



El libro que
necesitas
— antes de pedir —
TU HIPOTECA



**FORO
HIPOTECARIO**

A todos los compañeros y compañeras de banca con los que he tenido el privilegio de trabajar y aprender. Gracias por vuestro esfuerzo diario, por vuestras enseñanzas silenciosas y por todas esas charlas entre cafés, firmas y clientes que me han hecho crecer. Este libro también es vuestro.

Por A.Gutierrez

Parte I – El camino hacia la compra (decisiones previas)

- 1. ¿Listo para comprar?
- 2. ¿Cuánto puedes permitirte?
- 3. ¿Qué tipo de vivienda buscas?
- 4. La reserva y el contrato de arras

Parte II – La financiación hipotecaria (núcleo del libro)

- 5. La hipoteca: primeros pasos.
- 6. Tipos de hipoteca: fija, variable y mixta
- 7. ¿Qué miran los bancos?
- 8. Documentación y trámites
- 9. Gastos de compraventa e impuestos
- 10. Negociar con el banco y con el bróker
- 11. La firma en notaría y la postventa

Parte III – Casos especiales y estrategias

- 12. Comprar con ayuda de familiares o avalistas
- 13. ¿Y si eres autónomo?
- 14. Vivienda habitual vs. inversión

Epílogo – Otras formas de acceder a la vivienda

- 15. Viviendas por subasta pública
- 16. Comprar viviendas no registradas.
- 17. Reflexiones finales

Anexos

- Enlaces y QR de herramientas destacadas

Introducción

¿Por qué he creado este e-book?

En Forohipotecario cuento con más de diez años de experiencia dentro del sector bancario. Durante este tiempo, he acompañado a cientos —si no miles— de personas en el proceso de comprar su primera vivienda. He estado en oficinas bancarias, cara a cara con clientes que llegaban llenos de dudas, incertidumbres y, sobre todo, con muy poca información clara y útil.

Y lo más sorprendente es que este desconocimiento no entiende de profesiones ni de niveles de estudios. He atendido a médicos, bomberos, policías o pilotos que jamás habían oído hablar del impuesto de transmisiones patrimoniales o que nunca habían visto un cuadro de amortización. Es comprensible: nadie nos enseña estas cosas en el colegio, y el proceso de compra de vivienda suele vivirse con prisa, presión y miedo a equivocarse.

Algunas personas tienen suerte y encuentran en su banco un gestor dispuesto a guiarles con transparencia. Pero lo habitual es tener que visitar varias entidades, preguntar, comparar, negociar y llamar a neobancos... todo esto mientras sigues trabajando, haciendo números, y tratando de no cometer errores.

Por eso nace este e-book. Quiero que tengas una guía gratuita, clara y directa, basada en experiencia real y sin conflictos de interés. Un manual de referencia que te acompañe paso a paso en la compra de tu vivienda, desde el primer pensamiento hasta después de la firma ante notario.

Comparadores, brókers y herramientas digitales: ¿una ayuda real?

Hoy en día, cuentas con herramientas digitales muy potentes para comparar hipotecas, desde plataformas online hasta brókers financieros especializados. Según los últimos datos, el uso de intermediarios hipotecarios en España se ha triplicado en tres años, pasando del 4% en 2020 a más del 15% en 2023. Esta tendencia demuestra que cada vez más personas buscan apoyo profesional para negociar las mejores condiciones.

Los comparadores hipotecarios permiten hacerse una idea rápida del mercado, pero no siempre ofrecen las condiciones finales más ventajosas, ni explican las implicaciones reales de cada cláusula. De hecho, muchos usuarios firman hipotecas sin haber entendido bien la FEIN, las vinculaciones o los gastos reales.

En esta guía, no solo te explico cómo comparar ofertas, sino también cómo interpretar cada concepto, para que tomes decisiones desde el conocimiento y no desde la urgencia.

Por qué una hipoteca puede ser una buena decisión

Existe una creencia muy extendida: que lo mejor es pagar al contado para evitar deudas. Sin embargo, financiar parte del valor de la vivienda puede ser una decisión más inteligente de lo que parece. Una *hipoteca* es una herramienta de apalancamiento, que te permite conservar liquidez, afrontar imprevistos o invertir en otros ámbitos.

