



H ipotecas 2005

Presentación Medios de Comunicación 4.1.05

Índice

1

El mercado hipotecario en 2004.

2

Nuestra actuación en 2004.

3

Perspectivas de negocio 2005.

4

Nuestra propuesta 2005.

1

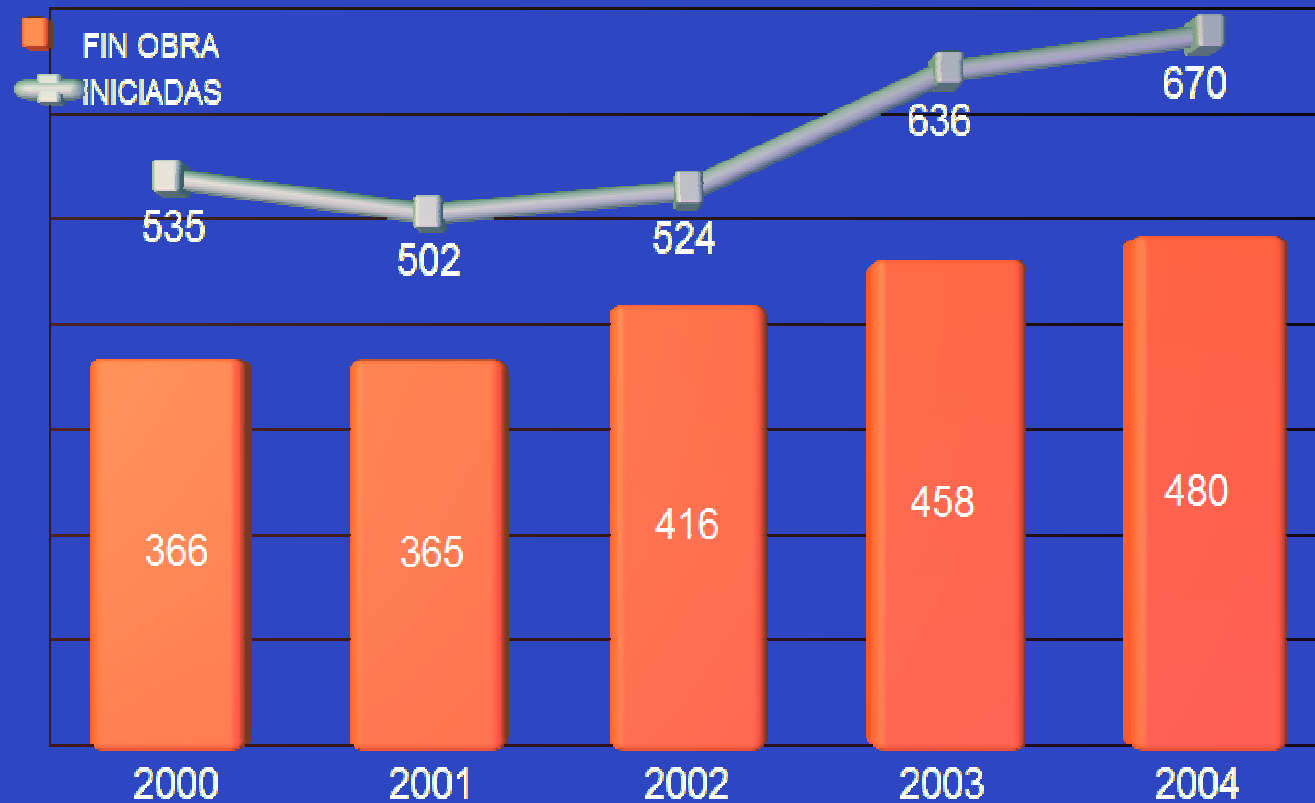
El mercado hipotecario en 2004.

