

SOLUCIONES EN ÉPOCA DE CRISIS

GUÍA PRÁCTICA de ADICAE

contra el

SOBRENDEUDAMIENTO

**APRENDA A PLANIFICAR SU PRESUPUESTO
FAMILIAR, A NEGOCIAR CON LA BANCA
Y A REIVINDICAR SUS DERECHOS**



ADICAE-CV
Asociación de Usuarios de
Bancos, Cajas y Seguros

Proyecto subvencionado por:

 **GENERALITAT VALENCIANA**
CONSELLERIA D'ECONOMIA, INDÚSTRIA I COMERÇ

El grave problema del sobreendeudamiento

➔ P. 3-4

Creditos hipotecarios, préstamos personales y tarjetas.

Puente hacia el sobreendeudamiento

➔ P. 5-10

Consejos de Adicae CV y su Plataforma Hipotecaria como apoyo al consumidor

➔ P. 11-18

ADICAE analiza la proliferación de productos hipotecarios y de endeudamiento y las comisiones y gastos en los prestamos hipotecarios

➔ P. 19-22

Conclusiones de los estudios realizados por Adicae CV relativos a la publicidad del crédito en la Comunidad Valenciana

➔ P. 23-30



ADICAE-CV

Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros

LA CRISIS DEBE IMPULSAR UNA CULTURA DE CONSUMO RESPONSABLE DEL CRÉDITO

La actual crisis en la que nos encontramos ha puesto al descubierto la urgente necesidad de un cambio profundo en el acceso y las condiciones del crédito. En la situación actual gran parte del peso de la deuda de los consumidores lo constituye el préstamo hipotecario, que fue irresponsablemente concedido por bancos y cajas durante el boom del crédito.

Cientos de miles de familias se han encontrado con niveles de endeudamiento inasumibles y con la imposibilidad, en muchos casos, de hacer frente a todas sus deudas. Sin que el sobreendeudamiento familiar constituya un problema nuevo, sí lo es ahora la dimensión que está adquiriendo y sus consecuencias. El riesgo de exclusión económica y social se cierne sobre las decenas de miles de familias que, en la imposibilidad de hacer frente a sus hipotecas, se han enfrentado al embargo de unas viviendas que una vez vendidas o subastadas no permiten saldar completamente el préstamo, quedándose el consumidor en estos casos no sólo sin hogar sino con deuda pendiente.

También la proliferación de otros tipos de créditos y préstamos, créditos "rápidos", los abusos en la publicidad financiera, la codicia de bancos, cajas, empresas de intermediación de créditos y la desidia de los organismos reguladores han contribuido al endeudamiento y sobreendeudamiento en el que se encuentran miles de personas. Reflejo de todo ello son las conclusiones de tres estudios que hemos llevado a cabo en Adicae CV sobre la actual publicidad del crédito, las comisiones y gastos hipotecarios y la multiplicación de productos de sobreendeudamiento en nuestra Comunidad, que podrán estudiar al final de la presente Guía.

En este contexto, es necesario pasar del modelo de consumo y promoción del endeudamiento sin control a un nuevo modelo de consumo responsable del crédito (y consumo responsable en general), es decir, avanzar hacia un nuevo modelo de sociedad y de consumo. Entre tanto, el apoyo y orientación a los consumidores, así como la exigencia y reivindicación de más y mejores medidas legislativas y administrativas constituyen papeles relevantes de asociaciones de consumidores como ADICAE.

Manuel Pardos
presidente@adicae.net

Visite las ediciones digitales de nuestras publicaciones

laeconomia de losconsumidores.adicae.net



EL GRAVE PROBLEMA DEL SOBREENDEUDAMIENTO

¿Me puede pasar a mí?

La grave losa del endeudamiento de las familias compromete de forma seria la calidad de vida de los consumidores y provoca, cada vez en más casos, el drama del sobreendeudamiento, un problema con connotaciones económicas y sociales de todo tipo. A través de esta guía conocerá cómo evitarlo, pero también cómo actuar si se encuentra con este problema y no agravarlo.

Responsables con nuestra economía, exigentes con nuestros derechos

El sobreendeudamiento se produce cuando los gastos y deudas superan a los ingresos familiares de una manera continuada en el tiempo. A esta situación se llega por causas como paro, separación o enfermedad de alguno de los miembros de la unidad familiar. Las familias con mayor riesgo son aquellas que tienen pendiente de pago un préstamo hipotecario, ya que si perdiesen la vivienda estarían en riesgo de exclusión social.

¡Sólo un consumidor previsor y exigente es capaz de evitar esta situación, ADICAE le enseña cómo!



El riesgo imprevisto de un endeudamiento excesivo

Factores que abocan al consumidor al sobreendeudamiento

- **Pérdida de ingresos familiares con respecto a las deudas y gastos corrientes:** puede venir determinado por diversas causas sobrevenidas, como la muerte de un cónyuge, la separación matrimonial, nuevas cargas familiares, enfermedades crónicas, desempleo..., etc.

- **Subida de los tipos de interés:** afecta sobre todo a aquellas familias que tienen que pagar su hipoteca. Un incremento de la cuota que pagan mensualmente, unido a los gastos corrientes que soporta un hogar, puede provocar que se deje de pagar el préstamo y la persona pierda la vivienda.

- **Fraudes en las hipotecas:** cláusulas abusivas en nuestros contratos bancarios, como las conocidas cláusulas suelo

(que impiden que los consumidores se beneficien de descensos en los tipos de interés), clips hipotecarios (supuestos "seguros", comercializados de forma indiscriminada, que gravan considerablemente la economía familiar por sus elevadas cuotas mensuales), etc.

Adicae puede ayudarle a organizar su presupuesto familiar para evitar que estos imprevistos futuros puedan condicionar gravemente su economía doméstica. Pero además, los consumidores deben participar activamente exigiendo cambios y reformas que eliminen este grave problema social.



El riesgo de perder la vivienda



En una situación de sobreendeudamiento podemos llegar a perder nuestro patrimonio familiar (logrado con mucho trabajo, ahorro y esfuerzo) e incluso parte de nuestros ingresos mensuales si los acreedores inician un proceso judicial.

Una ley injusta persigue sin respiro a los consumidores sobreendeudados

La mayor causa de sobreendeudamiento proviene del impago de las cuotas hipotecarias, bancos y Cajas pueden embargar-nos la casa a través de un procedimiento judicial. En la subasta de la misma **la entidad de crédito se puede quedar la casa, si no hay compradores, por el 60% de su valor y el resto de deuda pendiente (más gastos judiciales e intereses)**

se pagarán con todos nuestros bienes presentes y futuros, por lo que, incluso después de haber perdido la vivienda, la entidad bancaria puede embargarnos (con ciertos límites) cuentas corrientes, salarios, pensiones.

