. Entre las marítimas, la más activa ha sido la norteña Lugo, con una subida interanual del 2,15%, le sigue Pontevedra con un 1,55% y A Coruña con 1,34%.



Asturias

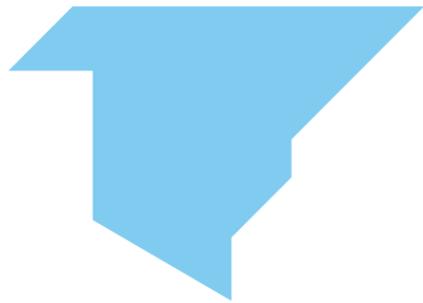


Cantabria



Desigual comportamiento entre estas dos comunidades limítrofes. Mientras el Principado recoge una subida en la revalorización de su parque de viviendas del 1,04%, la vecina Cantabria registra la mayor caída en precio de entre todas las provincias costeras españolas, del -4,02%. Así, el precio en Cantabria, cerraba 2015 en 1.442 euros/m² y el de Asturias en 1.286 euros/m².

País Vasco



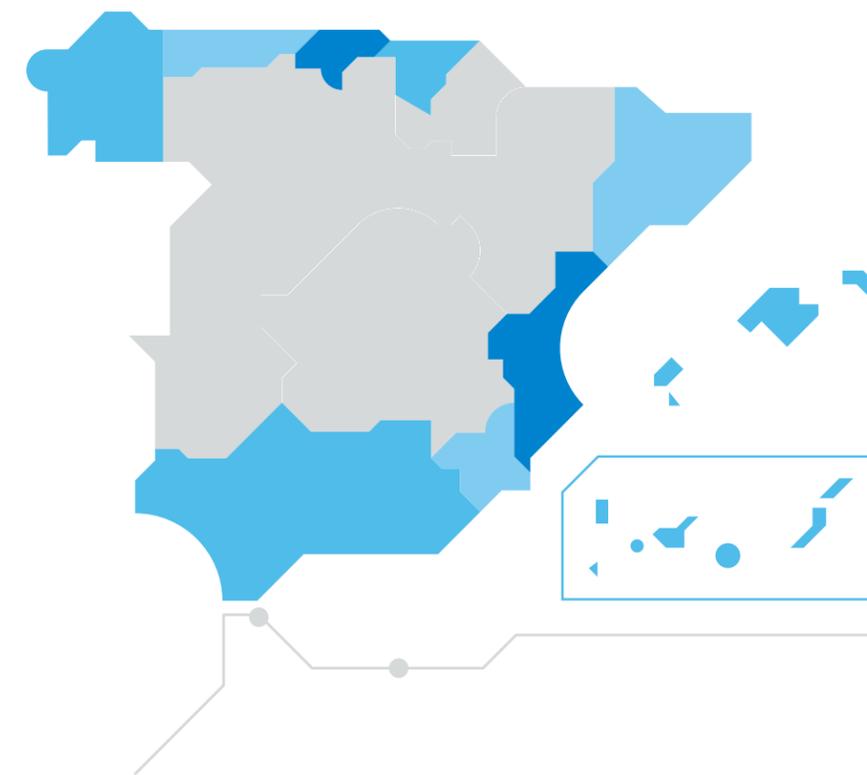
Las de Guipúzcoa y Vizcaya siguen siendo las provincias con el precio por metro cuadrado de vivienda más elevado en España, de 2.650 y 2.326 respectivamente. Quizá sea ésta la circunstancia por la que el mercado sigue corrigiendo su precio, que permanece en negativo: -1,90% en el caso de Guipúzcoa y -1,82% en el de Vizcaya.

03

¿En qué provincias puede ser más rentable mi inversión?

Como dato global, podemos asumir que en todas las provincias de la costa española la rentabilidad bruta es del 5,8 %, según datos extraídos del Ministerio de Fomento (precio del metro cuadrado por localización) y los datos de Idealista (precio de alquiler medio).