2

3

4

La demanda de vivienda sigue firme

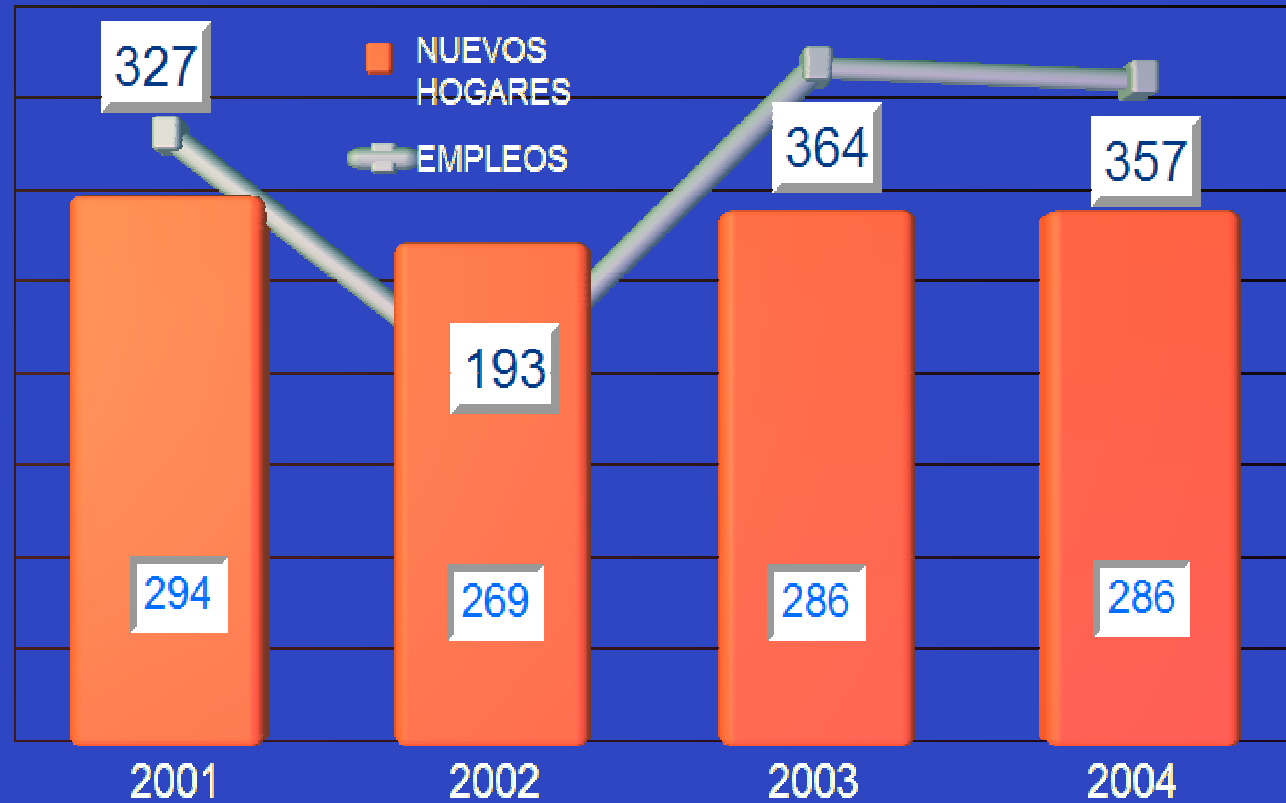


Fuente: Ministerio de la Vivienda. Boletín Estadístico 15.11.2004

Esta demanda está impulsada por factores ya conocidos

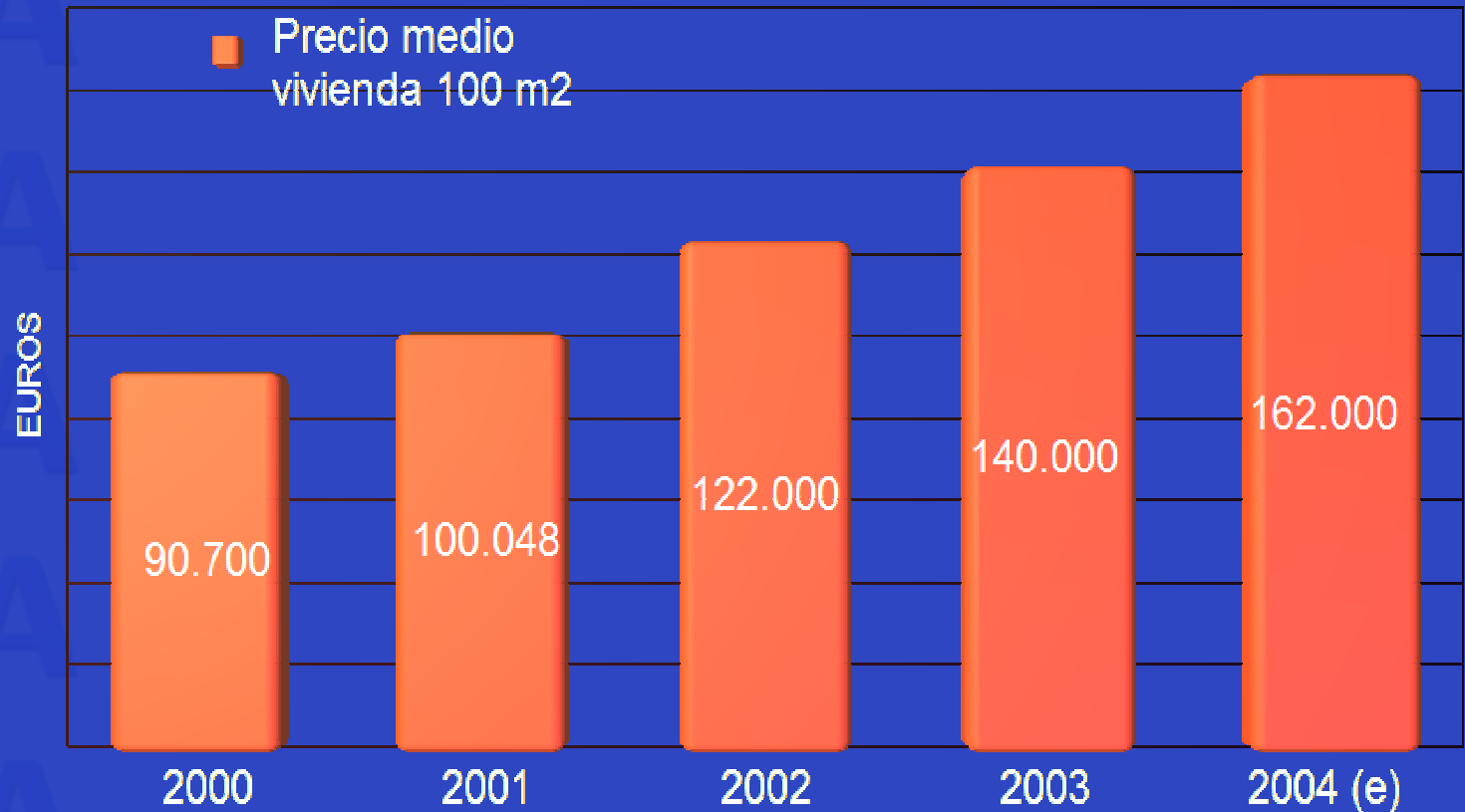
- Ritmo de creación de empleo.
- Proceso de creación de nuevos hogares.
- Estructura del Hogar:
 - ▶▶ Disminución del número de miembros por hogar (mayor demanda de vivienda para el mismo número de personas)
 - ▶▶ Mayor renta y riqueza de los españoles (demanda de vivienda de mayor calidad y 2ª residencia)
- Demanda externa y emigración.
- Favorables condiciones monetarias.
 - ▶▶ Efecto sustitución alquiler.
 - ▶▶ Efecto refugio.

El número de nuevos hogares y nuevos empleos continúa a buen ritmo



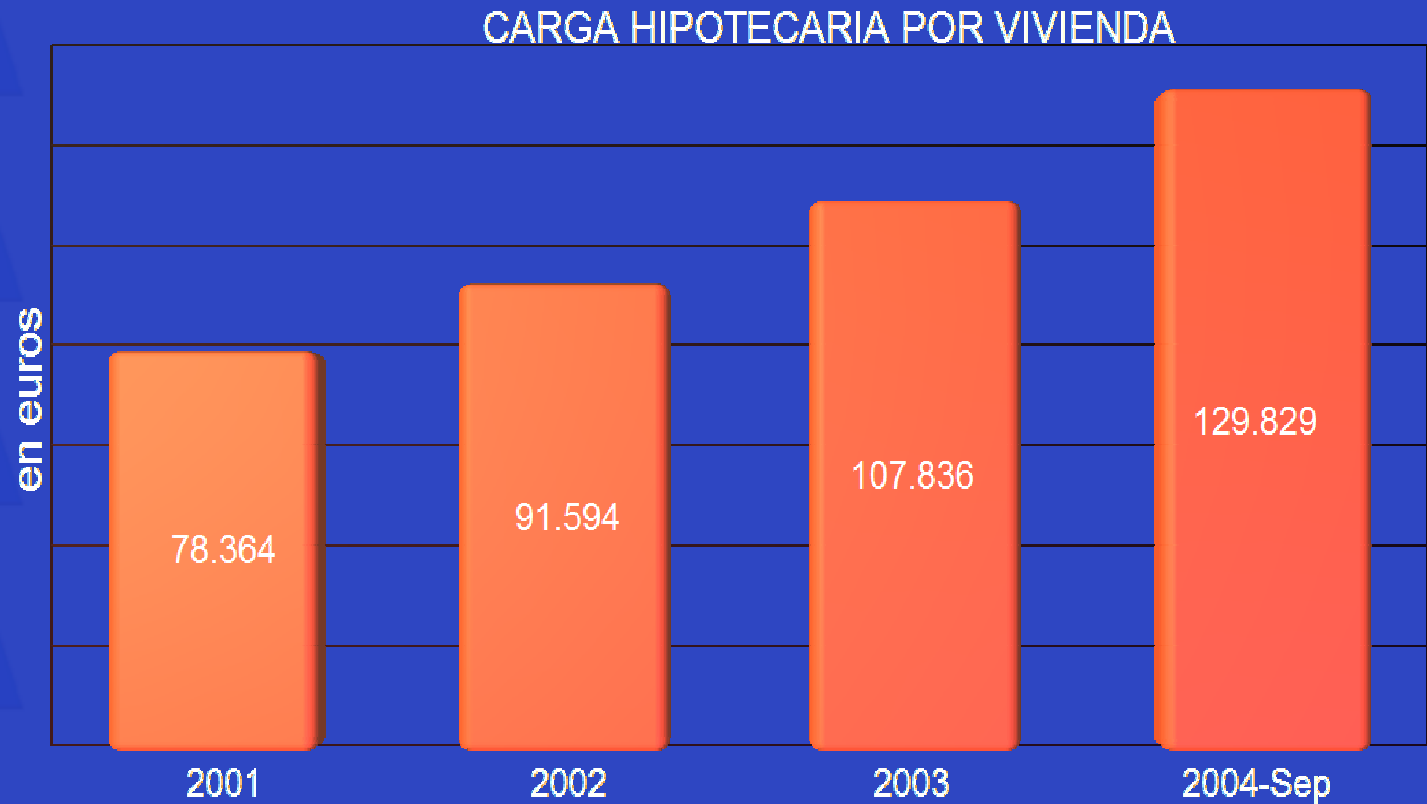
Fuente: Banco de España. Indicadores Económicos 29.12.04