ADICAE viene peleando por reformar una ley privilegiada para bancos y cajas e injusta para los consumidores, que atenta contra las economías domésticas. ¡Participe con ADICAE y reivindique el cambio legal: Stop a los embargos hipotecarios, por la reforma de la ley hipotecaria, por una ley justa que dé un respiro a los consumidores sobreendeudados!

EJECUCIONES HIPOTECARIAS: CIFRAS DE ESCÁNDALO

- Las ejecuciones hipotecarias en 2010 en la Comunidad Valenciana ascendieron a más de 14.000 y en el conjunto del país sólo en el primer trimestre de 2011 los desahucios han aumentado un 36,3%.
- Las comisiones bancarias siguen subiendo en 2011: entre un 6 y un 34% en relación con 2010. Los bancos al elevar el precio de sus servicios (sin mejorar sus prestaciones) siguen aumentando la carga financiera de las familias.



Consejos prácticos de ADICAE para no sufrir las consecuencias del fraude

Conozca cómo utilizar correctamente las tarjetas con los materiales de ADICAE

NO SE QUEDE SIN ELLOS

¡Póngase en contacto con ADICAE y solicítelos
Teléfono:963 540 101 o por fax al 963 540 106

Creditos hipotecarios, préstamos personales y tarjetas

Puente hacia el sobreendeudamiento

“Créditos tengas y los pagues”. Así dice el refrán que define a la perfección las cautelas que deben tener los consumidores a la hora de acceder a un crédito. ADICAE Comunidad Valenciana le enseña todos los productos de endeudamiento y sus derechos frente a ellos. Conocerlos y saber de sus riesgos es la primera vía para evitar caer en el endeudamiento.

PREVEA Y EVITE RIESGOS CUANDO CONTRATE SU HIPOTECA

Conozca su préstamo para negociar y reducir costes

La situación de sobreendeudamiento viene provocada principalmente por la imposibilidad de pagar el préstamo hipotecario. Es fundamental que el consumidor conozca sus derechos a la hora de contratarlo para poder detectar abusos y costes añadidos que lo encarecen o que pueden incluso provocar situaciones de impago.

Consejos para no pillarse los dedos

- Trate de ahorrar una cantidad antes de pedir un préstamo.
- No dedique más del 30% de sus ingresos a pagar el préstamo.
- Invierta tiempo y compare condiciones en diferentes entidades.
- Compruebe que no tiene cláusulas extrañas, como cláusulas suelo, que limitan sus derechos y hacen que pague más injustamente.
- Compruebe el sistema de amortización del préstamo (pagos mensuales). Mire si tiene periodo de carencia y los intereses se acumulan al capital, si tiene "cuotas crecientes"... **Lo mejor: acuda a ADICAE y le advertiremos de los puntos oscuros de su hipoteca**

Compare distintas ofertas y negocie con su entidad antes de contratar

No acepte la primera propuesta que le ofrezcan. Para realizar la comparativa entre ofertas debe fijarse en la **TAE** (Tasa Anual Equivalente), ya que este índice engloba interés nominal, comisiones y gastos adicionales.

El consumidor ha de ser consciente de su capacidad de negociación, sobre todo en el establecimiento de comisiones e intereses. En una vivienda el ahorro puede suponer hasta el 2% del coste total.

Si no sabe cómo orientar la negociación, acuda a ADICAE, le daremos indicaciones para que la negociación sea en las mejores condiciones

¿Qué gastos debo negociar para que disminuyan?

Comisiones y Gastos: señal, tasación, comisión de apertura, intereses del préstamo, notario, Registro de la Propiedad, gestoría, seguro de hogar... ¡Negocie todos estos gastos a la baja! Recuerde: ¡las comisiones son todas negociables!

Cuidado con el diferencial (cantidad que se suma al interés variable del préstamo dando como resultado el tipo de interés que realmente pagaremos mes a mes). El **interés** suele ser el Euribor; no deje que le impongan otro más caro: CECA, IRPH

Productos asociados al préstamo: seguro de incendios (único obligatorio). El seguro de vida o de protección de pagos no tiene obligación de contratarlos, pero el banco se los ofrece con la excusa de rebajar el diferencial. ¡Haga cuentas, a lo mejor no le interesa!

CRÉDITOS PERSONALES Y AL CONSUMO

Valore, contrate y gestione sus créditos de forma correcta

Comprar un coche, un ordenador, irse de vacaciones o amueblar la casa... para todo ello los consumidores recurren a los créditos personales. Valore la necesidad de estos bienes y servicios, y sobre todo analice su capacidad de pago. No pida un crédito que luego no pueda afrontar, y sobre todo si está destinado a adquirir bienes prescindibles. Son créditos por los que se pagan altos intereses y se corre el peligro de entrar en una espiral de sobreendeudamiento.

Crédito personal

La entidad pone a disposición del consumidor un capital para los fines que estime oportunos (un negocio, una operación), pactándose unos plazos de reembolso.



Crédito al consumo

Es una modalidad de crédito personal en la que el capital prestado va destinado única y exclusivamente al pago de una determinada compra.



La garantía de estos préstamos es personal: el consumidor responde con todo su patrimonio

Actualmente los créditos personales se conceden a un interés que ronda el 15% e incluso sobrepasa el 20% en el caso de los créditos rápidos.

Si se tienen domiciliadas nóminas, contratados depósitos de ahorro u otros productos financieros, no se debe dudar en negociar mejores condiciones o incluso, llegado el caso, cambiarse a otra entidad.

No se deje embucar por 'cómodos plazos': cuanto antes pague el crédito menos serán los intereses.

Si una vez valorada la situación económica y personal, se decide a pedir un préstamo personal, compare ofertas: **cuantas más ofertas conozca mejor será su decisión.** Tenga en cuenta la TAE, que le dirá el coste real del préstamo anualmente. No se deje embucar por cómodas cuotas en plazos más largos, puesto que a largo plazo estará pagando más intereses.

Conozca sus derechos: recibir oferta vinculante, una copia del contrato, los documentos de liquidación y justificantes de pago, así como el detalle de los movimientos. Si se trata de un crédito al consumo, recuerde que tiene los mismos derechos frente a la entidad que le concede el crédito como frente al proveedor del bien o servicio.

NO CAIGA EN LAS REDES DEL CRÉDITO “DE PLÁSTICO”

Las tarjetas pueden traerle muchos disgustos

Las tarjetas son un medio de pago que sustituye al dinero en metálico y permite al usuario mayor comodidad en sus compras. El problema de su uso radica en emplear la tarjeta de crédito como un medio de pago aplazado sin control.



TIPOS DE TARJETAS

- **Tarjeta de débito:** es un medio de pago comúnmente aceptado que sólo permite realizar compras y extraer dinero **si disponemos de saldo en nuestra cuenta bancaria.**
- **Tarjeta de crédito:** es un medio de pago que aunque puede emplearse para realizar compras habituales, también permite realizar compras y posponer su pago para meses futuros con el consiguiente aumento del gasto en concepto de intereses.