Rentabilidad bruta (%)



Andalucía	6,1%
Asturias	5,6%
Baleares	5,8%
Canarias	5,8%
Cantabria	5,1%
Cataluña	7,6%
C. Valenciana	6,1%
Galicia	5,2%
Murcia	6,2%
País Vasco	4,9%

Fuente alquiler: Idealista

Fuente precios: Ministerio de Fomento

Es importante recordar que la rentabilidad bruta es el ingreso anual dividido entre la inversión total que se ha hecho para adquirir el inmueble. Es decir, si tú has comprado una vivienda por 150.000 € e ingresas 12.000 € anualmente, gracias a un alquiler mensual de mil euros, podrías asegurar que tu rentabilidad bruta anual sería del 8%.

Pero cualquier inversión inmobiliaria lleva asociados unos gastos repercutibles como pueden ser, impuestos, gastos de comunidad, derramas, seguros y gastos de gestión. Si ponemos como ejemplo hipotético unos gastos fijos anuales de 2.500 €, la rentabilidad neta la vivienda disminuirá hasta el 6,3%.

Por último, para ajustar al máximo cualquier rentabilidad, hay que considerar otros factores como la variación de precios o, simplemente, tener previsto un tiempo en el que puedes tener la vivienda sin alquilar (sin ingresos), por ejemplo. Será en este caso cuando se esté analizando **la rentabilidad asociada a riesgo**. Es decir, si no recibes ingresos por el alquiler de la vivienda durante seis meses, el ingreso anual se reducirá a 6.000€ y hablaríamos de una rentabilidad ajustada a riesgo de un 2,3%.

En definitiva, si tú estás considerando la opción de invertir en un inmueble y quieres calcular la rentabilidad de éste, **debes tener en cuenta la inversión inicial, los gastos repercutibles, la variación de precios y la probabilidad de alquiler.**

De esta manera, podrás estar seguro de que estás apoyando tu decisión en una rentabilidad lo más ajustada a la realidad.

04 | Alquiler, una oportunidad de negocio para el propietario

“Ha sido como estar en casa”. Sin duda, ésta es la principal razón por la que cada vez más turistas, también españoles, eligen el apartamento como modalidad de alojamiento para sus vacaciones. La vivienda vacacional es muy popular desde que los operadores online de contratación entraron en acción: en España ha crecido el 39%, según los datos registrados en 2015 por la plataforma **HomeAway**, una de las líderes mundiales del mercado con más de un millón de alojamientos en 190 países.

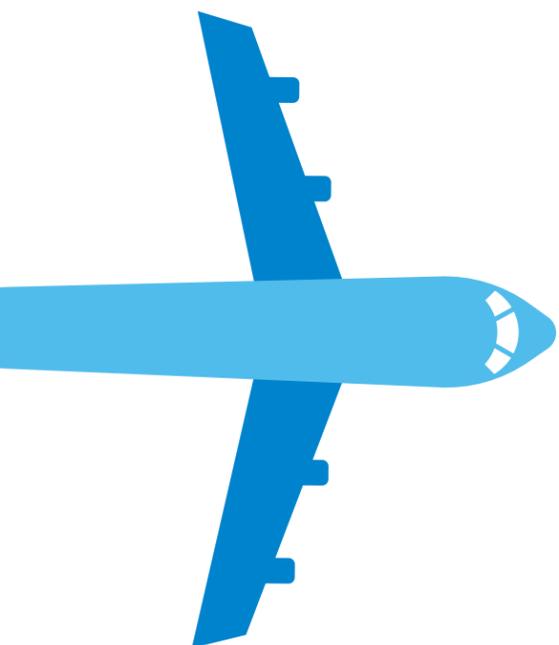


Aunque más discreta, la estimación de crecimiento de **Fevitur** (Federación Española de Asociaciones de Viviendas y Apartamentos Turísticos) es igualmente optimista. Esta organización participó en 2015 en un estudio europeo que concluyó que el crecimiento del sector fue del 21% en España, un dato importante para aquellas personas que quieran utilizar su **vivienda en la playa** como apartamento para alquilar en vacaciones.