Y alienta una nueva revalorización del precio de la vivienda



Fuente: Servicio Estudios BBVA, Banco de España e INE

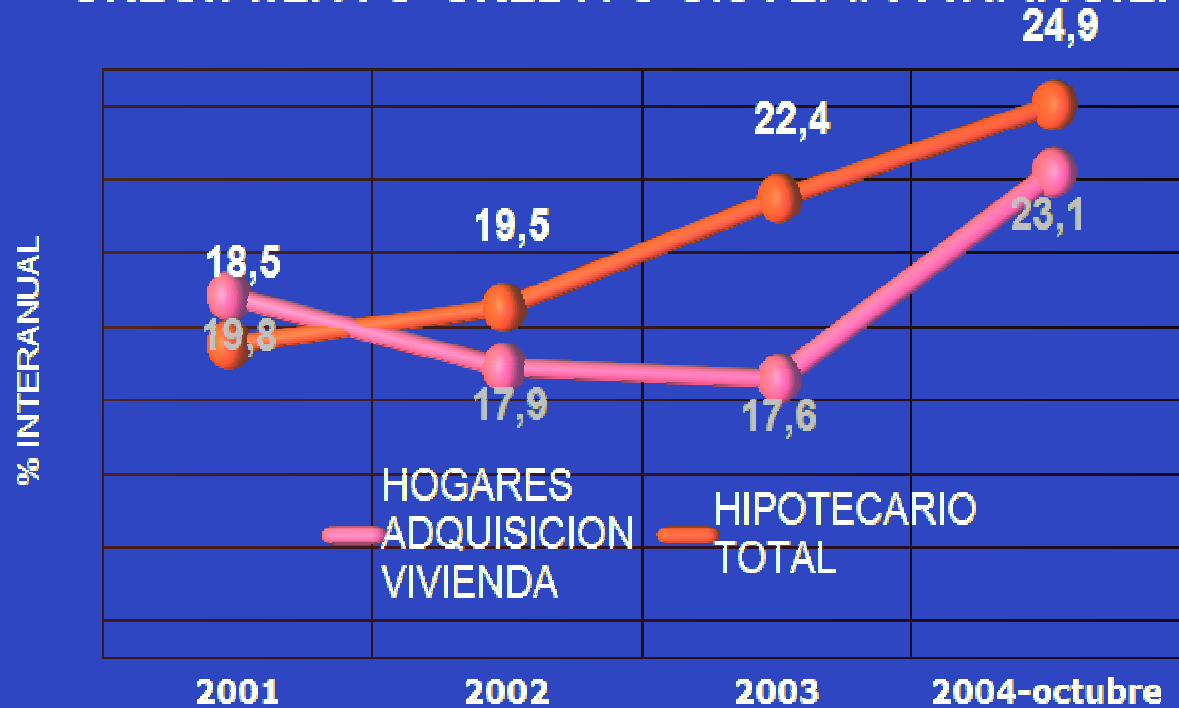
Y con ello, un incremento de la deuda hipotecaria media



¹ Datos Banco de España e INE para Septiembre 2004.

Que impulsa el crédito hipotecario de forma sostenida... ¹

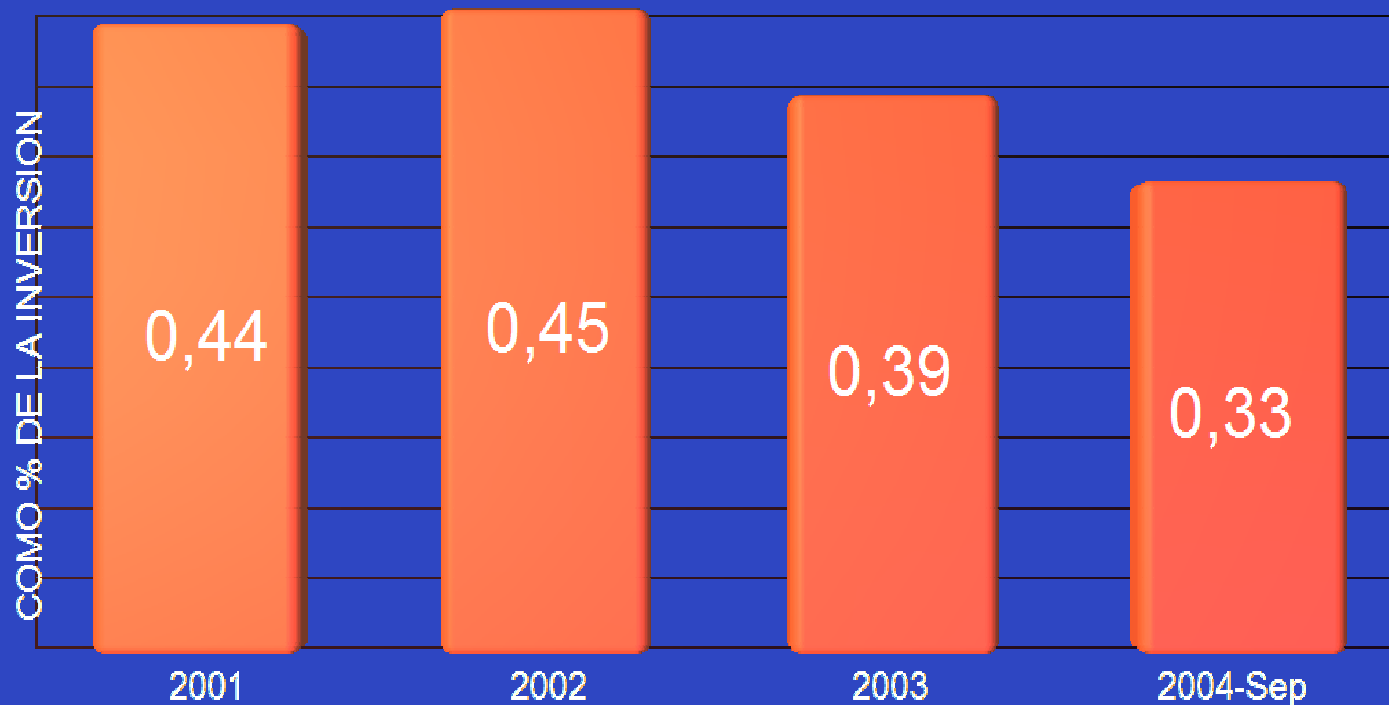
CRECIMIENTO CRÉDITO SISTEMA FINANCIERO



¹ Datos Banco de España. Indicadores Económicos 29.12.04

Con una excelente calidad del riesgo y
con portafolio de pago ¹

MOROSIDAD CREDITO HIPOTECARIO FAMILIAS



Fuente: Banco de España. Indicadores Económicos 29.12.04

Índice

1

El mercado hipotecario en 2004.