En escenarios donde la inflación reduce el valor del dinero en el tiempo, endeudarse a tipos bajos y fijos puede jugar a tu favor. El problema es que muchas personas —incluso con ingresos altos— no tienen conocimientos básicos de educación financiera y descartan la hipoteca sin evaluar realmente sus ventajas.

En este e-book voy a enseñarte cómo usar una hipoteca a tu favor, con seguridad, previsión y estrategia.

Un sistema financiero más sólido de lo que parece

Aunque los bancos en España no siempre gozan de buena fama, lo cierto es que el sistema hipotecario español está entre los más seguros, regulados y competitivos del mundo.

Según los últimos datos de TheGlobalEconomy.com (dic. 2024), el tipo medio de interés hipotecario en España fue del 3,32%, frente al 6,27% de Estados Unidos o el 4,95% de Reino Unido. Además, en España existe una normativa hipotecaria avanzada (Ley 5/2019) que protege al consumidor y obliga a los bancos a proporcionar toda la información necesaria antes de firmar.

En definitiva, aunque queda camino por recorrer, los compradores en España tienen acceso a hipotecas con buenas condiciones y mayores garantías que en la mayoría de países desarrollados.

Esta guía es para ti

Esta no es una guía más. No te voy a vender nada, no represento a ninguna entidad y no busco colocarte ningún producto. Quiero ayudarte de verdad, como me habría gustado que me ayudaran a mí cuando empezaba.

Te enseñaré todo lo que he aprendido con el tiempo: qué mirar, qué evitar, cómo negociar, qué papeles firmar y, sobre todo, cómo tomar decisiones con tranquilidad y claridad.

Parte I - El camino hacia la compra (decisiones previas)

Capítulo 1 – ¿Estás listo para comprar?

Si estás leyendo esto, es porque ya has dado el primer paso en el proceso de compraventa de una vivienda: **decidir comprar**. Y eso, créeme, ya te pone por delante de mucha gente que aún no sabe por dónde empezar.

En España, comprar vivienda es algo bastante común a lo largo de la vida. De hecho, **en 2023 se registraron 583.042 compraventas de viviendas**, según datos del INE. Si tenemos en cuenta que la mayoría de estas operaciones se realizan entre dos personas (parejas, familiares, etc.) y que sólo un 82% de la población es mayor de edad, podemos estimar que **una persona promedio en España compra entre 1 y 2 viviendas a lo largo de su vida adulta**.

Pero hay una que solo comprarás **una vez: tu primera vivienda**. Y aunque parezca una obviedad, **cometer errores en esta primera compra puede condicionar tu futuro financiero y personal durante muchos años**.

A lo largo de mi carrera profesional, he visto a muchas personas jóvenes precipitarse: se sobreendeudan, compran en mal momento, eligen mal la zona, firman sin entender lo que están firmando... He visto cómo una mala decisión hipotecaria no solo afectaba a la economía personal, sino que **acababa dañando relaciones de pareja, generando estrés y frustración**.

Pero tranquilo. Este libro está pensado para ayudarte a evitar esos errores y que tomes decisiones con criterio y seguridad. Aquí van **algunos consejos clave** que debes tener en cuenta desde el principio:

TIPS para no cometer errores en la compra de tu primera vivienda

1. Compra en función de tus posibilidades (no de tus ilusiones): Endeudarte por encima de tus posibilidades puede dejarte sin margen de ahorro, limitarte en tus planes personales (vacaciones, ocio, formación...) o incluso impedirte ofrecer una buena educación a tus futuros hijos. Comprar con cabeza te permitirá:

- Ahorrar más mes a mes
- Pagar menos intereses totales
- Tener mejor scoring si necesitas financiación futura

2. No te precipites

Puede que tus amigos ya estén comprando y eso te genere ansiedad. Pero no estás llegando tarde: **cada persona tiene su momento**. Compra cuando estés preparado, no

cuando el entorno te empuje. Analiza con calma el mercado, la zona, el tipo de inmueble y su precio real.

3. No limites tu búsqueda a los portales inmobiliarios.

Seguro que idealista y fotocasa están entre tus apps más consultadas. Incluso puede que tengas alertas configuradas para enterarte el primero.