Viviendas prácticas y precios atractivos

El 96% de las personas que alquilaron una vivienda vacacional lo hizo por ser la alternativa más práctica, el 91% también destaca su cualidad hogareña y el 88% el buen precio. Son algunas de las conclusiones del informe **Impacto social y económico de las viviendas de uso turístico en España**, un estudio de 2015 impulsado por Fevitur que analizó esta actividad en seis localidades turísticas españolas.

Pero, ¿quién alquila los apartamentos turísticos en España? “El 83% se corresponde con familias, un target de turista que encuentra más problemas a la hora de alojarse en un hotel, donde es más complicado disponer de una sola habitación o habitaciones continuas. Además, la vivienda vacacional es una opción más económica que les permite organizar aspectos como la alimentación de forma más conveniente a sus necesidades”, resume Patricia Valenzuela, directora de Fevitur.



En cuanto a su procedencia, el 79% de estos alquileres fueron firmados por turistas extranjeros, con un promedio de edad de 46,8 años. El grado de satisfacción manifestado fue muy alto, ya que nueve de cada diez valoró la estancia como positiva y la recomendaría a un conocido.

Una oportunidad de negocio para el propietario

El estudio también analiza la motivación que lleva a sus propietarios a ofrecer estas viviendas en alquiler. Como es de suponer, las principales razones son económicas: para el 92% representa una ayuda a la economía familiar, el 65% asegura “necesitar un respaldo económico”, y más de la mitad consigue cubrir los gastos generados por esta vivienda como puede ser el IBI, gastos de comunidad, etc.

Fácil de gestionar

No hay duda de que el alquiler de vivienda vacacional no es un fenómeno nuevo, son muchos los propietarios que lo llevan haciendo desde que el boom del turismo explotó en la década de los años 60 en España. Sin embargo, el desarrollo alcanzado en los últimos años no tiene comparación con el de épocas pasadas, un hecho que no se puede explicar sin la confluencia de estos dos factores.

Por un lado la creciente demanda y por otro la tecnología aportada por las plataformas online facilitan el alquiler de estas casas. Los operadores digitales permiten que un apartamento, por ejemplo en Torremolinos, sea visto por usuarios de todo el mundo. Así, son muchos los ciudadanos que han encontrado en estos alquileres una fuente alternativa de ingresos, en algunos casos nada desdeñables, según una estimación de HomeAway de unos 13.000 euros al año.



En opinión de Valenzuela la expansión de estas plataformas está...

“**dinamizando y democratizando** la oferta”

Además nadie les niega su contribución a la normalización de esta actividad económica: no sólo permiten que un propietario dé visibilidad internacional a su apartamento, también la negociación del propietario con el interesado, entregar el contrato y realizar el pago. Todas ellas gestiones que se pueden realizar de forma cómoda por Internet y con garantías de cumplimiento de la legislación vigente. Para la redacción del contrato se puede contar con los documentos estándar que muchas de estas webs ofrecen, como en [Homelidays](#), si bien siempre es recomendable buscar la asesoría de un experto.

Una actividad **regulada** por la **Administración autonómica**

Desde la aprobación de la Ley 4/2013, que reforma la LAU 29/1994 (**Ley de Arrendamientos Urbanos**), es competencia de las diferentes comunidades autónomas calificar como 'vivienda turística' un inmueble. Desde ese momento el desarrollo de normas específicas autónomas está generando diferencias en el modelo de regulación, por lo que el propietario deberá consultar en cada caso la normativa vigente en la comunidad donde se ubica el inmueble.



¿**Dónde** tienes que **informarte?**

Las comunidades autónomas que ofrecen una ley propia son las de Andalucía, Aragón, Baleares, Cataluña, Canarias, Galicia, Madrid, País Vasco y Valencia. Si su vivienda se ubica en una comunidad sin ley propia, su regulación queda adscrita al marco de la LAU. De este modo la definición de vivienda turística, condiciones y requisitos técnicos a cumplir por el inmueble pueden variar de una localidad a otra en España, si bien para darse de alta en los diferentes registros autonómicos que se están creando basta con dirigirse al ayuntamiento de la localidad, donde además se recibirá toda la información para alquilar la vivienda con garantías.