2

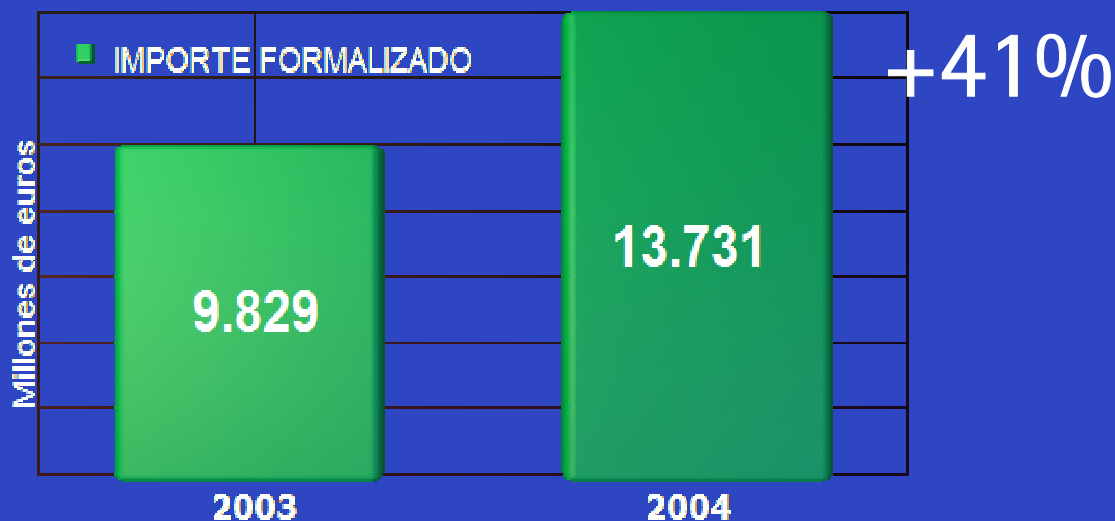
Nuestra actuación 2004.

3

4

BBVA ha financiado en el año 2004 más de 120.000 viviendas

- Un volumen de formalizaciones hipotecarias de 13.731 M€, un 41% más que el 2003.
- Un aumento de operaciones hasta alcanzar un stock de 810.000 préstamos hipotecarios vivos.
- Un incremento de cuota de mercado de 50 pb.



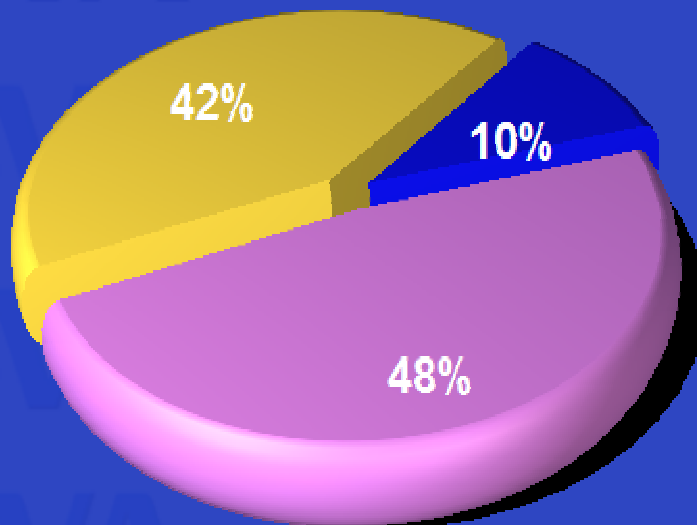
Las características de nuestras operaciones mantienen un perfil de riesgo muy prudente

- Preponderancia de la vivienda habitual
- El LTV de las nuevas operaciones del año es del 75%.
- El LTV de la cartera hipotecaria es del 56%.
- La tasa de morosidad del 0,23% en mínimos históricos

El perfil de la demanda atendida por BBVA está muy volcado en el primer acceso a la vivienda

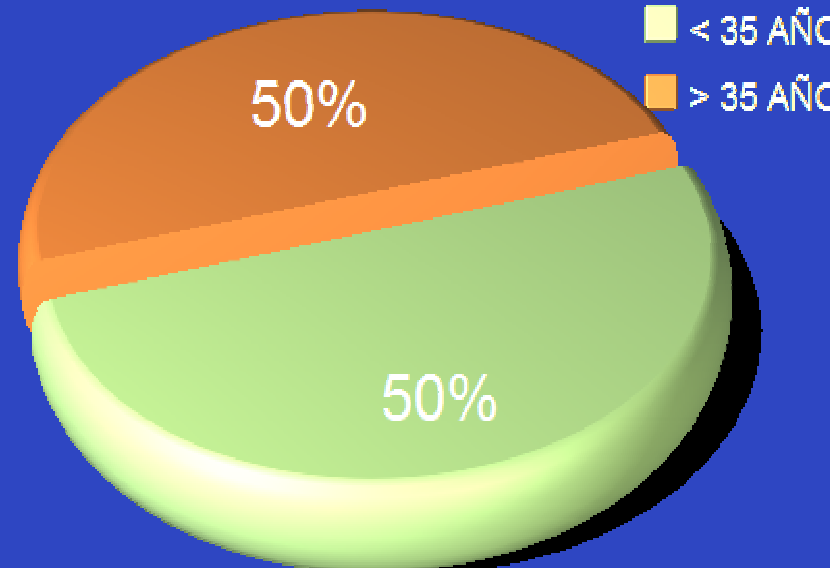
HIPOTECAS BBVA 2004

- 1º ADQUISICION
- 2º VIVIENDA
- RENOVACION CASA



EDAD DE ADQUISICION

- < 35 AÑOS
- > 35 AÑOS



Índice

1

El mercado hipotecario en 2004.

2

Nuestra actuación en 2004.

3

Perspectivas de negocio 2005.