Pero aquí va una verdad incómoda: **las verdaderas oportunidades nunca llegan a publicarse.**

Cuando un particular o una agencia tiene una buena vivienda para vender rápido, lo primero que hacen es preguntar a su círculo cercano o a posibles compradores que ya conocen. Antes de perder tiempo haciendo fotos, redactando anuncios y subiéndolos a portales, **buscan cerrar la operación lo antes posible.**

Entonces, ¿cómo puedes acceder tú a esas gangas?

Ve a 2 o 3 agencias que operen en la zona donde te gustaría comprar.

Cuéntales qué estás buscando (metros, habitaciones, ascensor, zona, presupuesto...) y, sobre todo, **haz que confíen en ti como comprador real.**

El truco no está en lo que te ofrezcan en ese momento (que probablemente ya lo has visto online), sino en **pedirles que te llamen antes de publicar una futura vivienda que encaje contigo.**

Si lo haces bien, les estarás diciendo: "Si me traes algo que encaje, tienes una venta asegurada." Desde ese momento, tendrás a un profesional buscando piso por ti... gratis.

Consejo extra: no des la impresión de estar visitando muchas agencias.

Los agentes también buscan seguridad y compromiso. Si huelen que estás haciendo la misma jugada con cinco agencias más, es probable que prioricen a otro comprador que les genere más confianza... o menos complicaciones. Así que, si vas a jugar el juego, **juega bien tu papel.**

4. No compres solo con el corazón

Es fácil enamorarse de una casa. Te imaginas desayunando en la terraza, ves a tus futuros hijos corriendo por el pasillo. Pero **una vivienda no es solo un hogar, también es una inversión a largo plazo.**

- ¿Tiene buena revalorización en el tiempo?
- ¿Y si necesitas venderla en 5 años, será fácil de colocar?
- ¿Cómo es el vecindario de verdad (ruido, tráfico, servicios...)?

Consejo: enamórate del inmueble, sí... pero después de haber hecho los números y comprobado que encaja contigo también en lo racional.

5. No firmes nada sin entenderlo al 100%

Parece de sentido común, pero te sorprendería la cantidad de personas que firman un contrato de arras, una hipoteca o incluso una escritura **sin haber entendido bien lo que**

implica.

Tómate tu tiempo.

Pregunta lo que haga falta.

Pide que te lo expliquen como si tuvieras 10 años.

Y si no te lo explican, **búscate a alguien que sí lo haga.**

Una historia real

Laura y Diego llevaban un par de años ahorrando. Eran una pareja joven, ambos con trabajo estable, y sentían que "ya tocaba" comprar su primera vivienda. En su entorno, todos estaban comprando. Se lanzaron al mercado con mucha ilusión... y muy poca información.

Vieron un piso bonito en el barrio que les gustaba. Tenía terraza, estaba reformado y era un poco más caro de lo que podían pagar cómodamente. Aun así, pidieron el 90% de financiación, añadieron los gastos con ayuda de un préstamo personal... y firmaron sin pensarlo mucho.

Un año después, Laura perdió su empleo temporal y los gastos empezaron a ahogarles. Tuvieron que cancelar vacaciones, renunciar a comprar coche y pedir ayuda a los padres. Cuando finalmente decidieron vender para respirar un poco, descubrieron que **el barrio estaba saturado de pisos similares y la revalorización había sido nula**. Entre impuestos y comisiones, estaban perdiendo dinero.

¿Lo peor? Ni siquiera sabían que podían haber negociado condiciones mejores o haber pedido una tasación previa. Se lanzaron por presión, por miedo a "perder el tren".

No cometas ese error. Tú vas a ir con otra mentalidad. Y este libro te va a acompañar en cada paso.

Evaluación inicial: ¿Estás realmente preparado para comprar?

Antes de seguir avanzando, hazte estas preguntas con total sinceridad. Elige la respuesta que creas correcta, y al final podrás comprobar cómo vas.

1. ¿Qué porcentaje mínimo suelen pedir los bancos como entrada para concederte una hipoteca?

- a) 5%
- b) 10%
- c) 20%
- d) 40%

2. ¿Qué es la CIRBE?

- a) Un registro de las propiedades inmobiliarias en España
 - b) Una central que recoge los préstamos e impagos de todos los ciudadanos
 - c) Un archivo donde se inscriben las tasaciones oficiales
 - d) Una base de datos con las escrituras notariales de compraventa
-

3. ¿Qué es la nota simple de una vivienda?