ADICAE RECUERDA: las tarjetas de débito permiten un gasto más “responsable” que las de crédito

Tenga las tarjetas justas, cancele las que no emplea. No admita que los bancos le “regalen por correo” tarjetas que no ha pedido. Éstas llevan asociadas costes que le cargarán aunque no emplee la tarjeta.

Mal uso de la tarjeta de crédito y el sobreendeudamiento

Aplazar a crédito nuestras compras al mes siguiente o, incluso, hasta tres meses después, puede conllevar altos intereses aparejados, que actualmente rondan el **20% de la cantidad aplazada.** Un uso descontrolado de los pagos con tarjeta de crédito hace que no nos demos cuenta del montante de dinero gastado y lleguemos incluso a quedarnos en números rojos en el momento en el que nos pasen el cobro.

El coste por extracción de efectivo a crédito en cajeros de la propia entidad se sitúa de media en el **3% de la cantidad extraída.** Si la extracción la realizamos en cajeros de otra entidad el coste aún es superior ascendiendo a un 4,39%.

La extracción de efectivo a crédito es muy peligrosa y lleva altos costes asociados. La tarjeta de crédito no debe usarse para este fin.



[En portada](#)
[Web de ADICAE](#)
[Localiza nuestras sedes](#)
[Publicaciones de ADICAE](#)
[Voluntariado](#)
[Contacta](#)

Plataforma Hipotecaria de ADICAE

La respuesta de los consumidores a los abusos de la banca



www.hipotecaconderechos.org

Cuidado con los “chiringuitos” que conceden crédito

Conozca sus derechos frente a las reunificadoras de crédito

La reunificación de créditos es una operación financiera que tiene como objetivo unir en uno solo todos los créditos y préstamos de una persona. Las empresas de reunificación de créditos ponen en relación al consumidor endeudado con un banco o prestamista privado. Al consumi-

dor le proporcionan una cuota mensual más baja, al banco o prestamista privado unos beneficios mayores ampliando los plazos de devolución o cobrando tipos de interés muy elevados. A cambio estas empresas cobran al consumidor una importante comisión.

Evite abusos en los contratos con reunificadoras

- Hipotecas concedidas por particulares (denominadas de capital privado) a intereses del 13 o 14%.
- Intereses del 20% y hasta el 30% en casos de retrasos o impagos.
- Cláusulas de exclusividad, que prohíben acudir a otras entidades financieras durante un periodo de tiempo.
- Obligación de abonar la totalidad de los honorarios al intermediario si el contrato se rescinde antes del plazo previsto.

La ley 2/2009 regula la contratación por los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios concedidos por estas empresas que no son entidades de

La reunificación de créditos tiene un coste muy elevado: gastos por cancelación anticipada, por tasación del inmueble, gastos de apertura del nuevo préstamo hipotecario y la importante comisión del intermediario.

crédito. Los responsables autonómicos valencianos en materia de consumo deben asumir competencias para controlar estas empresas. Para ello se requieren herramientas de formación, apoyo y colaboración con organizaciones de consumidores especialistas en la materia como Adicae CV.





<http://hipotecaconderechos.org/>

Acceda a la web de la plataforma hipotecaria de ADICAE



SIMULADOR HIPOTECARIO

Calcule la cuota mensual a pagar en su hipoteca y se ahorrará sorpresas.



NOTICIAS

Toda la actualidad del ámbito de los créditos y préstamos para estar informado.



APÚNTESE A LA PLATAFORMA

Porque la mejor defensa de los consumidores es actuar agrupada y organizada.



PRESUPUESTOS FAMILIARES

Aprenda a planificar su economía doméstica, ahorrará y evitará disgustos.



MATERIAL REIVINDICATIVO



Materiales y documentos para informarse y reivindicar mejoras en los derechos.



Consejos de Adicae CV y su Plataforma Hipotecaria como apoyo al consumidor

Una vez vistas las características de los productos de endeudamiento, es fundamental que el consumidor sepa cómo negociar y qué consejos seguir para evitar caer en el endeudamiento. ADICAE Comunidad Valenciana le ayuda a prevenir.

Las leyes tiene muchas carencias que es preciso reformar. Hay que regular como abusivas las "cláusulas suelo" que impiden que muchas familias con hipoteca se beneficien de las bajadas de los tipos de interés; hay que impulsar una moratoria hipotecaria, para paralizar durante un tiempo el pago de préstamos y créditos cuando el consumidor tiene problemas en su economía; y por último, proporcionar un procedimiento específico que permita a las familias hipotecadas ir pagando razonablemente la deuda. Todos estos objetivos los impulsa ADICAE a través de su Plataforma Hipotecaria.

ADICAE LE AYUDA A PREVENIR

Lo primero, organizar sus ingresos y gastos

Salir de un consumo excesivo es un proceso muy largo y laborioso. Para que nuestro problema no se vaya agravando con el paso del tiempo, hemos de hacer una previsión de los gastos que tenemos que afrontar a corto plazo.

Organice sus gastos

- Párese a pensar y sea consciente de cuántas son sus deudas y a qué cuantía ascienden.
- Después de calcular sus deudas, preste atención a sus gastos para organizarlos correctamente:
 - Estime la cuantía de sus gastos corrientes (agua, luz, teléfono)
 - calcule qué parte de sus gastos de pago anual o semestral le repercuten cada mes. Aquí deberá considerar seguros de incendio, de automóvil, de hogar, de vida; impuestos como el IBI, cuota anual del colegio de los niños, etc.

Renuncie a los gastos no necesarios

Dé prioridad al pago de la hipoteca y a las facturas por suministros del hogar (agua, luz y gas). Las deudas secundarias (descubierto de cuenta corriente, tarjeta de crédito, préstamos personales, compras a plazo) deben abordarse según el volumen e interés que generen al mes y teniendo en cuenta la penalización por demora.

Renuncie a comidas fuera de casa, grandes celebraciones y otros gastos sociales, si no se lo puede permitir.



Cancele los seguros que no necesita

Para la concesión de una hipoteca **sólo** es obligatorio contratar un seguro de incendios. No deje que le cuelen productos que no necesita.

Compruebe que está siendo beneficiario de todas las ayudas sociales que le corresponden

- Prestaciones de desempleo de nivel asistencial.
- Ayudas en materia de vivienda.
- Prestaciones por tener hijos a cargo y/o por ser familia numerosa.
- Beneficios y deducciones fiscales.
- Ayudas para familias con personas en situación de dependencia.

Puede consultar los requisitos que se exigen y obtener más información en el Ministerio de Sanidad y Política Social, el Ayuntamiento de su ciudad, en la Generalitat Valenciana y otras entidades sociales.