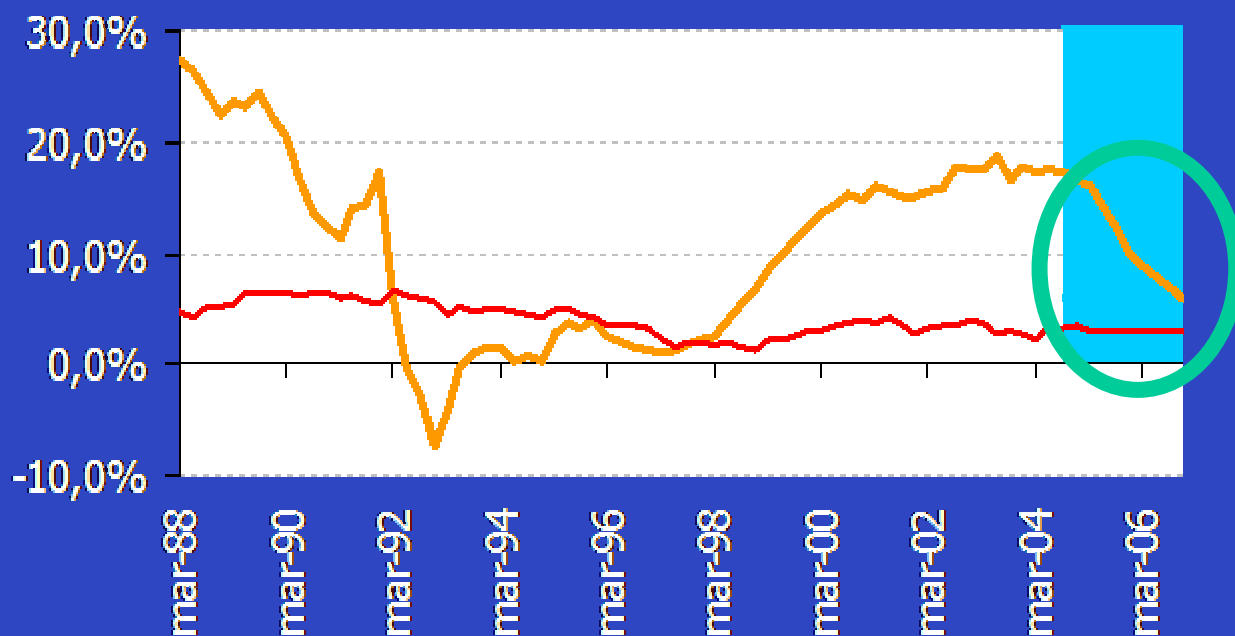
4

Las perspectivas de negocio hipotecario para 2005 se construyen a partir de:

- Precio de la vivienda
- Oferta de vivienda
- Demanda solvente
 - ▶▶ Entorno económico
 - ▶▶ Creación de empleo
 - ▶▶ Nivel de tipos de interés

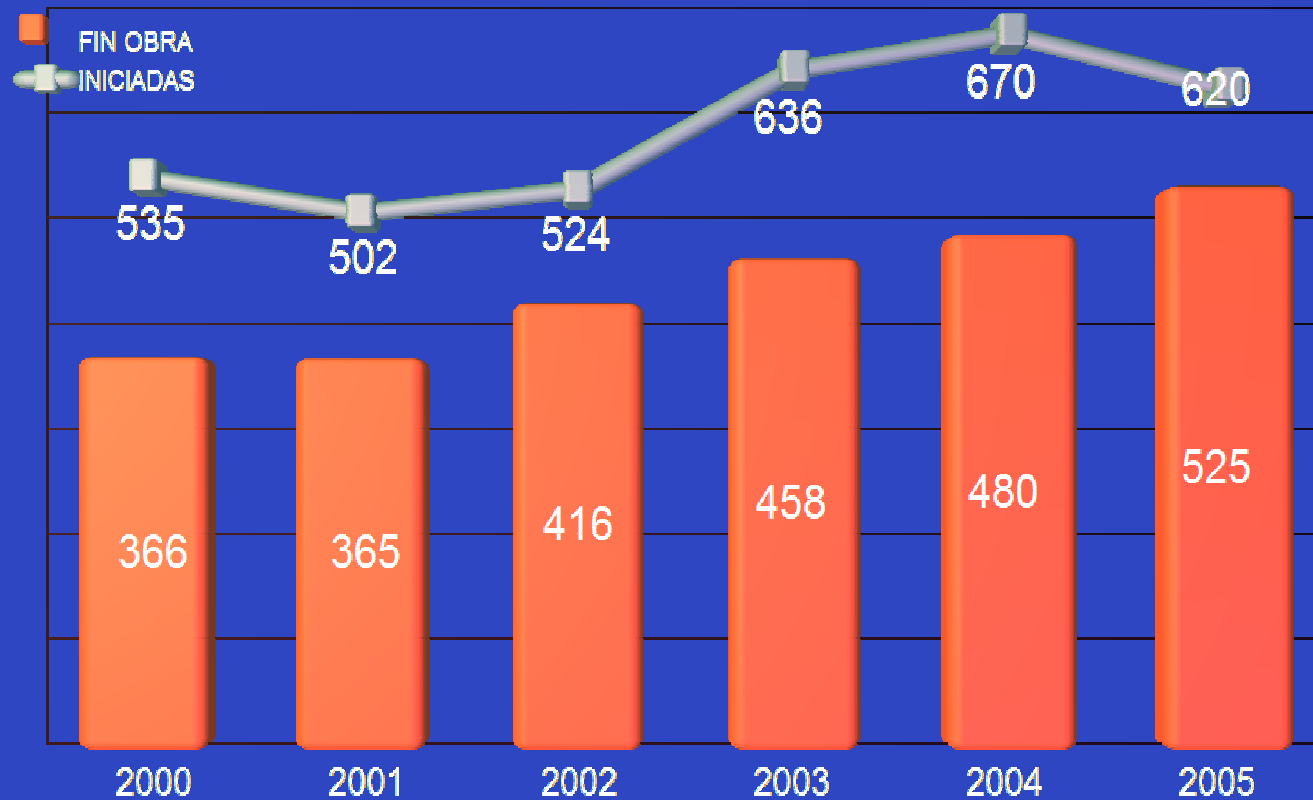
Las perspectivas son de moderación de precios en el futuro próximo