- a) Un documento donde aparecen los muebles incluidos
 - b) Un plano orientativo de distribución
 - c) Un resumen legal de la situación registral de la vivienda
 - d) Un informe de tasación simplificado
-

4. ¿Qué diferencia hay entre el IVA y el ITP?

- a) El IVA se aplica solo a viviendas de segunda mano
 - b) El ITP es un impuesto municipal y el IVA estatal
 - c) El IVA se paga al comprar vivienda nueva y el ITP al comprar de segunda mano
 - d) No hay diferencia, son el mismo impuesto con distinto nombre
-

5. ¿Qué significa que una hipoteca tenga carencia?

- a) Que no se paga nada durante los primeros años
 - b) Que no se pagan intereses al principio
 - c) Que durante un periodo se pagan solo intereses, no capital
 - d) Que se firma sin vinculación
-

6. En la escritura de compraventa, ¿quién suele asumir el coste del notario?

- a) El comprador
 - b) El vendedor
 - c) El banco
 - d) Lo pagan a medias
-

7. ¿Cuál de estos conceptos no suele incluirse en una provisión de fondos al comprar una vivienda de segunda mano?

- a) Tasación
 - b) Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)
 - c) Registro de la propiedad
 - d) Seguro de hogar
-

8. ¿Qué documento entrega el banco con las condiciones detalladas de la hipoteca?

- a) FIPER
 - b) FEIN
 - c) TIN
 - d) FAMI
-

G. Si compras una vivienda sobrevalorada, ¿qué es lo más probable que ocurra?

- a) El banco te financia igualmente
- b) El valor de tasación será inferior al precio y tendrás que aportar más

- c) Te descuentan la diferencia en el notario
 - d) Pagas menos impuestos
-

10. ¿Qué es el Euríbor?

- a) El tipo de interés que cobra el Banco de España a los bancos
 - b) El índice que marca el precio de las viviendas en Europa
 - c) El tipo de interés al que se prestan dinero los bancos europeos entre sí
 - d) Un indicador de inflación publicado por el BCE
-

¿Y ahora qué?

Sé honesto contigo mismo. Cuenta cuántas respuestas crees que has acertado.

- **0–4 aciertos:** No pasa nada, ¡para eso estás aquí! Lee este libro entero antes de tomar cualquier decisión de compra. Te ahorrarás muchos errores y dinero.
 - **5–7 aciertos:** Vas por buen camino. Tienes buenas bases, pero aún puedes aprender mucho.
 - **8–10 aciertos:** ¡Enhorabuena! Estás muy bien informado. Sigue leyendo, porque aún puedes afinar más tu estrategia.
-

Consulta las respuestas correctas aquí (o bien escanea el QR):

<https://forohipotecario.es/respuestas-capitulo-1-ebook/>



Capítulo 2 – ¿Cuánto puedes permitirte?

Ahora que tras leer el primer capítulo hemos tomado conciencia de que no hay que precipitarse en el proceso de compra, vamos a ponernos en situación real para ver hasta cuánto nos podemos permitir en la compra de nuestra vivienda. Aquí no vamos a hablar de ilusiones, sino de números. Vamos a definir tu presupuesto realista, no el que sueñas, sino el que puedes asumir sin hipotecar tu futuro.

Un gran error que suelen cometer los compradores es pensar que se pueden permitir más de lo que realmente pueden. Esto puede convertirse en un problema serio si el analista de riesgos del banco lo pasa por alto y acabas adquiriendo una obligación de pago que, aunque encaje en ese momento, puede volverse insostenible con el tiempo.

Cuando echamos cuentas con el corazón contento, siempre salen. Ridiculizamos la idea de financiar 20.000 o 30.000 euros extra a 30 años, porque pensamos que son solo 60 o 70 euros más al mes que 'nos quitamos dejando de salir un par de veces'. Pero no solemos tener en cuenta los gastos asociados al mantenimiento de la vivienda: IBI, comunidad, seguro, suministros.

El colmo es cuando, tras haber agotado nuestros ahorros (o pedir ayuda a nuestros padres), financiamos también los muebles o electrodomésticos con préstamos al 10% de interés. Nos engañamos pensando que seguimos pagando lo mismo que en un alquiler, y como "esto es nuestro" no pasa nada. Error.