AL PRIMER SÍNTOMA DE RIESGO DE IMPAGO ACTÚE

Anticípese a situaciones irreversibles y renegocie

Renegocie las cláusulas de sus contratos, su bolsillo lo notará

- Si detecta que a pesar de la bajada del euríbor su cuota hipotecaria no disminuye, lea detenidamente su contrato, es muy posible que éste incluya una cláusula suelo. **Acuda a ADICAE, estamos emprendiendo numerosas acciones para acabar con este abuso a las que usted podrá unirse.**
- Si no le salen las cuentas en la revisión de su hipoteca, traiga su contrato a ADICAE, puede estar sufriendo los efectos de una cláusula de redondeo en su contrato. Si la detecta no dude en exigir a su banco que la quite de su contrato y sin soportar ningún coste.

Reagrupar las deudas puede ser un “parche” a corto plazo

Cuando tenemos varios préstamos contratados a interés elevado podemos plantearnos la posibilidad de pedir al banco una reagrupación de los mismos pidiendo un interés menor. Hemos de ser conscientes de que a efectos prácticos equivale a un alargamiento del plazo de las deudas, por lo que pagará muchos más intereses.

Antes de firmar la reagrupación, conozca a cuánto asciende la cuota resultante y asegúrese de poder asumirla.

Recargar la hipoteca: sólo cuando el problema son pequeños créditos con interés elevado

La hipoteca “recargable” permite ampliar la cuantía pendiente de amortizar sin necesidad de constituir una nueva hipoteca, sería como una ampliación de la deuda, con los mismos intereses, **pero a pagar durante más años**. Recuerde en caso de impago usted responde con la vivienda hipotecada y con sus bienes presentes y futuros. Es una opción cuando nuestra mala situación económica es pasajera.

Antes de recargarla, asegúrese de que podrá pagar la nueva cuota, está poniendo en juego su vivienda.

¡TENGA CUIDADO!

Es habitual que las entidades financieras intenten tras una negociación cargar al usuario en los clausulados determinados gastos y comisiones, tales como los derivados del otorgamiento de la escritura e incluso los correspondientes al I.B.I.

“NUNCA PIDA UN NUEVO CRÉDITO PARA AFRONTAR LOS QUE YA TENÍA CONTRATADOS. QUEDARÁ ATADO DE PIES Y MANOS”.



Impulsar la moratoria hipotecaria ¡STOP EMBARGOS!

LAS SOLUCIONES QUE PROPONE ADICAE

Cientos de miles de personas están perdiendo su vivienda por no poder pagar las cuotas de su hipoteca. ADICAE considera que detener desahucios es una acción reivindicación necesaria, pero la única solución eficaz es la inmediata de paralizar los procesos judiciales de embargo ya que el

una moratoria que ya aplican países europeos como Hungría que, entre otras medidas de protección para los hipotecados, aprobó en su momento que sólo los inmuebles con valor superior a 30.000.000 florines (unos 113.000 euros) podrán ser subastados por los bancos.

¡STOP EMBARGOS YA!

Sería una medida que, además de poner fin al sufrimiento de cientos de miles de familias, sería beneficiosa para la economía de nuestro país.

desahucio sólo surge tras una sentencia judicial firme de un procedimiento de ejecución hipotecaria. ADICAE propone atacar a la raíz del problema: evitar el inicio de todo el infernal procedimiento descrito. ADICAE exige la paralización de los embargos, Stop embargos hipotecarios, mediante



Aumentar los motivos de oposición en el procedimiento de ejecución: ¡que podamos defendernos y alegar abuso del banco en la concesión de hipoteca!

Deben aumentarse los motivos de oposición a las ejecuciones hipotecarias por parte de los consumidores. Estos procesos, actualmente, son fulminantes y casi inmediatos y el consumidor no puede pararlos alegando, por ejemplo, que la entidad financiera incluyó cláusulas o productos abusivos en el contrato hipotecario —cláusulas suelo, contratos de permuta financiera..., o que los estudios de riesgo de impago no se realizaron acorde a la realidad económica del consumidor en el momento de firmar la hipoteca.

Que un juez reordene la deuda

Establecer un procedimiento en el que un juez pudiera moderar o reordenar la deuda, para que el afectado pueda conservar la vivienda. Es necesario crear una norma concursal específica para los consumidores, eliminar las cláusulas abusivas, reformar los derechos de información al consumidor y la fiscalidad,...

FOROS HIPOTECARIOS DE ADICAE

Punto de encuentro de asociaciones y colectivos sociales contra las hipotecas abusivas y el sobreendeudamiento

ADICAE Y SU PLATAFORMA HIPOTECARIA

ADICAE CV está a la cabeza de la lucha contra el endeudamiento y sobreendeudamiento de las familias en la Comunidad Valenciana y ha venido reclamando durante muchos años medidas y soluciones para este grave problema social y económico mientras.

Esta situación y la constatación de múltiples y crecientes abusos en el ámbito hipotecario llevó a ADICAE CV a impulsar la creación de la Plataforma Hipotecaria que desde finales de 2007 viene agrupando a los consumidores con un doble objetivo:

- Por un lado, reivindicar a todos los niveles la puesta en marcha de medidas de urgencia ante los graves problemas a los que se estaba abocando a millones de consumidores.
- Y, por otro, apoyar, asesorar y orientar a los hipotecados en los problemas crecientes a los que se están enfrentando y mediar frente a los

bancos y cajas para evitar la dramática situación del embargo de la vivienda habitual.



PLATAFORMA HIPOTECARIA ADICAE

¡¡¡Haga cuentas!!!
Saldrá ganando con ADICAE

solicite más información en...

Llámenos: ADICAE-CV
 Av. Perez Galdos 97 pta1 46018 VALENCIA
 Tfno.: 963 540 101 ■ Fax: 963 540 106
 email: coordinacionvalencia@adicae.net

Los abusos de bancos y cajas que se producen al contratar productos y servicios pueden conllevar un pago excesivo de intereses y gastos. También las cláusulas abusivas pueden suponerle al consumidor mucho dinero.



puede suponerle

MILES €/año

Publicidad engañosa y comercialización abusiva del crédito

Un estudio del año 2007 de ADICAE, sobre la realidad del crédito en España, puso de manifiesto y demostró lo engañoso y agresivo de la publicidad relacionada con los préstamos para captar clientes a cualquier precio.

Esa publicidad no incluía la TAE para calcular el coste económico del préstamo y poder comparar ofertas, tal y como exige la legislación, ni había sido revisada por el Banco de España.

**Exija la TAE de sus créditos
No se fíe de la publicidad**

Cláusulas abusivas y malas prácticas hacen pagar más al consumidor

¿Sabía que...

... existen cláusulas "suelo" que impiden la bajada de los tipos de interés se traspasa la cuota hipotecaria?

