

Servicios hipotecarios

14/02/2011



ISTOCKPHOTO.COM

### ¿Qué soluciones ofrece la intermediación financiera?

En España son cada vez más los consumidores que acuden a servicios de intermediación financiera para la contratación de préstamos o créditos hipotecarios. Pero, ¿en qué consiste exactamente y qué beneficios se pueden obtener con la intermediación?

**Vivienda**

#### Las ejecuciones hipotecarias triplican las de antes de la crisis

Los juzgados han aprobado subastar 71.000 viviendas y solares. La Comunitat Valenciana, Catalunya y Andalucía son las autonomías donde más embargos se produjeron entre enero y septiembre de 2010.

**Vivienda**

#### Una juez puede eliminar la "cláusula suelo" hipotecaria

Una demanda denuncia beneficios indebidos de 3.500 millones. En España hay unos 3,8 millones de hipotecas con "cláusulas suelo" a favor de los bancos.

[1 comentario](#)

**Opinión**

#### Pisos. caías v fusiones

**Opinión**



iStockphoto.com/JOSHUA HODGE PHOTOGRAPHY

#### Ventajas y desventajas de la hipoteca inversa

La hipoteca inversa es una modalidad especial de préstamo hipotecario orientado a las personas mayores con patrimonio inmobiliario y necesidades de ingresos mensuales. Pero, ¿cuáles son sus pros y sus contras?

**yaencontre.com**

compra

viviendas

Escribe una población

Radio de búsqueda

**Encuentra**

**¿BUSCAS VIVIENDA?**

- ✓ Pisos en Barcelona
- ✓ Pisos en Madrid
- ✓ Pisos alquiler en Barcelona
- ✓ Pisos alquiler en Madrid

**El portal donde no buscas, encuentras**

**Encuesta**

#### ¿Cuál es el principal obstáculo para que los jóvenes se emancipen?

Han contestado 414 personas



**Votar**

Publicidad

**Otros enlaces**


[HagoClick.com](#)

- ✚ La CNMV suspende la cotización de ACS, que planea comprar Hochtief
- ✚ El precio del suelo urbano baja un 14,9% en el segundo trimestre

## ¿Qué soluciones ofrece la intermediación financiera?

En España son cada vez más los consumidores que acuden a servicios de intermediación financiera para la contratación de préstamos o créditos hipotecarios. Pero, ¿en qué consiste exactamente y qué beneficios se pueden obtener con la intermediación?

★★★★★ 3 votos

 Imprimir

Redacción | 14/02/2011

El **intermediador financiero** es un profesional que, básicamente, **asesora** al cliente respecto a cuestiones como el precio máximo que puede pagar por una vivienda y sobre cuál es su ratio de endeudamiento para evitar situaciones dramáticas de impagos de cuotas o embargos por no poder hacer frente al crédito, además de encargarse de la **contratación de una hipoteca** con unas buenas condiciones y de todos los pormenores que puedan surgir hasta la firma del contrato.

En países como Francia, Estados Unidos y sobre todo Reino Unido, aproximadamente el 60% de la población hace uso de este servicio y tiene a su "asesor inmobiliario" y a su "intermediador financiero" de confianza. Es más, en estos países es prácticamente impensable que en una operación de venta de un inmueble el mismo asesor intermedie por las dos partes implicadas, teniendo el vendedor y el comprador un asesor diferente para cada uno.

En España la figura del intermediador financiero apareció hace algunos años, aunque la falta de regulación del sector y el fuerte intrusismo profesional por parte de personas sin experiencia, ni titulación, ni inscripción en asociaciones oficiales jugó en contra de su buena imagen pública. Pero esto cambió a partir de una **nueva ley** aprobada en abril de 2009, mediante la cual se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito y se ha creado recientemente un registro obligatorio para los profesionales que quieran ejercer.

Desde entonces el sector se ha depurado y se ha profesionalizado, lo cual se ha traducido en que cada vez son más los consumidores que quieren comprar un piso y acuden a un intermediario financiero para conseguir la hipoteca, mejorar las condiciones del préstamo o conseguir refinanciación. Y es que como afirma **Ricardo Gulias**, director de [Tu Solución Hipotecaria](#), una empresa catalana con 10 años de experiencia como intermediarios, en muchas ocasiones el particular "no tiene siempre capacidad de negociación, no conoce el mercado y/o necesita asesoramiento. Porque comprar una casa no se hace todos los días". Además, añade Gulias "el asesoramiento es totalmente gratuito, como el de cualquier intermediario financiero que se precie. No cogemos provisiones de fondo por adelantado para hacer nuestro trabajo y, sólo si éste acaba bien, cobramos nuestros honorarios, que deben estar fijados en nuestro tablón de anuncios y en nuestras páginas web".

La contratación de este tipo de servicios, en definitiva, hace de nexo de unión entre entidades financieras y clientes finales para conseguir una buena hipoteca. "Si no es la que tiene las mejores condiciones -asegura al respecto el director de Tu Solución Hipotecaria- al menos conseguimos la hipoteca, porque al conocer el mercado hipotecario podemos ubicar en una u otra solución al cliente, además de analizar su situación individual para saber en qué entidad puede entrar y, de éstas, la que le puede dar mejores condiciones financieras. Si el cliente no puede acceder a una hipoteca le decimos qué cambiar en el futuro para acceder a ella, como estabilidad laboral, avalistas, mayor aportación... Nos encargamos de todo el papeleo, de verificar que la finca que compra o hipoteca no tenga problemas estructurales o de cargas extrañas, de la resolución de cualquier problema que pudiera surgir... Hacemos nuestro trabajo: asesorar e intermediar".