En la web de Forohipotecario.com encontrarás un simulador que te ayudará a calcular tu presupuesto ideal, en función de tus ingresos, ahorro disponible y condiciones del mercado. Pero antes, vamos a repasar los elementos clave para entender cuánto puedes permitirte:

1. Tus ingresos

Debes tener en cuenta los ingresos netos mensuales y anuales de todos los compradores. Si has tenido un ascenso reciente, mejor ser prudente y tomar como referencia la media de los últimos 12 meses o lo declarado en la última renta. Si eres autónomo, los bancos suelen pedir al menos 1–2 años de actividad, aunque depende del sector.

2. Tu edad

Las entidades no suelen permitir que la hipoteca se extienda más allá de los 70–75 años. Si tienes más de 50, es probable que te ofrezcan solo 20–25 años de financiación, lo que eleva tu cuota mensual. En compras conjuntas, se toma como referencia la edad del mayor.

3. Tus gastos financieros

Los bancos consultan tu CIRBE (Central de Información de Riesgos) y te pedirán justificantes de los préstamos actuales. Estar al día no es negativo, pero muchas operaciones se caen por cuotas excesivas en préstamos personales (por ejemplo, un coche de 25.000 € con cuota de 400 €/mes). Consejo: primero, una buena casa; luego, un buen coche.

4. Hijos a cargo

Tener hijos no es determinante, pero sí resta puntos en el scoring, ya que implican gastos regulares. Y sí, el banco lo sabe: aparecen en tu declaración de la renta.

5. Precio de la vivienda

Cuanto más alta sea la vivienda, mayor será la cuota mensual. Si esta supera el 35% de tus ingresos netos (incluyendo otros préstamos), es muy probable que el banco rechace la operación.

Ejemplo práctico:

Imagina que ganas 1.800 € netos al mes. Aplicando el criterio del 35%, tu cuota máxima debería ser de unos 630 €/mes.

- A 30 años, eso permite financiar unos 115.000 – 120.000 €, según el tipo de interés.
- Si el banco financia el 80%, el precio de la vivienda podría rondar los 145.000 €.
- Necesitarías unos 30.000 € ahorrados para cubrir entrada y gastos.

Usa nuestro simulador para adaptar este cálculo a tu caso.

¿Y si pides menos de lo que puedes?

No siempre conviene pedir el máximo. Pedir menos:

- Reduce intereses a largo plazo
- Aumenta tu margen para imprevistos o ahorro
- Mejora tu perfil para futuras financiaciones

A veces, la mejor hipoteca no es la más alta que te conceden, sino la más cómoda que puedes asumir.

¿Cómo influye el tipo de interés?

Si los tipos suben, tu cuota también. Aunque consigas buenas condiciones, utiliza un tipo prudente al hacer tus cálculos (por ejemplo, 3,5%–4%). Los bancos hacen simulaciones de estrés y tú también deberías hacerlo. Anticiparse es clave.

¿Y si aún no te llega?

No te frustres. Aquí tienes alternativas realistas:

- Sigue ahorrando durante unos meses más

- Explora zonas alternativas con precios más accesibles
- Busca pisos que necesiten reforma (y negocia el precio)
- Considera incluir un co-titular (pareja, familiar...)
- O empieza con una vivienda más sencilla y mejora con el tiempo

Comprar con cabeza no es renunciar a tus sueños, es protegerlos. Establecer tu límite real te permite tomar decisiones libres, no impulsivas. No se trata de llegar al máximo, sino de construir desde una base sólida.

Para finalizar este episodio, te voy a poner algunas de las preguntas frecuentes que suelo encontrarme entre mis clientes que espero te sirvan de ayuda:

1. ¿Cuánto dinero tengo que tener ahorrado para comprar una vivienda?

Lo recomendable es tener al menos el **30% del precio de compraventa**:

- Un 20% para cubrir la parte no financiada (los bancos suelen dar hasta el 80%)
- Y un 10% adicional para pagar gastos: impuestos, notaría, registro y gestoría.

2. ¿Puedo pedir el 100% de financiación si no tengo ahorros?