Casi el 50% de las hipotecas que se firmaron en la burbuja inmobiliaria tiene este tipo de cláusula con un suelo límite del 3 al 4,5% de mínimo y al máximo. En el actual contexto de tipos bajos el consumidor tiene una pérdida de hasta 1.500 euros.

... existe una cláusula de redondeo que hace que su cuota hipotecaria sea más elevada.

Estas cláusulas declaradas abusivas por los tribunales se aplican y suponen a algunos consumidores.

Reclame y no haga "regalo" a la entidad en época de crisis.



puede suponerle

1015,34 €/año

Más de mil razones para vigilar sus seguros

Los seguros son un gasto que muchas veces pasa inadvertido porque es un pago que suele realizarse una vez al año; sin embargo según el reciente estudio de ADICAE "La realidad del seguro en España", la cuantía media anual pagada por la unidad familiar por sus seguros contratados es de 1015,34 euros/año.

En ADICAE le asesoramos sobre las diferentes opciones que existen en el mercado y cuáles pueden ajustarse más a su perfil de consumidor.

Que no le cuelen un seguro que no necesita con la excusa de que es obligatorio

puede suponerle

1500 €/año

prácticas que
consumidor

impiden que la
aslade a su

en los últimos años de
usula que oscila entre
rededor del 10% como
(en torno al 2%) el con-
os al año.

o, que hace que
ada?

bunales y la Ley todavía
cientos de euros al año.

os" a su
crisis

puede suponerle

300 €/año

El coste de las comisiones suma y sigue

Según un reciente estudio de ADICAE las comisiones por operaciones corrientes con bancos y cajas (mantenimiento de cuenta corriente, transferencias, mantenimiento de tarjeta...) suponen una carga importante para el consumidor. El coste medio que soporta el consumidor puede suponer 300 euros al año.

ADICAE denuncia: el abusivo coste de las comisiones bancarias además de la mala práctica de bancos y cajas en el cobro de comisiones no previstas en el contrato o por cuantía mayor.

Comisiones: sólo las necesarias y justificadas

IMPOSITORES
usuarios
DE BANCOS, CAJAS Y SEGUROS
EDICIÓN ON LINE



ADICAE
Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros de España

usuariosdebancayseguros.adicae.net

usuariosdebancayseguros.adicae.net

Conéctese a la información más crítica y útil para defender su economía y sus derechos



OPINIÓN

Una página abierta para todos los consumidores. Los lectores pueden dejar su opinión o comentario sobre cualquier noticia que deseen.



NOTICIAS

Artículos donde se analiza de forma fácil y accesible para cualquier lector los principales problemas del consumo financiero con un criterio crítico, pedagógico y reivindicativo.



CONTENIDOS

De forma fácil y sencilla, el internauta puede conocer los contenidos de la web y elegir el artículo o la noticia que más le interese.



ADICAE TV

En esta sección el lector puede acceder a documentos audiovisuales de ADICAE. Una herramienta moderna y dinámica para conocer sus derechos.



EDICIÓN IMPRESA

A través del periódico online puede acceder a la edición impresa de La Economía de los Consumidores.



ADICAE analiza la proliferación de productos hipotecarios y de endeudamiento y las comisiones y gastos en los préstamos hipotecarios

ADICAE ha analizado la realidad del crédito en la Comunidad Valenciana. Estos estudios trazan una amplia panorámica de los productos que ofrecen a los consumidores las entidades así como sus comisiones y gastos. En esta Guía le ofrecemos algunas de las conclusiones más destacadas, que le servirán de valiosa información a la hora de exigir sus derechos cuando contrate un crédito o préstamo y negociarlo en las mejores condiciones.

ADICAE Comunidad Valenciana ha analizado la publicidad, las comisiones y la variedad de productos que comercializan gran parte de entidades financieras que operan en nuestra Comunidad mediante tres Estudios que puede solicitar en nuestras sedes. A continuación presentamos las cuestiones más relevantes detectadas tras analizar las ofertas de más de 75 entidades de crédito en Castellón, Alicante y Valencia. El resultado es lamentable para el consumidor: falta de información, complejidad, productos de riesgo. Es necesaria una gran campaña de actuación para corregir estas graves carencias para los derechos de los consumidores

Las ofertas de créditos y préstamos son complejas y confusas

Las ofertas en productos son confusas, se pretende endeudar al consumidor al máximo hasta exprimirlo durante varios años y no se explican todas las características de las ofertas.

Crédito al consumo:

Consiste en prestar dinero a cambio de su devolución mensual más un tipo de interés. Para hacerlo más atractivo asignan nombres al préstamo indicando que cubren ciertas necesidades para que el cliente entienda que es perfecto para su situación, es decir, crean préstamos dedicados a la compra de muebles, vehículos o estudios, cuando en el fondo son bastante parecidos entre sí. **Ejemplo:** Préstamo Estrella de La Caixa, que no tiene comisiones pero su tipo de interés del 14% es muy superior a la media y a entidades como Banco de Valencia o Ruralcaja con un 9%.

Crédito renovable:

Se busca que el cliente tenga una deuda constante contratando una póliza de crédito, es decir, conforme se amortiza el capital prestado se puede

volver a conseguir más. Suele tener el mismo tipo de interés para el capital prestado y la misma comisión de apertura que un crédito clásico, además de cobrarse un interés por el no dispuesto. En algunos casos son créditos con garantía hipotecaria, teniendo en estos casos una mayor libertad para disponer de efectivo, pero un mayor riesgo de perder la vivienda.

Otra vertiente de los créditos permanentes son los asociados a tarjetas de crédito.

ADICAE le advierte: cuidado con los altos tipos de interés de este tipo de créditos.

Crédito rápido:

Por último, existe el crédito rápido, el cual se devuelve a corto plazo; se suele usar para necesidades de dinero urgente y en general de pequeñas cuantías. No obstante, las financieras imponen un elevado tipo de interés, ya que pueden rondar el 20% o más. ¡No caiga en sus redes!



CUIDADO CON LAS CONDICIONES FINANCIERAS. ¿EN QUÉ DEBE FIJARSE A LA HORA DE CONTRATAR UN CRÉDITO O PRÉSTAMO HIPOTECARIO?

Sin duda lo que más confunde al consumidor es el extraño lenguaje financiero. ADICAE le ofrece algunas pautas para conocerlo y saber sus repercusiones en el coste.

“Periodos de carencia de capital” o “Flexibilización de las cuotas”, por ejemplo no pagar un mes y pagar un poco más el resto del año, o disminuir las cuotas en función de las posibilidades del cliente. En definitiva, es una manera de pagar menos durante un periodo de tiempo pero en el que no se amortiza capital, por lo que se hace más caro el crédito ya que ese capital deberá pagarse más adelante. Actualmente existen hipotecas en las que al principio, incluso los tres primeros años, aplican dicha práctica a un tipo de interés del 3%, estando el Euribor al 2%; esto significa que al finalizar el tercer año no se habrá amortizado nada de capital, que es lo importante, y sin embargo ya se habrán desembolsado 10.800 euros de media.

