Oferta bancaria vs. escritura hipotecaria: claves en la negociación hipotecaria

Comprar una vivienda implica tomar decisiones financieras importantes. Dos momentos clave en este proceso son la oferta bancaria y la escritura hipotecaria. Aunque ambas forman parte de la misma operación, representan etapas distintas con implicaciones legales y económicas diferentes. Entender sus diferencias es esencial para negociar con solvencia.

¿Qué es la oferta bancaria vinculante?

La oferta bancaria es el documento que el banco entrega al solicitante después de estudiar su perfil financiero. En él se detallan las condiciones del préstamo: el tipo de interés (fijo, variable o mixto), el plazo de amortización, las comisiones de apertura, cancelación y subrogación, y los productos vinculados (seguros, planes de pensiones, etc.). Esta oferta tiene un periodo de validez, normalmente entre 10 y 15 días hábiles, durante el cual el banco no puede modificarla unilateralmente. El cliente, por su parte, puede aceptarla, rechazarla o pedir una contraoferta.

Es importante saber que la oferta vinculante no es un contrato definitivo. Se trata de una propuesta formal que, una vez aceptada por el comprador, da paso a la siguiente fase: la firma de la escritura ante notario. Durante este intervalo, el banco puede realizar una tasación del inmueble y revisar la documentación del comprador para confirmar que no ha cambiado su situación financiera. Si todo está en orden, se procede a la escritura.

¿Qué es la escritura hipotecaria?

La escritura hipotecaria es el documento público que formaliza el préstamo hipotecario ante un notario. En ella se recogen las condiciones finales acordadas entre el banco y el comprador, así como la descripción del inmueble, su valor de tasación, el importe prestado, el interés aplicable y las garantías. Una vez firmada, la escritura se inscribe en el Registro de la Propiedad, lo que da publicidad a la hipoteca y la convierte en una carga sobre la vivienda.

View the location on Google Maps

Este documento tiene carácter ejecutivo: si el prestatario deja de pagar, el banco puede reclamar judicialmente la deuda y, en último término, ejecutar la hipoteca. Por eso, su contenido debe revisarse con atención antes de la firma. Cualquier error en el tipo de interés, en el plazo o en las comisiones puede tener consecuencias durante años.

Diferencias clave entre oferta y escritura

La principal diferencia radica en su naturaleza jurídica. La oferta bancaria es una propuesta unilateral del banco, mientras que la escritura es un contrato bilateral firmado por ambas partes. La oferta establece las bases sobre las que se negociará, pero la escritura materializa el acuerdo definitivo.

Otra diferencia importante es el momento en que se generan obligaciones. Con la oferta aceptada, el comprador adquiere un derecho a que el banco le preste el dinero en las condiciones pactadas, pero aún no está obligado a formalizar la hipoteca. Puede renunciar sin penalización, salvo que haya pagado gastos de estudio o tasación. En cambio, una vez firmada la escritura, el préstamo es exigible y el inmueble queda gravado.

Plazos y vinculación

La oferta suele tener una validez limitada; si el comprador no la acepta dentro del plazo, el banco puede retirarla. La escritura, en cambio, no tiene fecha de caducidad: sus efectos se mantienen hasta que la hipoteca se cancele o se modifique mediante una novación o subrogación.

Contenido y detalle

La oferta bancaria es un documento más resumido que la escritura. Mientras que la oferta se centra en las condiciones financieras básicas, la escritura incluye cláusulas adicionales como la de vencimiento anticipado, la de intereses de demora, los gastos a cargo del prestatario (notaría, registro, impuestos) y las condiciones de cancelación. Por eso, es recomendable comparar varias ofertas y, una vez elegida la más favorable, revisar la escritura punto por punto.

Cómo afecta la negociación hipotecaria

La negociación hipotecaria no termina con la aceptación de la oferta. Aunque el banco presente un documento cerrado, el comprador puede solicitar cambios antes de la firma de la escritura. Por ejemplo, pedir una reducción del diferencial sobre el euríbor, eliminar comisiones de apertura, o exigir que no se imponga la contratación de seguros externos. Cuanto más preparado llegue el comprador a esta fase, mejores condiciones podrá obtener.

Una de las herramientas más útiles en este proceso es la ayuda para tramitar tu hipoteca. Disponer de un acompañamiento experto permite entender cada cláusula, detectar posibles abusos y negociar con argumentos sólidos. Esta ayuda para tramitar tu hipoteca puede marcar la diferencia entre firmar un préstamo estándar y conseguir uno adaptado a tu perfil financiero.

Documentación necesaria en cada fase

Para solicitar una oferta bancaria, el comprador debe presentar:

- DNI/NIE y pasaporte en vigor.
- Últimas nóminas o declaraciones de IRPF si es autónomo.
- Vida laboral actualizada.
- Escritura de la vivienda (si es una compraventa) o contrato de arras.
- Informe de la tasación del inmueble.

Para la escritura hipotecaria, además de lo anterior, se necesita el certificado de eficiencia energética, el seguro de hogar (si el banco lo exige) y el justificante del pago del impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP) o del IVA, según el caso. El notario se encarga de verificar que toda la documentación está en regla antes de autorizar la firma.

¿Cuándo conviene cada opción?

La oferta bancaria es útil para comparar entre distintas entidades. Si un comprador recibe varias ofertas, puede analizarlas y elegir la más ventajosa. Sin embargo, la escritura hipotecaria es el paso definitivo; una vez firmada, no hay vuelta atrás salvo que se modifique el préstamo con el consentimiento del banco.

Para quien busca estabilidad, una hipoteca fija puede ser la mejor opción, pero requiere una oferta que lo refleje. Quien prefiera aprovechar bajadas del euríbor puede optar por una variable, siempre que la escritura recoja un límite a las subidas. En cualquier caso, la negociación hipotecaria debe centrarse en los puntos que más afecten al coste total del préstamo: el interés, las comisiones y los plazos.

En Sabadell, una de las opciones locales es Llavea - Broker Hipotecario Sabadell, con oficina en Carrer de Folch i Torres, 14, 08205 Sabadell, Barcelona y teléfono 936942578.