05 | Algunos **consejos** prácticos

Una vez se toma la decisión de alquilar la vivienda y buscar un beneficio económico de este inmueble, es importante tener en cuenta ciertos aspectos para proteger tanto al propietario como al inquilino.

Lo más importante, en un principio, es firmar un contrato de alquiler que, además, se puede inscribir en el Registro de la Propiedad. La Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) detalla que, sólo si el **contrato ha sido inscrito en el registro**, el propietario podrá recuperar de inmediato el uso de la vivienda en caso de impago.

En el contrato de alquiler se puede llegar a incluir todo tipo de detalles, información que buscará evitar problemas en un futuro, aunque lo más básico se podría resumir en estos 6 puntos:

- 1 **Los datos de la vivienda como la ubicación** exacta y los metros cuadrados.
- 2 **Nombre completo y Documento Nacional de Identidad**, DNI, tanto del propietario como de la persona o personas que vayan a alquilar el inmueble.
- 3 Especificar la **cantidad exacta de la renta**.
- 4 **Cuándo y cómo se realizará el pago del alquiler**, si será a través de transferencia bancaria, por ejemplo.
- 5 **Duración del contrato** con fecha de inicio y fin.

6

Especificar una fianza y su cantidad concreta para amortiguar posibles desperfectos que pueda sufrir la vivienda o cualquiera de sus enseres. Para evitar confusiones, es recomendable **indicar en el contrato que la vivienda se entrega en perfecto estado** de uso y mobiliario, además de firmar un documento con un inventario de muebles y electrodomésticos para dejar constancia de todo lo que hay y en el estado en que se entrega.

Una de las responsabilidades como propietario de una segunda residencia es declarar ante Hacienda todos los bienes inmuebles. Después de los cambios que se han ido sucediendo en los últimos años, es importante conocer la normativa del IRPF actual que prevé la posibilidad de deducir gastos derivados del arrendamiento como amortización del inmueble, intereses de capitales ajenos invertidos en adquisición de viviendas objeto de arrendamiento, y cualquier otro gasto en el que haya incurrido el propietario y no haya sido repercutido al arrendatario como impuestos locales, gastos de mantenimiento de la vivienda o gastos de comunidad, entre otros.



El propietario del inmueble también tiene la posibilidad de beneficiarse de una reducción del rendimiento neto en un 60% y, el exceso de gastos deducibles sobre los ingresos obtenidos por el inmueble alquilado podrá ser deducido en los cuatro ejercicios siguientes.

Desde el punto de vista del inquilino, siempre que se trate de su vivienda habitual y haya firmado el contrato antes del 1 de enero de 2015, la normativa del IRPF prevé actualmente:

- Tendrá derecho a la deducción aquél arrendatario cuya base imponible anual no supere los 24.107,2 €.
- La deducción del alquiler será del 10,05 % de las cantidades pagadas por alquiler de la vivienda habitual.
- La base sobre la que se aplica la deducción será, como mucho, 9.040 euros. Si se han pagado alquileres por importe superior, el 10,05% se aplica sobre 9.040 euros.

Aquellas personas que hayan firmado el contrato de alquiler de su vivienda habitual después del 1 de enero de 2015 no contarán con esta opción de deducción ya que **se suprimió en la última reforma tributaria**.

06 | ¿Y la hipoteca?

La forma más habitual de hacer frente al pago de nuestra nueva vivienda es **solicitar una hipoteca**. Pero ¿qué 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?



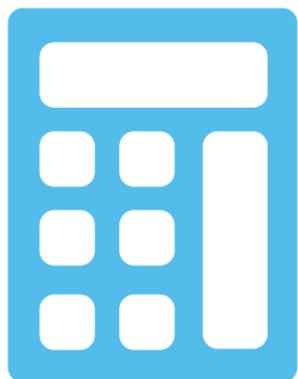
¿**Qué aspectos** debo tener en cuenta?



