

"Un 'no' del banco no siempre significa que una hipoteca sea inviable"

Grupo Acredita explica cómo la planificación financiera y el asesoramiento especializado ayudan a encontrar la financiación más adecuada para cada comprador.



Cristófer Rico.
CEO y fundador de Grupo Acredita.

El incremento del precio de la vivienda, las mayores exigencias de financiación y la complejidad del mercado hipotecario dificultan el acceso a la compra para muchas familias. Así, la intermediación financiera se ha consolidado como una herramienta para analizar cada caso, identificar las mejores opciones y acompañar al comprador durante todo el proceso hipotecario. Cristófer Rico, CEO y fundador de Grupo Acredita, nos explica algunos aspectos a tener en cuenta antes de lanzarnos a comprar un inmueble.

Pregunta. ¿Cuál es hoy el principal reto para acceder a una hipoteca?

Respuesta. El mercado hipotecario sigue siendo dinámico, pero el gran desafío es el acceso a la vivienda. En nuestra experiencia, el principal obstáculo no suele ser

asumir la cuota mensual, sino disponer del ahorro necesario para cubrir la entrada y los gastos de compraventa. A ello se suma un déficit de educación financiera: muchas familias desconocen su capacidad real de endeudamiento o cómo analiza una operación cada entidad. Un asesoramiento especializado aporta planificación, seguridad y permite

"Muchas operaciones rechazadas pueden salir adelante si se plantean con el enfoque adecuado"

afrontar con mayor certidumbre una de las decisiones económicas más importantes de la vida.

P. ¿Qué aporta Grupo Acredita a quienes buscan financiación para comprar una vivienda?

R. La intermediación financiera aporta flexibilidad y personalización en un mercado donde cada comprador presenta necesidades diferentes. En Grupo Acredita analizamos la situación financiera del cliente, estructuramos la operación y buscamos la entidad cuya política de riesgo mejor se adapta a cada perfil. No solo negociamos el tipo de interés, sino también las comisiones, la vinculación y el conjunto de condiciones de la hipoteca.

Nuestro modelo se basa en tres pilares: especialización, transparencia y acompañamiento. Guiamos al cliente durante todo el proceso, desde el estudio inicial hasta la firma ante notario, traduciendo la complejidad técnica y ofreciendo un análisis honesto desde el primer momento. Muchas operaciones inicialmente rechazadas terminan aprobándose porque se presentan con el enfoque adecuado y ante la entidad correcta. Nuestro objetivo es que cada cliente tome decisiones con total seguridad y sin falsas expectativas.

P. ¿Qué recomendaría a quienes quieren comprar vivienda?

R. La primera recomendación es planificar antes de buscar. Conviene conocer la capacidad real de financiación antes de iniciar la búsqueda del inmueble, evitando frustraciones y pérdidas de tiempo. También es importante comparar ofertas y recurrir a asesoramiento profesional, ya que pequeñas diferencias en las condiciones de una hipoteca pueden traducirse en un ahorro muy importante durante toda la vida del préstamo. En un compromiso financiero de largo plazo, la planificación y el conocimiento siguen siendo las mejores herramientas para tomar la decisión adecuada.



Más información
www.grupo-acredita.com