

CÓMO DIABLOS adquirir una vivienda

Informándose y comparando ofertas de créditos hipotecarios con la asesoría de profesionales en la materia.

Por: Verónica Pérez Rechy

Cómo “diablos” le hago, es el común denominador de la gente que quiere obtener un crédito hipotecario, afirma el consultor financiero (bróker) Ramón Estrada Torrescano, director del portal hipos.com que se especializa en la asesoría y desarrollo de herramientas, claras y sencillas, para tramitar una hipoteca bancaria.

A un año de haberse fundado, hipos.com se ha posicionado como una marca que traduce a un lenguaje puro y llano lo complejo de la gestión hipotecaria, y que ofrece asesoría gratuita de principio a fin a los usuarios.

Adicionalmente, el portal está bien nutrido por infografías útiles y descargables tales como los puntos a revisar antes de comprar una casa, los pros y contras de comprar o rentar una vivienda, o las tasas de interés hipotecarias.

GUERRA DE TASAS HIPOTECARIAS

Como anfitrión de la emisión número 14 del programa UbiCiudad¹, Ramón Estrada asegura que esta es una época ideal para solicitar un crédito hipotecario por las bajas tasas de interés y por la estabilidad macroeconómica. Y es que en el 2008 las tasas de interés rondaban el 14 por ciento cuando hoy están en el rango del 8 por ciento.

“El crédito es una cantidad de dinero que recibimos con la obligación de pagarlo en un plazo determinado, más una cantidad adicional por concepto de intereses. El precio de un crédito es su tasa de interés y se publica como un porcentaje anual”, explica el consultor.

Pero aclara, que una tasa baja no debe ser el único criterio de decisión para contratar un crédito hipotecario, pues también hay que tomar en cuenta el Costo Anual Total (CAT) que es una medida del costo del financiamiento que involucra los gastos inherentes del crédito tales como comisión de apertura, comisión del avalúo, seguro de vida, intereses, seguro de daños, comisión de administración, entre otros.















Entre las herramientas de cálculo que hipos.com ofrece, hay una tabla de comparación de productos hipotecarios así como un simulador de amortización que es un reporte detallado que refleja cada uno de los pagos que se deberán hacer durante todo el plazo.

“En 48 horas es posible obtener una precalificación, es decir, hasta cuánto te puede prestar el banco y en qué condiciones, dependiendo de tus ingresos; y en 30 días es posible integrar un expediente y estar firmando el contrato, que finalmente depende de los documentos del inmueble que se va dejar en garantía”, puntualiza.

¹ UbiCiudad se transmite los martes a las 17:00 horas por radioarquitectura.com y es conducido por Miguel Aldana.

Quiero comparar hipotecas para **comprar mi casa o departamento** a un plazo de **15 años**.

Considerando que es de **\$ 1,000,000**

Institución Financiera	Producto Hipotecario	Monto Máximo de Crédito \$	Enganche \$	Ingreso Bruto Requerido \$	Tasa Inicial %	CAT Sin IVA %	Pago Inicial del Crédito \$	Pago Inicial Total \$
 Santander	Hipoteca Inteligente	900,000	100,000	29,736	8.60	11.3	11,449	12,540
 Santander	Hipoteca Premier Pagos Crecientes	800,000	200,000	18,701	9.60	12.3	7,200	8,240
 AFIRME	Pagos Fijos 9.8%	699,900	300,100	22,307	9.80	12.3	7,436	8,199
 HSBC	Pago Bajo	850,000	150,000	23,053	8.70	10.6	7,608	8,237
 BNA Bancomer	Pesos Tasa Fija Enganche Alto	750,000	250,000	24,316	10.10	12.5	8,105	8,951
 Santander	Hipoteca Premier Pago Congelado	800,000	200,000	21,824	9.60	12.4	8,402	9,442
 HSBC	Pago Fijo	850,000	150,000	24,200	8.70	10.7	8,470	9,100
 Santander	Hipoteca Light	900,000	100,000	22,208	10.45	13.0	8,550	9,641
 AFIRME	Pagos Fijos	800,000	200,000	26,828	10.70	13.1	8,943	9,765
 Scotiabank	Valora	900,000	100,000	26,228	10.75	13.0	9,180	9,932
 Santander	Hipoteca Super Casa Pagos Programados	900,000	100,000	25,480	12.95	15.7	9,810	10,611
 BNA Bancomer	Pesos Tasa Fija Enganche Bajo	900,000	100,000	30,013	10.60	12.9	10,004	10,946
 Scotiabank	Pagos Oportunos	900,000	100,000	29,802	11.35	12.9	10,431	11,183
 Santander	Hipoteca Super Casa Pagos Congelados	900,000	100,000	29,500	12.95	15.8	11,358	12,159