Precios de las Viviendas e IPC.
Tasas de variación anual



Fuente: INE, Mº Fomento y BBVA

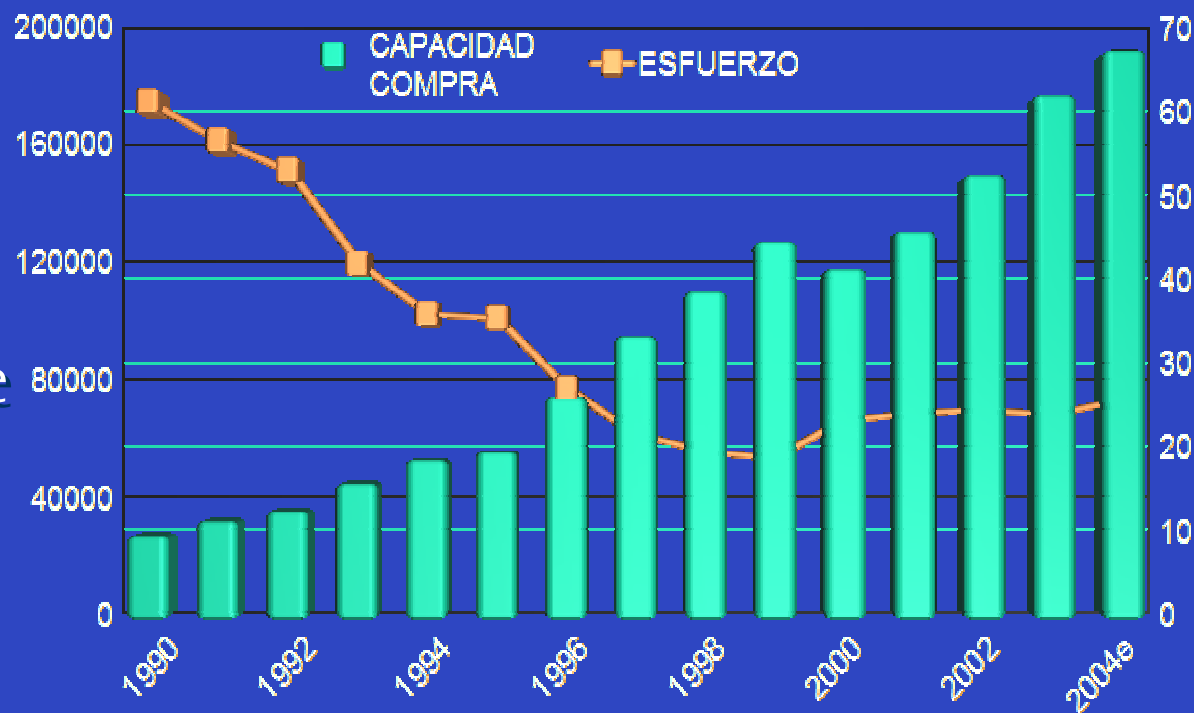
La previsión de oferta de vivienda en 2005 mantiene el tono de optimismo



Fuente: Ministerio de la Vivienda. Boletín Estadístico 15.11.2004
Asprima, IESE y Servicio Estudios BBVA.

Basado en el impulso reciente que las condiciones monetarias han permitido...

- El esfuerzo de acceso a una vivienda para una familia con 1,45 miembros trabajando, supone unos pagos al mes equivalentes al 25,5% de sus ingresos brutos



La vivienda: una demanda social insatisfecha

- Según el CIS, la vivienda es el segundo mayor problema de los españoles:
- Accesibilidad
 - ▶▶ El esfuerzo de los nuevos hogares.
- Flexibilidad
 - ▶▶ Características de la oferta financiera
- Seguridad
 - ▶▶ Cobertura asequible de los riesgos familiares
- Asesoramiento
 - ▶▶ Respuesta personalizada a la demanda

Índice

1

El mercado hipotecario en 2004.

2

Nuestra actuación en 2004.

3

Perspectivas de negocio 2005.

4

Nuestra propuesta 2005.

BBVA com o banco líder en financiación hipotecaria, ofrece una solución integral

I Accesibilidad



II Flexibilidad



III Seguridad

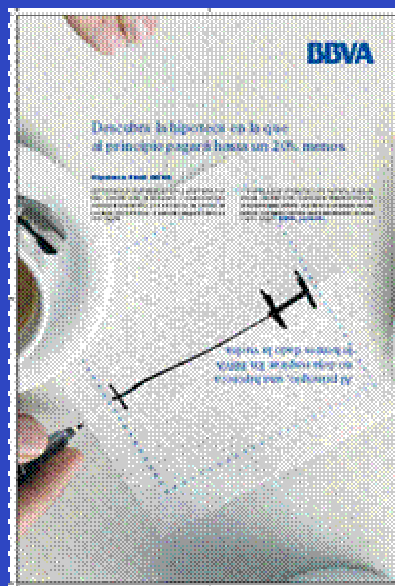


IV A sesoramiento



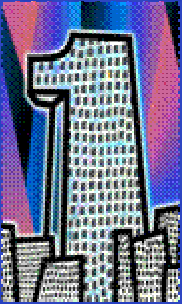
BBVA pionero en ofrecer soluciones innovadoras para la Accesibilidad

■ 2004: Hipoteca con Cuota Final



En el 2005, damos un paso más, con el lanzamiento de un nuevo atributo para la Hipoteca Fácil

■ Opción Sólo Intereses



- ▶▶ El cliente, durante los tres primeros años, puede pagar solo los intereses de su hipoteca
- ▶▶ Durante este periodo, decide en cualquier momento y por el importe que desee, el capital que quiere amortizar.

En la 'Opción solo intereses' el cliente es quien decide el ritmo de amortización

- Modalidad:
 - ▶▶ Hipoteca con carencia de capital, los tres primeros años
- Destino:
 - ▶▶ 1º vivienda
- Importe máximo:
 - ▶▶ 80% valor de tasación
- Vencimiento Máximo:
 - ▶▶ 30 años (27 más la carencia)
- Amortización:
 - ▶▶ Libre, sin comisiones durante la carencia



La Hipoteca Fácil BBVA se convierte en la oferta más accesible del mercado.

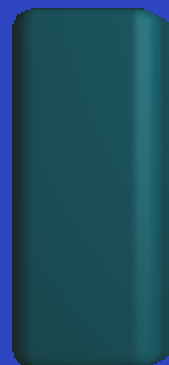
Hipoteca Fácil



adelante, ahora comprar tu casa es más fácil.
Con la Hipoteca Fácil BBVA paga hasta un 40% menos de cuota los primeros años.

BBVA

510



Facil
Estandar

471



Cuota
Final

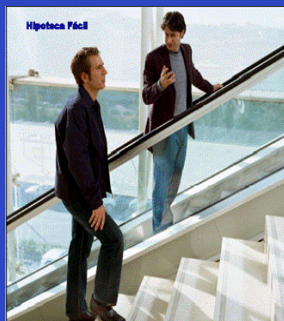
307



Solo
Interes

- Importe 120.000 €
- Plazo 30 años
- Comisión de apertura: 0,60% mínimo 600 €
- Tipo Inicial:
 - ▶▶ 2.85%, durante los 6 primeros meses
 - ▶▶ Euribor + 75 pb según vinculación

Cada modalidad esta diseñada para un público diferente



■ Solo Intereses

- ▶▶ Para aquellos clientes que deseen un menor esfuerzo los tres primeros años
- ▶▶ Los que deseen amortizar a su ritmo al principio de la vida de la hipoteca



■ Cuota Final

- ▶▶ Para los que deseen un calendario de amortizaciones menos exigente a lo largo de la vida de la hipoteca
- ▶▶ Reforzamos el concepto elevando la cuota final hasta el 30%

Sob el líder puede añadir m ayores grados de libertad para el cliente

II Flexibilidad



Activación de la cuota final

Profundizamos en la Flexibilidad de nuestra oferta Hipotecaria

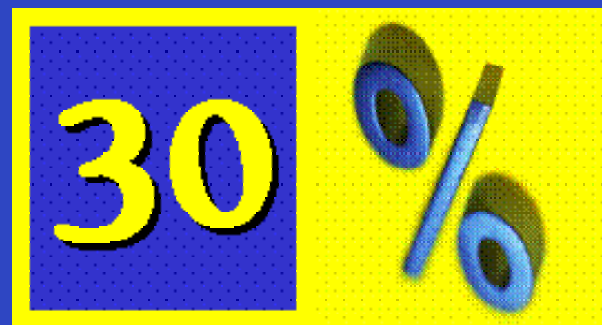


- La Hipoteca Fácil BBVA cuenta con dos atributos que aportan flexibilidad:
 - ▶▶ La posibilidad de aplazar dos cuotas al año
 - ▶▶ El alargamiento del plazo
- En el 2005 incorporamos un tercer atributo: la posibilidad de que nuestros clientes aplacen la amortización de capital pendiente, en cualquier momento.