Tipo de interés fijo por tramos durante la vida del préstamo o para todo el préstamo: en este caso los intereses son bastante elevados, llegando al 6% para 30 años. En un contexto de tipos bajos la mejor opción es un tipo variable.

Con respecto al *diferencial* (que es el porcentaje que se añade al tipo de interés y que incrementa lo que tenemos que pagar de préstamo) el más económico que se suele encontrar en la actualidad es el de 0.75%. Negocie un diferencial a la baja, saldrá ganando.

Sin embargo, muchas entidades exigen la **contratación de más productos financieros con el préstamo**. Es decir, en un principio se parte de un diferencial base, llegando incluso al 3,6%, y conforme se contratan productos con la entidad, tales como domiciliación de la nómina o de recibos, contratación de seguros y planes de pensiones, uso de su tarjeta... dicho diferencial

baja, siendo 1,3% el diferencial mínimo medio. Aunque la contratación de productos parezca algo opcional, en el fondo, la mayor parte de los productos los imponen como requisito indispensable para poder formalizar el préstamo hipotecario, por lo que el coste de estos servicios bancarios se han de considerar finalmente como gastos derivados de la hipoteca.

Cuidado con la información que aparece en la web de los bancos: es parcial y escasa



Pelee por las mejores condiciones para su hipoteca, no deje que le cuelen productos financieros que no necesita y hagan más caro el coste total

Negocie las comisiones y gastos en un préstamo hipotecario, no pague de más

Los gastos y comisiones siguen siendo altos y la información que nos facilitan sigue siendo escasa. Busque siempre negociar las condiciones que le ofertan en un principio.

ADICAE ha realizado su análisis tomando como supuesto base para conocer las comisiones un préstamo hipotecario de 120.000 euros solicitado por una pareja valenciana que cobra entre los dos 2.000 euros netos mensuales.

La **comisión de apertura** pueda variar desde el 0,25%, lo cual es inusual, hasta el 1,5%, siendo la media un 0,87%.

La **comisión por amortización** anticipada es la que más varía, habiendo entidades que cobran el 0,5% mientras que otras cobran el 3%; la media del mercado se sitúa en el 1,26%.

La **comisión de subrogación** de acreedores se sitúa entre el 0,5 y 1%.

Además de las comisiones, es importante que se evalúen los precios y gastos, ya que condicionarán el coste total del préstamo.

No se fíe de los pisos que vende la banca, por lo general son más caros

Los gastos y comisiones varían en función de si la vivienda pertenece o no al stock inmobiliario de la propia entidad bancaria. Pero cuidado, porque un reciente estudio de ADICAE puso de manifiesto que la diferencia entre el precio de una casa vendida por la inmobiliaria del banco o caja y la comprada a un particular puede ser de hasta un 40% más cara.



A la hora de calcular las comisiones tenga precaución con:

Los apartados dedicados a hipotecas que podemos ver en la *página web* de los bancos porque no reflejan todas las comisiones que se cobran realmente.

La falta de información de los bancos ya que no indican por ejemplo que hay que tener en cuenta *los impuestos y ciertos gastos* tales como los generados por el escrito de compraventa y de la hipoteca, los gastos de gestión o el registro de la propiedad, los cuales ascienden el importe de la vivienda un 10%. O la no explicación correcta de la comisión de subrogación para evitar que cambiemos de entidad bancaria.

Recopile toda la información que le ofrece el banco o caja antes de decidirse por uno u otro crédito: folletos, publicidades... pregunte en distintas entidades, no acuda sólo a su banco habitual... Sólo así encontrará las mejores ofertas

Controle su economía doméstica con los materiales de ADICAE

<http://proyectos.adicae.net/proyectos/nacionales/sobrefamiliar>

NO SE QUEDE SIN ELLOS

Póngase en contacto con ADICAE y solicítelos
Teléfono: 963 540 101 o por fax al 963 540 106
email: coordinacionvalencia@adicae.net

¡AHORA EN CD!



Conclusiones de los estudios realizados por Adicae CV relativos a la publicidad del crédito en la Comunidad Valenciana

En la publicidad las entidades de crédito destacan lo fundamental pero omitan información clave para el consumidor. ADICAE ha analizado en un estudio la publicidad que hacen bancos y cajas en la Comunidad Valenciana. Saber entenderla, y esforzarse para exigir la mejor información son claves para evitar sorpresas al contratar un préstamo.

LA PUBLICIDAD DE CRÉDITOS E HIPOTECAS:

el arte de confundir al consumidor

Durante los años del ‘boom’ del ladrillo y el crédito, las entidades financieras han facilitado el acceso al crédito de forma irresponsable a los consumidores y usuarios, con todo tipo de productos y agresivas campañas publicitarias apelando a hacer del consumismo una necesidad. Cuando ha llegado la crisis la concesión de crédito se ha desplomado, trayendo las consecuencias de los abusos en años anteriores, consecuencias que pagan los consumidores y frente a lo que éstos pueden y deben hacer valer sus derechos. Vamos a analizar cómo es la publicidad bancaria de créditos y préstamos.

Primer consejo de Adicae: no contrate en base sólo a la publicidad de escaparates, folletos, internet...

En teoría la publicidad nos explica a grandes rasgos las ventajas, características y costes del producto para poder obtener la necesaria relación calidad-precio. Sin embargo, en la publicidad de las entidades bancarias se ofrece desinformación a favor de resaltar las virtudes del servicio en detrimento de sus gastos y comisiones. Las prácticas más habituales son las siguientes:

Por norma general las ventajas y características son lo más visible, ya que por ejemplo están en mayúsculas y en negrita, y el resto de datos tales como TAE, gastos, comisiones y condiciones, en minúscula y en una letra más pequeña y de color más clarito para confundir con el fondo.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Como se aprecia claramente en el gráfico, el número de hipotecas constituidas, así como su importe de forma más acusada aún, se ha ido reduciendo hasta la actualidad. Sobre todo en 2007, comienzo de la crisis, la caída es muy fuerte. A partir de finales de 2009 se suaviza la tendencia, que dura poco, pues a mediados de 2010 vuelve a caer la actividad hipotecaria.

LO BUENO DE UN PRODUCTO LO POTENCIAN EN LA PUBLICIDAD DEL MISMO. LO NEGATIVO SE DISIMULA O SE ESCONDE

En los préstamos personales podemos ver a través de la publicidad la cantidad a prestar, el plazo de devolución y el tipo fijo o variable, pero el resto de información básica sólo la podemos conseguir acudiendo a la oficina en la que lo habitual es que no nos faciliten un folleto oficial del producto.