¿**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, suele ser del 80% del valor de tasación.



A la hora de decidir la fórmula de financiación es importante decantarse por una entidad que no sólo nos ofrezca las mejores condiciones, sino que también nos aporte confianza y un trato profesional y personalizado. Por otra parte, también hay que tener en cuenta 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 si es una segunda residencia o la vivienda habitual. Al solicitar un préstamo hipotecario, la entidad bancaria tendrá en cuenta: nuestra solvencia económica y, en razón de ésta y del valor de tasación de la vivienda, decidirá el importe a conceder.

Para ello, 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. Éste puede ser fijo o variable. Si es fijo, 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 Euríbor), se le suma un diferencial, que varía según la entidad. BBVA ofrece hipotecas diferentes para cada caso. Existe la opción de solicitar la hipoteca Fija BBVA en la cual el cliente pueda pagar cada mes la misma cuota, sin subidas, sin sorpresas, desde 1,90% TIN (TAE 2,653). También se ofrece la hipoteca Variable BBVA, desde euríbor + 1,25 %.

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 actualmente.



Por ejemplo, actualmente, si una pareja de 30 años, con unos ingresos conjuntos de 2.000€, decide comprar una segunda residencia valorada en 150.000 euros, la cuota mensual ideal rondaría los 500€ (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 una hipoteca de interés fijo y a un plazo de 30 años.

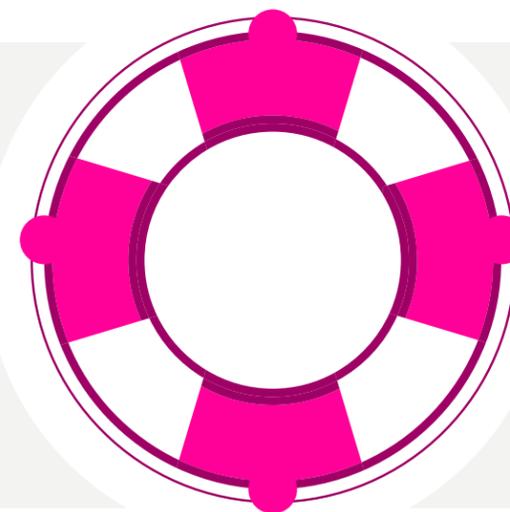
A priori puede parecer un proceso largo y tedioso, sin embargo, todos y cada uno de los pasos son importantes para poder disfrutar de la vivienda de sus sueños con la seguridad de haber tomado la mejor decisión.

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**.

07 | Y todo es más seguro... si aseguras

Las aseguradoras españolas tramitan anualmente unos 5,5 millones de siniestros producidos en el hogar. Los percances domésticos más comunes son los daños derivados de agua y por la rotura de cristales, de los que se gestionan 2 millones y 1 millón de expedientes cada 12 meses respectivamente. Sin embargo su perjuicio suele ser mucho menor que el ocasionado por otras contingencias menos comunes pero también presentes, como es el robo o el incendio, cerca de 200.000 declarados en viviendas según datos de **Unespa**, Asociación Profesional del Seguro.



El **seguro del hogar** se convierte en una **necesidad**

Esta estadística convierte al seguro del hogar en una necesidad para todos aquellos a los que les gusta vivir con tranquilidad; de hecho Unespa estima que el 76% de las familias españolas protege su vivienda con una de estas pólizas. Además, el seguro multirriesgo cubre tanto los desperfectos derivados de un siniestro en la vivienda asegurada como los que se pudieran ocasionar por el producido en una vivienda o local adyacente. Según una encuesta de OCU (Organización de Consumidores y Usuarios) de 2015, el 68% de los usuarios de este tipo de seguros utilizaron al menos una vez este servicio en los cinco últimos años.

Una precaución que es también muy importante en nuestra casa de vacaciones ya que no está habitada durante todo el año pero necesita mantenimiento, reparaciones y protección contra robos.