Esta nueva opción...



- La pueden ejercer los clientes:
 - ▶▶ En cualquier momento de la vida de su hipoteca
 - ▶▶ Para todas las hipotecas concedidas desde Enero 2005, (sin novación de escrituras).
- Por un importe de hasta el 30% del capital pendiente



El tercer aspecto donde mejoramos nuestra propuesta es la protección

III Seguridad



PACK PROTECCIÓN



La oferta BBVA proporciona a cada cliente el máximo nivel de seguridad hipotecaria

- Y lo hacemos desde una doble perspectiva

a

- Disponemos de la mas completa oferta de seguros vinculados a la hipoteca para que cada cliente construya su solución personalizada

b

- La ofrecemos al cliente de la forma más asequible

a

Una gama completa, en la cual el cliente elige el nivel de protección que desea cubrir

SEGUROS PROTECCIÓN

Para asegurar su hipoteca ante las incertidumbres

Pagos de la
hipoteca



Protección
de pagos

Subidas de
tipos



SEGURO
CAP

Desempleo



SEGURO
DESEMPLEO

Protección
hogar



SEGURO
HOGAR

■ Supuesto:

- ▶▶ 120.000 Euros de principal a 30 años.
- ▶▶ Cobertura de pago de hipoteca por fallecimiento o invalidez
- ▶▶ Protección subida tipos Euribor >4,5%, durante 5 años. Cuota financiera máxima 662€)
- ▶▶ Cobertura de pago de cuotas préstamo por desempleo (12 meses consecutivos y máximo 36 cuotas)



En definitiva, la Hipoteca Fácil aporta claros beneficios para nuestros clientes

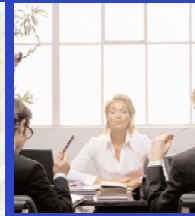


- Comodidad en el pago de las cuotas:
 - ▶▶ Posibilidad de pagar solo intereses durante los tres primeros años
- Flexibilidad ante imprevistos :
 - ▶▶ Se puede aplazar hasta el 30% del capital durante toda la vida del préstamo
- Seguridad ante la incertidumbre:
 - ▶▶ Amplia gama de productos de protección hipotecaria



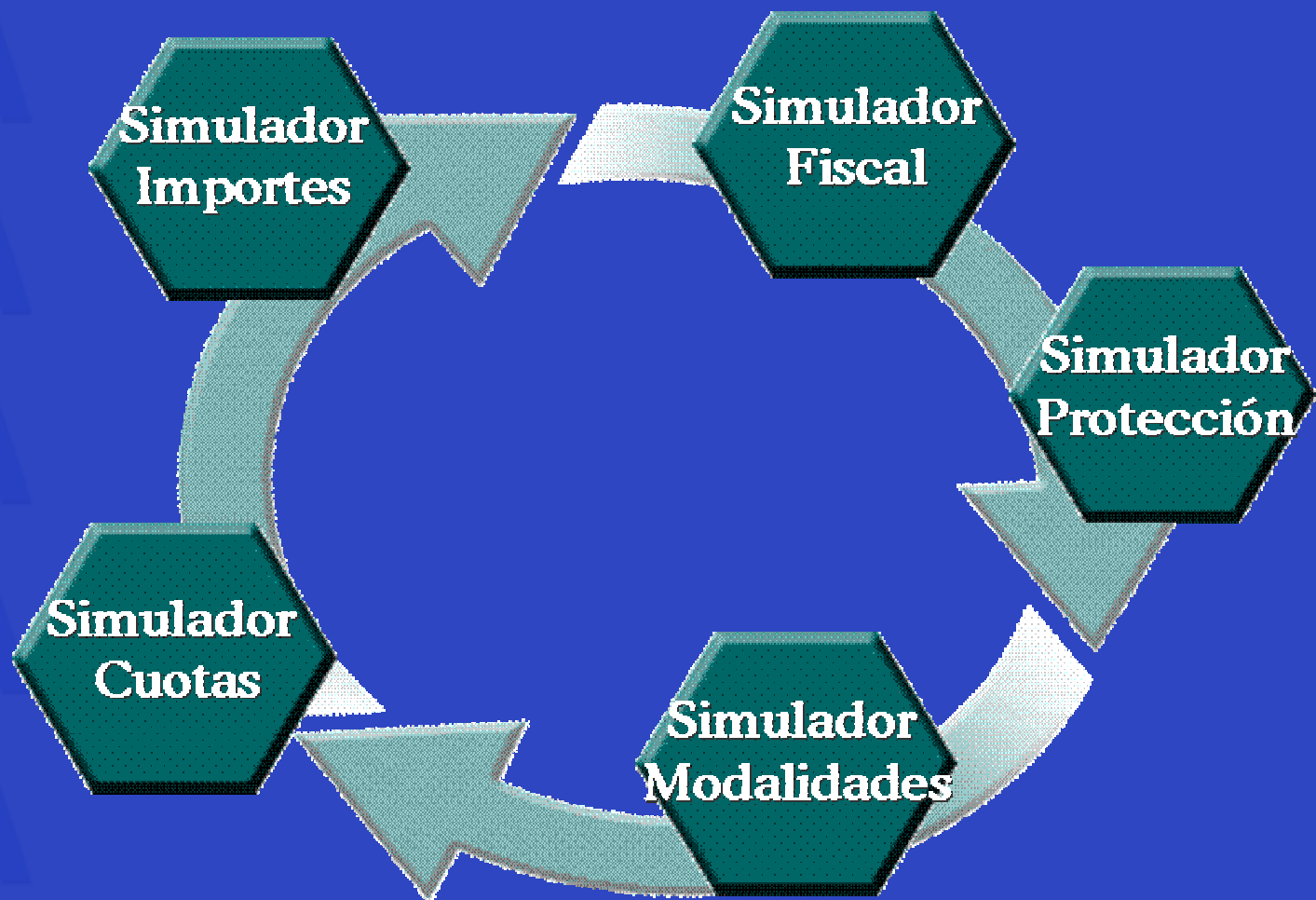
Para mejorar el asesoramiento a nuestros clientes, implantamos el Facilitador Hipotecario

Asesoramiento



- Modelo de Asesoramiento que permite a nuestros gestores en las oficinas ofrecer la mejor recomendación en el proceso de elección de una hipoteca
- Proporciona al gestor, simuladores y documentación, para ofrecer a cada cliente la solución hipotecaria que mejor se ajusta a sus demandas (cuotas, importe a financiar, fiscal, oferta de seguros)

El FACILITADOR integra 5 simuladores



Presentación de modalidades del Facilitador

El cliente responde a cinco preguntas que nos da la información necesaria



El Facilitador define la modalidad cuyas cuotas mejor se aproximan a la conveniencia del cliente



El gestor informa de las opciones y el cliente selecciona una o más alternativas para su estudio



El gestor entrega al cliente nuestra
PROPUESTA PERSONALIZADA DE HIPOTECA FACIL

Acceso a las cinco opciones del Facilitador

FACILITADOR HIPOTECA FACIL BBVA

1 - FABRICA DE MODALIDADES DEL FACILITADOR >>

2 - IMPORTE MAXIMO DE HIPOTECA >>

3 - SIMULADOR DE CUOTAS >>

4 - SIMULADOR FISCAL >>

5 - SIMULADOR PROTECCION >>

[<< volver](#)

1ª Pantalla : El cliente respondiendo a cinco parámetros de la información necesaria.

