

HiHomie.es



Gana más vendiendo hipotecas

El departamento hipotecario de Hihomie puede gestionar todos los leads que les proporcionen, aquí te enseñaremos la mejor forma de hacerlo.



¿QUE OFRECEMOS?

- Soluciones hipotecarias de primeras y segundas viviendas, subrogaciones, inversiones y préstamos
- Estudio económico inicial personalizado y gratuito
- Respuesta en 24h
- Centralización de toda la documentación y tramitación con el banco
- Buscamos la mejor opción de financiación entre distintas propuestas
- Abrimos cuenta con el banco elegido
- Asesoramiento integral hasta la firma de FEIN
- Tasaciones bancarias con tasadores homologados

Trato CERCANO, DIRECTO y TRANSPARENTE

Trato exclusivo y personalizado:
Un gestor hipotecario asignado se encargará de tu negocio y de tus clientes.

Controla tus operaciones
En todo momento conocerás el estado de tus operaciones gracias al CRM y tendrás atención de tu Asesor Hipotecario

Incrementa tus beneficios y genera comisiones

Reducimos el tiempo de venta de tus operaciones y convertimos todos tus leads de interesados en potenciales clientes hipotecarios

¿COMO ES EL PROCESO?



COLABORAMOS CON TODOS LOS BANCOS:



¿Cómo Determinan los Bancos el Perfil de Riesgo Hipotecario?

- 01 Edad: de forma general no deberá superar nunca los 75 años de edad
- 02 Situación laboral (antigüedad en la empresa, vida laboral continuada, periodos de paro, tipo de contrato: indefinido, funcionario...)
- 03 Ingresos que percibimos: Se podrán acreditar con las nóminas, la renta o los movimientos bancarios
- 04 Deudas pendientes: otros préstamos hipotecarios, préstamos personales o tarjetas de crédito.
- 05 Nivel de endeudamiento: se obtiene al computar y sumar los ingresos de nuestra unidad familiar y estableciendo una cuota de la hipoteca no superior al 35% de la suma
- 06 Ahorros disponibles: la cantidad de ahorro aportado a la operación va a diferenciar la dificultad de obtención de la hipoteca así como su tipo de interés



TRES TIPOS DE PERFILES

FÁCIL

- Ahorros del 30% del valor del inmueble
- Contrato indefinido de más de tres años de antigüedad
- Sin deudas
- Solicitar el 80% del valor de compraventa

MEDIO

- Contrato indefinido con mínimo un año de antigüedad
- Ahorros del 10%-20% para toda la operación, debiendo acceder a un préstamo hipotecario de +90% del préstamo.
- Con alguna deuda actual

DIFÍCIL

- Ahorro de menos del 10% del valor del inmueble o sin ahorro
- Contratos temporales o indefinidos sin antigüedad
- Impagos y altas deudas
- Solicitar el 100% del valor de compraventa

¿QUÉ DOCUMENTACIÓN SOLICITAMOS AL CLIENTE?



Trabajadores cuenta ajena

- DNI
- Nota simple
- Vida laboral
- Contrato de Trabajo
- Últimas 3 Nóminas
- Última declaración de la renta
- Últimos 3 recibos del préstamo personal (si hubiera)
- Últimos 3 recibos de la hipoteca (si hubiera)

Autónomos

- DNI
- Vida laboral
- Dos últimas declaraciones de la renta
- Últimos 3 recibos de hipoteca (si hubiera)
- Últimos 3 recibos préstamo personal (si hubiera)
- Modelos de IVA
- Modelos 130 o 131 o nóminas

Extranjeros

- ID/Pasaporte/NIE
- 3 últimos recibos de nomina
- Última renta
- Contrato de trabajo (o carta de la empresa donde indique tipo de contrato, salario anual y puesto del empleado)
- Si ya tienen alguna hipoteca o deuda de crédito
- 2 últimos extractos de hipoteca o contrato de alquiler del domicilio principal
- Extracto bancario de los últimos 6 meses
- Report crediticio
- Si hay, prueba de otra fuente de ingresos



¿Empezamos ya?

Agenda una llamada con tu asesor/a hipotecario
931205891
hipotecas@hihomie.es