Información como condiciones económicas, comisiones y gastos derivados de la contratación no se hallan ni en la publicidad ni en la web, por lo que pida siempre el contrato en donde se detallan todos los extremos de la operación.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Utilízala donde necesites: es Visa

• **Paga en cualquier establecimiento del mundo con tarjeta Visa.**

• **Extrae dinero en efectivo y consulta tu saldo** (dependiendo de cada país y tipo de tarjeta Visa).

Y paga como quieras

- **A crédito:** inmediato o a fin de mes.
- **A crédito:** así pagas tu compra poco a poco con la mensualidad que tu eliges.
- **Alquiler en Carrefour** o elige "comida" en línea de cajas.
- **Y fuera de Carrefour:** llama al 902 21 21 01.



En el caso de la publicidad de las tarjetas de crédito, entre las características no se indican nunca comisiones ni gastos. Y si ofrecen seguros asociados (el cual es un medio más para endeudar al cliente) y al igual que en los préstamos personales, tampoco los explican adecuadamente.

También se ha de tener precaución con la publicidad en cubierto, en la que el

trasfondo es la venta de productos de endeudamiento; por ejemplo, el argumento principal de la publicidad es conseguir descuentos del 3% en dos bienes de consumo, sin embargo para conseguirlos hay que contratar una tarjeta

a la cual la publicidad sólo la nombra como requisito para conseguir dichos descuentos, sin explicar que es de crédito (es decir, el dinero prestado se paga a un tipo de interés) o conlleva gastos y comisiones.

BS Hipoteca Joven

La mejor solución para independizarse o a la vez, comprar tu primera vivienda.

La BS Hipoteca Joven ofrece **condiciones preferentes para los menores de 30 años en la compra de una vivienda** (hasta el 3% de comisión de apertura y financiación de hasta el 80% del valor menor entre compraventa y tasación. Plazo máximo hasta 40 años).

Y con soluciones a medida

Cada cliente es diferente y en **BS Hipotecas** tendrás un trato personalizado. Para ello, según sus necesidades, ofrecemos **soluciones de financiación a medida para la compra, rehabilitación o construcción de su vivienda.**

Para más información, nuestros asesores te ayudarán a encontrar la mejor solución para tu caso.



Acudir siempre a una asociación de consumidores como ADICAE es una opción imprescindible para evitar que nos cuelen productos y costes injustos.

CUIDADO CON LAS OFERTAS DE HIPOTECAS PUENTE

Se ofrecen facilidades para la mejor venta de la antigua vivienda, lo que suelen llamar "hipoteca puente", y que se da sobre todo en entidades de reunificación. Cuidado, ya que si después del plazo estipulado, la vivienda antigua no se ha podido vender, el consumidor se encontrará con una cuota equivalente a 2 hipotecas.



PLATAFORMA HIPOTECARIA ADICAE

Solicite información:

plataformahipotecaria@adicae.net

**¡¡¡Haga cuentas!!!
Saldrá ganando con ADICAE**

Llámenos: ADICAE-CV
Av. Perez Galdos 97 pta1 46018 VALENCIA
Tfno.: 963 540 101 ■ Fax: 963 540 106
email: coordinacionvalencia@adicae.net

NO SE CONFUNDA CON LA PUBLICIDAD DE LAS 'REUNIFICADORAS DE CRÉDITO'

¡REUNIFICAMOS TUS PRÉSTAMOS!

¿Quieres pagar menos cada mes?

ANTES	DESPUES
 Hipoteca 475€/mes	Cuota única
 Coche 235 €/mes	445 €/mes
 Tarjetas 160 €/mes	Rebajamos la
Préstamo Personal 220€/mes	Cuota hasta
TOTAL 1.090 €/mes	645 €/mes

¡CON NOSOTROS ES POSIBLE!

¿No puedes pagar tu Hipoteca? ¿Tienes mas Hipoteca de lo que vale tu piso?

¡ENTREGANOS LAS LLAVES DE TU PISO Y NOSOTROS TE CANCELAMOS TU HIPOTECA!

Dación en pago

Reunificadoras de deudas: El consumidor debe ser cauteloso con este tipo de empresas; aprovechan situaciones límite de los usuarios para "colar" cláusulas abusivas en los contratos. Además, debe prestarse especial atención a los costes. Actualmente, del estudio realizado en la Comunidad Valenciana, se desprende que **cobran comisiones alrededor del 5%, mientras que la media en las entidades financieras tradicionales está alrededor del 0,87%, siendo la más alta del 1,5%.**

Ejemplo de publicidad de la empresa Serfival, Servicios Financieros e Inmobiliarios: publicita la rebaja de cuota pero no habla de plazos. Además, utiliza la dación en pago como reclamo, un tema tan delicado y de tanta actualidad, aprovechándose de la situación actual de muchas familias, a las que la crisis ha golpeado mermando sus ingresos y generando impagos.

La única opción válida para el consumidor es la de Moratoria Hipotecaria propuesta por ADICAE, que evitará negocios abusivos sobre el consumidor.

Existen financieras que alardean, como si fuera una gran ventaja y, por tanto, un gran esfuerzo por parte del banco, de no incluir cláusulas suelo en sus préstamos hipotecarios, cuando esta cláusula debería considerarse abusiva y con ello nula.

Y como ya se ha comentado la práctica generalizada de ofrecer bonificaciones a cambio de la contratación de diferentes productos y/o servicios financieros, ya sea la domiciliación bancaria, la participación en un fondo de inversión gestionado por la propia empresa o la contratación de seguros y tarjetas, los cuales en muchos casos conllevan gastos y comisiones añadidos que no son explicados, planteándose la duda de si es más económico beneficiarse de la bonificación o no. Haga números para conocer hasta qué punto le es beneficiosa la contratación de estos productos.

CUIDADO CON LA PUBLICIDAD DE ALGUNOS ÍNDICES DE REFERENCIA, SON MÁS CAROS

Indignante también es el caso de La Caixa, la cual, en su "Hipoteca Abierta" recomienda usar el índice IRPH Cajas, mucho más caro que el Euribor para calcular los intereses a pagar en su préstamo hipotecario. Dicha oferta, además, se trata de un crédito hipotecario y no de un préstamo, producto difícil de subrogar a otras entidades.



¿Cuál es el índice más beneficioso para el consumidor?

El más conocido y empleado es **el Euribor**, también existen el **IRPH**, el **CECA** y **Deuda Pública**. Estos índices oficiales tienen la característica de ser públicos, objetivos y verificables, ya que se calculan conforme a un procedimiento matemático aprobado por el Banco de España y se publican en el Boletín Oficial del Estado. No se **ffe de otros índices** distintos a éstos, ya que pueden tener trampa. Y, puestos a elegir, **quédesse con el Euribor, es el más barato**.