FACILITADOR HIPOTECA FÁCIL BBVA

La cuota que yo quiero pagar es de:

 €

Finalidad:

Si vende su vivienda y compra otra clic [aquí](#)

Edad:

Ingresos netos anuales:

Tipo interés periodo inicial:

 %(12 meses)

Importe de Préstamo:

Si desea que le calculemos el importe máximo clic [aquí](#)

Valor / Precio de la vivienda:

Diferencial sobre el euribor:

 resto periodos

Plazo de Carencia:

 Años (máximo 3 años)

Los gastos aproximados de Compra-venta e hipoteca son del 10% de la c/v, consulta con el cliente si dispone de ese porcentaje o necesita financiarlo, incrementando la hipoteca.

El ratio de endeudamiento, total de cuotas anuales no debe superar el 35% de los ingresos netos anuales.

El euribor actual es 2,328.

2ª Pantalla: El gestor prepara la modalidad que más se aproxima a su necesidad y emite un informe al cliente.

PREVIO ENTREGABLE

Nombre del gestor:	Juan Gómez Gómez		
D:	José Pérez Pérez		
Dirección:	C/ Alcalá 1		
Teléfono:	999999999		
Su Oficina BBVA:	Madrid Central		
Cuota seleccionada:	1.000	Finalidad:	Primera Vivienda
Importe a financiar :	235.000	Valoración / precio vivienda:	300.000
Tipo de interés periodo inicial :	2,85	Tipo de interés resto periodos:	3,08

Producto	Cuota Periodo Inicial	Cuota Resto de Periodos	Plazo
Hipoteca Fácil Cuota Final 20%	990,81	1.021,20	25 años
Hipoteca Fácil Cuota Final 30%	936,89	969,07	25 años
Hipoteca Fácil sólo intereses	550,48	1155,24	25 años
<u>Hipoteca Fácil Cuota Final 20%</u> El diferencial de la operación se podrá bonificar en el momento de la revisión dependiendo de la vinculación del cliente. Aplaza un 20% del capital hasta el vencimiento. Permite cambio de variable a fijo	<u>Hipoteca Fácil Cuota Final 30%</u> El diferencial de la operación se podrá bonificar en el momento de la revisión dependiendo de la vinculación del cliente. Aplaza un 30% del capital hasta el vencimiento. Permite cambio de variable a fijo	<u>Hipoteca Fácil sólo intereses</u> La cuota del periodo de carencia solo paga intereses. Permite aplazamiento de cuotas. Aumentar o reducir el importe de las cuotas variando el plazo Mayor deducción fiscal con cancelación parcial anticipada. La cuota del resto de periodos corresponde al primer periodo de amortización.	

Entregable

La información resultado de esta simulación es meramente orientativa. Los datos procesados y facilitados no significan una oferta de producto que implique compromiso o fidejato jurídico legal alguno por BBVA.

PROPUESTA DE MODALIDAD HIPOTECA FACIL

D. **José Pérez Pérez**
 Dirección **C/ Alcalá 1**
 Teléfono **999999999**
 Su Oficina BBVA: **Madrid Central**
 Asesor Financiero: **Juan Gómez Gómez**

FACILITADOR HIPOTECA FACIL

Su objetivo es facilitarle varias modalidades de préstamo hipotecario, informando de las cuotas mensuales que más se aproximan a la seleccionada por usted.

Esta simulación hipotecaria se basa en la finalidad, en la cuota elegida, la edad, la valoración de la vivienda, los ingresos anuales netos, el importe a financiar y en los tipos de interés de mercado.

Las propuestas de modalidad hipotecaria que más se ajustan a la selección que usted nos ha efectuado son:

Cuota seleccionada	1.000	Finalidad	Primera Vivienda
Importe a financiar	235.000	Valoración / precio vivienda	300.000
Tipo de interés periodo inicial	2,85	Tipo de interés resto periodos	3,08

Producto	Cuota Periodo Inicial	Cuota Resto de Periodos	Plazo
Hipoteca Fácil Cuota Final 20%	990,81	1.021,20	25 años
Hipoteca Fácil Cuota Final 30%	936,89	969,07	25 años
Hipoteca Fácil sólo intereses	550,48	1.155,24	25 años
Hipoteca Fácil Cuota Final 20% El diferencial de la operación se podrá bonificar en el momento de la revisión dependiendo de la vinculación del cliente. Aplaza un 20% del capital hasta el vencimiento. Permite cambio de variable a fijo	Hipoteca Fácil Cuota Final 30% El diferencial de la operación se podrá bonificar en el momento de la revisión dependiendo de la vinculación del cliente. Aplaza un 30% del capital hasta el vencimiento. Permite cambio de variable a fijo	Hipoteca Fácil sólo intereses La cuota del periodo de carencia solo paga intereses. Permite aplazamiento de cuotas. Aumentar o reducir el importe de las cuotas variando el plazo Mayor deducción fiscal con cancelación parcial anticipada. La cuota del resto de periodos corresponde al primer periodo de amortización.	

La información resultado de esta simulación es meramente orientativa. Los datos procesados y facilitados no significan una oferta de producto y no implican compromiso o vínculo jurídico-legal alguno para BBVA

Se pone en conocimiento del cliente firmante que los datos facilitados (Nombre y apellidos, NIF, Importe) así como los resultantes de procesos informáticos derivados o relacionados con los mismos para adaptar los productos o servicios bancarios a necesidades o características específicas, se incorporan a un fichero automatizado

Daremos a conocer nuestra propuesta a través de una campaña publicitaria focalizada en la accesibilidad

Hipoteca Fácil



**adelante, ahora comprar
tu casa es más fácil.**
Con la Hipoteca Fácil BBVA paga hasta
un 40% menos de cuota los primeros años.

BBVA

En definitiva, nuestra oferta hipotecaria 2005 tiene todos los ingredientes para seguir creciendo

- Producto diferenciador:
 - ▶▶ Innovación eficaz.
- Beneficios claros para los clientes:
 - ▶▶ Accesibilidad
 - ▶▶ Flexibilidad
 - ▶▶ Seguridad
- Gestión y asesoramiento profesional:
 - ▶▶ Sistemas que soportan el diálogo financiero
- Campaña atractiva y notoria



H ipotecas 2005

Presentación Medios de Comunicación 4.1.05