Sí, pero es muy poco habitual. Solo se concede en casos muy concretos:

- Si compras una vivienda del propio banco
- Si tienes una excelente solvencia y garantías adicionales (segunda vivienda como aval, ahorros no líquidos, etc.)
- Si firmas con avalistas con buen perfil económico

3. ¿Qué ingresos mínimos necesito para acceder a una hipoteca?

No hay un mínimo fijo, pero los bancos evalúan si tu **cuota mensual no supera el 30–35% de tus ingresos netos**.

Por ejemplo, si ganas 2.000 € netos al mes, tu cuota hipotecaria debería ser como máximo de unos 600–700 €.

4. Soy autónomo, ¿puedo pedir una hipoteca aunque tenga ingresos variables?

Sí. Muchos autónomos acceden a financiación, pero el banco analizará tu **trayectoria durante los últimos 1–2 años**, y tomará como referencia tus declaraciones fiscales. Cuanto más estables y declarados sean tus ingresos, más fácil será obtener una hipoteca.

5. ¿Y si estoy comprando con mi pareja, se suman los ingresos?

Sí. De hecho, **comprar en pareja puede mejorar notablemente tu perfil financiero**, ya que se suman los ingresos de ambos y se reparte el esfuerzo económico. Esto puede darte acceso a una vivienda de mayor valor o mejores condiciones.

6. ¿Puedo incluir otros ingresos como alquileres, pensiones o pagas extra?

Depende del banco, pero sí:

- **Alquileres:** si están declarados y tienes contrato en vigor
- **Pensiones alimenticias o compensatorias:** si son regulares y judicializadas
- **Pagas extra:** suelen prorratearse
El banco siempre valorará la estabilidad y trazabilidad de ese ingreso.

7. ¿Cómo sé si me puedo permitir una vivienda sin equivocarme?

En Forohipotecario hemos creado un **simulador de viabilidad** para ayudarte a saber cuál es el importe máximo que podrías asumir. Solo necesitas indicar tus ingresos, ahorros y tipo de hipoteca, y el sistema te dirá qué precio de compraventa sería adecuado para ti.

Puedes acceder al simulador desde:

<https://forohipotecario.es/cuanto-puedo-permitirme-comprar-vivienda/> o en QR:



Capítulo 3 – Vivienda de obra nueva vs usada (y autopromoción)

En este capítulo vamos a ver las diferencias que vas a encontrar con respecto a comprar una vivienda nueva o si es usada.

Si hablaras con un asesor inmobiliario, te explicaría las bondades de estrenar tu propia vivienda, pero estás hablando con un economista que mira más el número que la foto, así que voy a empezar hablando de la parte fiscal: las diferencias que existen de cara a Hacienda entre comprar una vivienda nueva o una usada.

Fiscalmente hablando, a la hora de comprar un inmueble nuevo se pagan dos impuestos, mientras que comprando una vivienda usada se paga solo uno (punto a favor para las usadas). Las viviendas nuevas pagan IVA del 10%. Si bien es cierto que el sujeto pasivo del impuesto es el vendedor del inmueble (pues es quien tiene que tributarlo), este se te repercute en el precio de compraventa. Es decir, si la vivienda cuesta 200.000 euros + IVA, le tendrás que pagar al vendedor 220.000 euros, de los cuales él pagará a Hacienda 20.000 euros en su próxima declaración trimestral.

Continuando con el ejemplo, a la base imponible (los 200.000 euros) hay que sumarle un segundo impuesto: el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD). Seguro que estás pensando: ¿este impuesto no lo paga el banco? Sí, pero no. El banco paga el AJD que se genera por la constitución de la hipoteca (tal y como lo recoge la LCCI 5/2019), pero en una operación de primera transmisión también se genera el pago de este impuesto por la compraventa. ¿Y cuánto se paga? Depende de la Comunidad Autónoma donde compres el inmueble. El IVA es un impuesto nacional, pero el AJD es autonómico y puede variar según el territorio. La ventaja es que no suele superar el 2% y, en muchos casos, existen bonificaciones fiscales si el destino de la vivienda es habitual.

Si compras una vivienda usada, te ahorras el IVA, ya que por ley no se puede cobrar dos veces por la transmisión de la misma cosa. Por eso las comunidades autónomas crearon el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), que afecta a las compraventas de inmuebles de segunda mano. Al igual que el AJD, el tipo impositivo varía según la comunidad y existen bonificaciones muy interesantes.