Las **razones** para vivir más tranquilo

Para aquellos que aún dudan sobre la conveniencia del seguro en el hogar, conviene repasar algunas de las principales razones que justifican su contratación:



Protección a un coste razonable. Con una pequeña inversión anual se cubre uno de los principales valores patrimoniales de las familias. Además la extensa oferta de seguros en el mercado español garantiza pólizas a la medida de cada bolsillo.



Rapidez en la solución de problemas. La red para gestionar y reparar cualquier siniestro de las compañías permite solventarlos en un corto espacio de tiempo y contando con la intervención de un profesional acreditado.



Recuperación del valor del inmueble. Frente a grandes daños, como los producidos por un incendio, la póliza del seguro permite recuperar parte o la totalidad del inmueble, incluso incluyendo su reconstrucción.



Reposición de los objetos. Estos seguros no sólo cubren los posibles desperfectos en el continente si no también en el contenido, una forma de proteger el valor de muebles, electrodomésticos, obras de arte o joyas.



Cobertura ante robos. Sin duda una de las principales motivaciones para la firma de un seguro de vivienda vacacional, ya que muchas se ubican en zonas más aisladas o deshabitadas, lo que las convierte en vulnerables.



Protección jurídica. Otra de sus mayores ventajas es contar con asesoría profesional para hacer frente a cualquier conflicto jurídico con vecinos u otros abierto tras un incidente originado en nuestra vivienda.

Soluciones flexibles a la medida de cada familia

Por tranquilidad y por economía, conviene familiarizarse con la oferta de seguros de vivienda, manteniéndose informado sobre sus novedades, ya que se trata de un mercado muy dinámico en donde la competencia obliga a las aseguradoras a una continua renovación de su oferta, hecho que favorece a sus usuarios.



Los **Seguros de Vivienda de BBVA España** son un buena vía para este acercamiento. Su mayor ventaja es la flexibilidad que ofrecen para adaptarse a las necesidades de cada familia. Así, existen modalidades que permiten proteger solo el continente (su estructura y construcción), el contenido (todos los bienes y enseres de su interior) o de responsabilidad civil, si bien lo más habitual es la contratación de una póliza multirriesgo, que incluye todas las coberturas señaladas y algunas más.

Esta flexibilidad permite construir un seguro a tu medida, que además es modificable cuando las circunstancias cambian. Por ejemplo, es habitual que en los primeros años de una vivienda vacacional su equipamiento sea muy básico, para esas familias se ofrece la modalidad 'Esencial', que cubre los siniestros básicos: incendio, daños por lluvia o viento, por agua e incluso responsabilidad civil hasta 250.000 euros.

A otras familias, conscientes de que la vivienda va a estar desocupada durante mucho tiempo, les preocupa cubrir los desperfectos que pudieran ocasionarse cuando están fuera. Para ellos está pensada la modalidad 'Más', que amplía coberturas en daños eléctricos, roturas, impactos del exterior y bienes refrigerados.

Pero quizá sea el producto 'Seguridad' uno de los más populares, entre los propietarios de segundas viviendas, ya que protege frente a un robo tanto dentro como fuera de la vivienda (jardín). Y quién quiera sumar todas las coberturas señaladas elegirá la modalidad 'Más seguridad'.

Pero aún hay usuarios más exigentes. Para ellos se ha diseñado un producto específico denominado 'Cobertura total', que además de todas las incidencias señaladas hasta ahora cubre cualquier daño accidental que afecte a la vivienda.

Todas estas pólizas pueden ser también enriquecidas con servicios adicionales. Uno de los más populares es el llamado **Servicio Manitas**, que permite solucionar con tranquilidad esas pequeñas pero molestas reparaciones para las que en tantas ocasiones no se sabe a quién llamar. Persianas que no funcionan, cristales o azulejos sueltos, pestillos rotos, puertas que no se cierran, desatascos de tuberías, radiadores con mala regulación... este servicio cubre las principales demandas de la vivienda vacacional, para que cuando usted llegue solo tenga que preocuparse de disfrutar de su familia.



anida.es
902 57 57 00