Como hemos apuntado, no informa sobre gastos, comisiones, etc. Además utiliza como reclamo la ausencia de suelo hipotecario, cuando se trata de una cláusula abusiva para el cliente, y que no se debería permitir en los préstamos hipotecarios, mucho menos para resaltar las “bondades” de la entidad y el producto.

Muchas entidades bancarias utilizan denominaciones confusas para sus productos hipotecarios. Es el caso de “Hipoteca remunerada” que pretende crear la ilusión en el consumidor de que su hipoteca “le va a dar dinero”. Y es que la publicidad no responde a las verdaderas condiciones financieras: hay que preguntar e informarse.

HIPOTECA REMUNERADA BARCLAYS



HIPOTECA PRIMERA VIVIENDA DE BANESTO



El consumidor debe ser consciente de que la publicidad es una herramienta poderosa de bancos y cajas cuyo objetivo es influir en el consumidor. De ahí que las imágenes y eslóganes que transmiten ideas de felicidad y facilidades sean recurrentes.

En la publicidad de la web de Banesto aparecen imágenes de jóvenes que sonríen, denominaciones fáciles, mensajes en los que el banco “ayuda” a comprar una vivienda... pero: ni rastro sobre las comisiones, diferencial, productos que generan bonificaciones, etc.

LOS NOMBRES COMERCIALES NO SE CORRESPONDEN CON LA REALIDAD

En el verano de 2011 los medios de comunicación alabaron la carencia de tres años del Santander como medida anticrisis, cuando realmente es una manera de explotar un poco más al hipotecado ya que durante ese tiempo se pagan únicamente intereses pero no se amortiza capital. Actualmente existen hipotecas en las

zadas nada de capital, que es lo importante, y sin embargo ya se habrán desembolsado 10.800 euros de media.

Con respecto al diferencial, el más económico que se suele encontrar es el de 0.75%, sin embargo, éste se suele conseguir mediante la contratación de productos.

¡TOME NOTA!

Antes de contratar cualquier producto compruebe qué se esconde detrás de la publicidad

que al principio, incluso los tres primeros años, aplican dicha práctica a un tipo de interés del 3%, estando el Euribor al 2%; esto significa que al finalizar el tercer año no se habrá amorti-



HIPOTECA WEB SANTANDER:

La información es sumamente escueta; no informa del tipo de interés, ni del índice oficial de referencia, ni tampoco sobre el diferencial a partir del cual se aplicarán las bonificaciones. Tampoco hace ninguna referencia a los productos y servicios que habrán de contratarse para beneficiarse de las bonificaciones, ni la cuantificación de las mismas. Así mismo, el importe de las comisiones de apertura, estudio, cancelación, etc. brilla por su ausencia. Por supuesto, remiten a la oficina más cercana para obtener

información adicional. Aspectos mencionados quedan patentes en esta publicidad de la web del Santander. Ofrecen de forma explícita la financiación de otros bienes como muebles y coches dentro del préstamo hipotecario. **Para evitar que la información en la sucursal le desborde, acuda a una asociación de consumidores como ADICAE. Nuestras sedes de Valencia y Alicante están abiertas para informarle de sus derechos.**

SUBROGACIÓN DE HIPOTECA EN BBVA



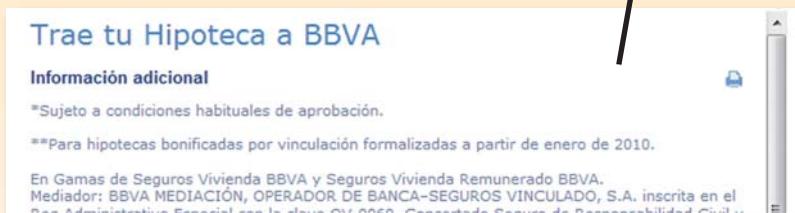
Destaca la posibilidad de rebajar la cuota mensual hasta un 30%, pero no dice de qué manera ni a qué coste: seguramente una carencia o alargamiento de plazo que supondrá pagar más intereses a lo largo de la vida del préstamo.

En este caso indica las mejoras por la vinculación (a pesar de que lo hace en un enlace aparte), pero no indica el importe de las bonificaciones, el tipo de referencia ni el diferencial de partida.

Cuidado con las ofertas a 40 años. Aun que pueda ver reducida su cuota mensual, a plazos más largos pagará más por su hipoteca.

Tenga presente que incluso en la publicidad existe letra pequeña. En Internet es habitual encontrarnos con enlaces que marean al consumidor y condiciones mucho la aparente oferta "interesante".

EN CUANTO AL LINK DE INFORMACIÓN ADICIONAL:



Al igual que la información facilitada en el resto de entidades, no especifica comisiones, tipo de referencia, cuantía de las bonificaciones ni productos a contratar para su aplicación.

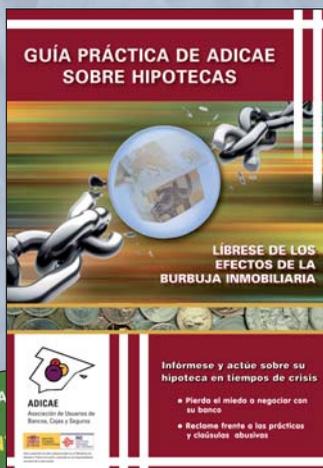
en la publicidad. Indague qué hay detrás de ella y cuando disponga de todas las características del producto sólo entonces decida si le interesa su contratación.

Como puede comprobar no podemos contratar ningún producto basando nuestra decisión sólo

MATERIALES DE ADICAE SOBRE CRÉDITO, HIPOTECAS Y SOBREENDEUDAMIENTO FAMILIAR

Todo lo que debe saber de su hipoteca

Prevenir y salir del sobreendeudamiento



Organice y optimice su presupuesto familiar

SOLICÍTELOS

Llámenos: ADICAE-CV

Av. Perez Galdos 97 pta1 46018 VALENCIA

Tfno.: 963 540 101 ■ Fax: 963 540 106

email: coordinacionvalencia@adicae.net



ADICAE C.VALENCIANA

Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros

Participe con nosotros en la defensa de sus derechos

¿Dónde puede encontrarnos?

VALENCIA

Av. Pérez Galdos, 97, pta. 1ª, C.P.: 46018

Tlfn: 963 540 101 Fax: 963 540 106

E-mail: coordinacionvalencia@adicae.net

ALICANTE

C/Arquitecto Guardiola 15 entlo, C.P.: 03007,

Tlfn: 965 286 538 Fax: 965 926 583

E-mail: coordinacionalicante@adicae.net



**Venga a ADICAE,
¡Cuántos más seamos,
más fuerza tendremos
frente a bancos y cajas!**

Conéctese a sus derechos

comunidadvalenciana.adicae.net