El presente documento es únicamente para fines informativos. Homo Hipotecus, S.A. de C.V. no se hace responsable de cerciorarse o comprobar la veracidad de la información proporcionada por las diversas instituciones financieras, ni por el cumplimiento de estas últimas de los ofrecimientos presentados en sus simuladores.

Y es que las ciudades-dormitorio no son sostenibles, aclara, pues según el Banco Interamericano de Desarrollo en 1996 la distancia promedio entre los núcleos urbanos y los nuevos desarrollos era de 6.7 kilómetros, en el 2003 de 11 kilómetros, y en el 2006 de 44 kilómetros de distancia; es decir, en 10 años se multiplicó por ocho.

MEJORES PRÁCTICAS

Ante la “rebatinga espantosa” por capturar el mercado, Ramón Estrada señala que se da porque no está regulado el crédito bancario y algunas instituciones o el bróker mismo sacan provecho del cliente excediéndose en el cobro de ciertas comisiones que incluso a veces no aplica, como el caso de un crédito Infonavit que es diferente del bancario.

En este sentido, Ramón se inclina por que haya reglas más claras para evitar la voracidad por malas prácticas. “A mi dentista le pasó que el bróker se quiso pasar de listo con su hipoteca porque no todos siguen un código moral”, comenta.

LA CIUDAD Y LAS HIPOTECAS

Para Ramón, sin duda el crédito hipotecario ha incidido en la transformación de las ciudades por la sobreoferta de vivienda cada vez más lejos de los núcleos urbanos. Y es que según la Comisión Nacional de Vivienda en 2001 se pasó de 500 mil viviendas financiadas a través de hipotecas, a 1 millón 800 mil viviendas en 2008.

“Este disparo en la derrama de hipotecas transformó las ciudades en horizontales. Ahora hay una crisis en el modelo de negocios de vivienda (que dice que se debe manufacturar más cada año) porque la gente no quiere irse a vivir a los desarrollos”, indica.

“Antes el sueño americano era tener una casa de campo o vacación en los suburbios con el auto en el porche. Hoy las problemáticas que implica el transporte y los servicios hacen más viable rentar una vivienda cerca del trabajo o la escuela que pagar una hipoteca, que igual y te desangra en UDIs² y nunca terminas (de pagar)”, advierte.

Por ello recomienda vivir en el vecindario antes de decidir comprar una casa para estar seguros de que es lo que más conviene. Y para elegir entre la oferta disponible en venta y renta sugiere el sitio metrosubicicos.com que es un portal bien nutrido sobre todo con oferta del Distrito Federal y el Estado de México.

VENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO

Finalmente Ramón Estrada destaca las ventajas de contar con un financiamiento hipotecario pues no sólo sirve para comprar una vivienda sino que también se puede usar para remodelar, para comprar un terreno, para construir o hasta para viajar.

“Manejado adecuadamente da acceso a muchas cosas”, concluye, aclarando que despojar de un inmueble a un propietario no es el objetivo de los bancos sino sólo una garantía en el último de los casos, donde el único inconveniente es que no se puede vender hasta que esté liberado. /

² Las Unidades de Inversión (UDIs) son unidades de valor que se basan en el incremento de los precios y son usadas para solventar las obligaciones de los créditos hipotecarios.

protección
ambiental



seguridad y
salud ocupacional



administración
de la calidad



contabilidad
y finanzas



recursos humanos
y capacitación



marketing
e imagen



diseño e
ingeniería



construcción y
mantenimiento



tecnología de
la información



SEG
SCGI . ESTAR . GOS



actividad_continua

segmx.com

