



CHECKLIST DEL PROCESO HIPOTECARIO (PASO A PASO)

0. Preparación

- ✓ Tener claro tus posibilidades económicas
- ✓ Calcular tu ratio de endeudamiento (< 30 - 35 % de ingresos mensuales)
- ✓ Conocer la dirección exacta del inmueble (Calle, referencia catastral o CRU)

1. Resumen de dinero necesario

- ✓ 20 % del precio de compra → ahorro propio.
- ✓ 80 % sobre el valor menor entre compra y tasación.
- ✓ 10–13 % adicionales → gastos (notaría, registro, impuestos, gestoría).
- ✓ Total a disponer: 30 - 33 % del precio de la vivienda.
- ✓ Tener en cuenta las arras como parte de la aportación.
- ✓ Saber que existen casos excepcionales de financiación superior al 80 % (jóvenes, empleados de banco, inmuebles de la entidad).

2. Documentación

A. Documentación que debes aportar al banco

- ✓ DNI/NIE de prestatarios.
- ✓ Vida laboral actualizada.
- ✓ Últimas 3 nóminas.
- ✓ Última declaración de la renta.
- ✓ Extractos bancarios (si eres de otra entidad).
- ✓ Extracto de préstamos en vigor (aunque lo consultan en CIRBE).
- ✓ Contrato de trabajo o BOE (si funcionario).



CHECKLIST DEL PROCESO HIPOTECARIO (PASO A PASO)

✓ Autónomos:

- ✓ Últimos 3 recibos de cotización.
- ✓ Certificado de estar al corriente con Hacienda y Seguridad Social
- ✓ Resúmenes trimestrales de IVA
- ✓ Resumen anual de IVA
- ✓ Cuentas anuales (si tienes sociedad)
- ✓ Contrato de arras o datos de la operación.

B. Documentación que recibes del banco (fase informativa)

- ✓ FIPRE Individual (condiciones orientativas).
- ✓ FIPRE LCI (acuse de recibo obligatorio).
- ✓ Simulación de seguro de amortización del préstamo.
- ✓ Información personalizada (no vinculante, adaptada al cliente).
- ✓ Datos de la operación (interno del banco, no siempre entregado).
- ✓ Cuestionario de salud (para seguros vinculados).
- ✓ Simulaciones de seguros vinculados.
- ✓ Nota de encargo de tasación:
 - ✓ Solicitar tasación homologada.
 - ✓ Confirmar que el banco presta sobre el valor menor entre compra y tasación.
 - ✓ Recordar: financiación máxima habitual 80 %.
 - ✓ Considerar tasador de confianza para ajustarse a valores altos dentro de lo legal.



CHECKLIST DEL PROCESO HIPOTECARIO (PASO A PASO)

C. Documentación que recibes del banco (fase precontractual/definitiva)

Tras el estudio de riesgos del banco, si aprueban el préstamo hipotecario, recibes la siguiente documentación:

- ✓ FEIN (Ficha Europea de Información Normalizada, vinculante).
- ✓ FIAE (Ficha de Advertencias Estandarizadas).
- ✓ Proyecto de contrato de préstamo hipotecario.
- ✓ Distribución de gastos de constitución.
- ✓ Condiciones definitivas de seguros.
- ✓ Acta de transparencia notarial (en notaría, 24 h antes de la firma de la hipoteca).

D. Gastos y provisión de fondos de la gestoría

- ✓ Revisar gastos del comprador: Confirmar importe de provisión de fondos (“famoso 10 %”, en la práctica 10–13 %).
- ✓ Comprobar que incluye impuestos, notaría, registro, gestoría.
- ✓ Revisar gastos del vendedor: en lo relativo a la cancelación de hipoteca, adelantados por comprador pero descontados del precio.
- ✓ Solicitar desglose final y devolución de excedente (pasado un tiempo prudencial desde la compraventa).

E. Seguros relacionados

- ✓ Seguro de daños (obligatorio por ley; mínimo incendio, explosión y fenómenos naturales).
- ✓ Seguro de vivienda (opcional; suele incluir las coberturas mínimas del seguro de daños)
- ✓ Seguro de amortización de préstamo (opcional)



CHECKLIST DEL PROCESO HIPOTECARIO (PASO A PASO)

- ✓ Seguro de protección de pagos (opcional).
- ✓ Revisar bonificaciones al contratar seguros vinculados.
- ✓ Confirmar que el seguro de daños asegura construcción, no suelo.
- ✓ Valorar contratar seguros externos al banco

2. *Estrategias de negociación con el banco*

- ✓ Preparar ofertas comparativas de otras entidades.
- ✓ Negociar diferencial, tipo de interés y plazo.
- ✓ Valorar hipoteca fija, variable o mixta según estrategia.
- ✓ No dejarse convencer solo por el TIN; comprobar siempre la TAE.
- ✓ Usar la TAE para comparar seguros dentro/fuera del banco.
- ✓ Revisar y negociar cláusula suelo/techo.
- ✓ Buscar bonificaciones mínimas obligatorias (ej. seguro daños al 80 %).
- ✓ Aportar garantías adicionales solo si realmente compensa.
- ✓ Demostrar solvencia: cuentas claras y objetivos bien definidos.
- ✓ Recordar que cada punto negociado ahorra dinero a lo largo de la vida del préstamo.

3. *Precauciones legales y de gestión*

- ✓ Solicitar siempre la FEIN y FIAE al menos 10 días antes de firmar.
- ✓ Guardar cada documento en orden cronológico (Carpetas organizativas de Tu negocio Inmobiliario).
- ✓ Resolver dudas con el notario en el acta de transparencia (gratuita y obligatoria).
- ✓ Revisar que las bonificaciones y seguros estén reflejados en la documentación precontractual.



CHECKLIST DEL PROCESO HIPOTECARIO (PASO A PASO)

- ✓ Confirmar cuadro de amortización, capital vs intereses.
- ✓ Recordar: sistema de amortización francés → al principio se pagan más intereses que capital.
- ✓ Estudiar escenarios de subidas/bajadas del Euríbor.
- ✓ Confirmar devolución del excedente de la provisión de fondos.
- ✓ Verificar siempre que la minuta de la gestoría no esté inflada en exceso.



CHECKLIST DEL PROCESO HIPOTECARIO (PASO A PASO)

Todo el contenido recogido en este checklist, junto con su desarrollo detallado y contextualizado, se encuentra explicado en profundidad en el **Volumen 2 de la colección Tu Negocio Inmobiliario**, dedicado íntegramente al proceso hipotecario.

Estos mismos puntos pueden organizarse, comprobarse y verificarse de forma ordenada mediante las **Carpetas organizativas de Tu Negocio Inmobiliario**, disponibles como recurso gratuito en la web del autor, diseñadas para clasificar cada documento, trámite y estrategia en orden cronológico, facilitando un seguimiento claro y coherente de todo el proceso.

En combinación con los distintos volúmenes de la colección, los recursos descargables disponibles en la web del autor y, en su caso, los servicios profesionales asociados, permiten al lector obtener una **gestión integral de su patrimonio inmobiliario**, siguiendo un enfoque práctico, estructurado y orientado a la toma de decisiones. En conjunto, estos materiales constituyen un **sistema de autoformación**, pensado para acompañar al lector a lo largo de las distintas fases del proceso inmobiliario.