Por ejemplo, en Castilla y León, si eres menor de 36 años, tus ingresos no superan los 31.500 € anuales (base imponible menos mínimo personal y familiar), la vivienda está en un núcleo rural de menos de 5.000 habitantes y el precio de compra no supera los 150.000 euros, pagarás tan solo el 0,01% del precio de compraventa. Sí, has leído bien: prácticamente nada. Aunque no parezca fácil acceder a esta bonificación, son bastantes los

que se benefician. Buscando bien, puedes encontrar inmuebles a menos de una hora de Madrid con estas características.

En el siguiente enlace de forohipotecario.com encontrarás un simulador de provisión de fondos que te ayudará a calcular los gastos relacionados con el ITP y el AJD. También podrás acceder al artículo donde explicamos en detalle las bonificaciones fiscales por comunidad autónoma. Este aspecto es clave para tomar decisiones informadas, especialmente si estás dudando entre una vivienda nueva o una usada.

Ya vistas las diferencias fiscales entre primera o segunda transmisión, vamos a ver otros aspectos diferenciadores.

Si estrenas una casa, es probable que no tengas que realizar ningún desembolso inicial relacionado con acondicionamiento. No tendrás sorpresas con goteras, instalaciones antiguas o desperfectos. Además, es habitual que las viviendas nuevas incluyan zonas comunes con piscina, jardines, pista de pádel (que luego nadie usa), y calidades superiores: suelo radiante, aerotermia, placas solares, mejores aislamientos... todo ello redundando en una mejor eficiencia energética y menores consumos.

Comprar una casa usada implica asumir el riesgo de tener que corregir deficiencias, incluso si te la venden como reformada. Puedes desconocer el estado de las tuberías, la instalación eléctrica o si hay humedades ocultas. Realizar una reforma integral es complicado si vas justo con la entrada, ya que los bancos no suelen integrar las reformas en la hipoteca si no están bien justificadas. Esto te obliga a financiar más o a recurrir a un préstamo personal, lo que encarece notablemente la operación. Y eso sin contar los dolores de cabeza de una reforma, la dificultad de encontrar mano de obra cualificada y los posibles retrasos o sobrecostes.

Otro factor es la disponibilidad. Las viviendas nuevas escasean y muchas veces se venden sobre plano. Esto no tiene por qué ser malo: si no tienes prisa por mudarte, comprar sobre plano puede darte tiempo para ahorrar y realizar entregas a cuenta que luego no tendrás que financiar. Eso sí, asegúrate de que el promotor cumple con la ley y ofrece las garantías adecuadas.

Finalmente, hablemos del precio. La vivienda nueva se ha encarecido en los últimos años debido a la subida de materiales, la escasez de suelo y la burocracia. Muchas veces se convierten en un bien de lujo. Comprar por encima de tus posibilidades es uno de los errores más graves. Así que antes de soñar con estrenar, asegúrate de que puedes permitirte.

Comparativa rápida: Vivienda nueva vs usada

Aspecto	Vivienda nueva	Vivienda usada
Impuestos	IVA (10%) + AJD	ITP (variable por comunidad)
Precio de compra	Más alto	Más económico
Eficiencia energética	Alta (aerotermia, aislamiento...)	Media o baja
Estado general	A estrenar, sin uso	Depende del mantenimiento y antigüedad
Entrega	Puede ser inmediata o sobre plano	Entrega inmediata
Gastos iniciales	Menores, sin reformas	Posibles costes de reforma
Financiación	Hasta el 80–90% según tasación y condiciones	Hasta el 80% según tasación
Zonas comunes	Habituales (piscina, jardín, etc.)	Menos frecuentes
Revalorización	Más lenta a corto plazo	Más margen de revalorización si reformas bien

¿Y si me hago mi propia casa?

Seguro que, como muchas personas, has soñado alguna vez con tener una vivienda hecha por ti, completamente a tu gusto. Antes de entrar de lleno en el préstamo autopromotor, déjame darte un consejo muy personal: si va a ser tu **primera vivienda** y tienes menos de **45 años**, lo más probable es que **no sea el momento ideal para construirla tú mismo**.

Si tienes claro que esta opción no va contigo, puedes saltarte este capítulo. Pero si aún estás valorando la autopromoción como posibilidad real, quédate conmigo, porque quiero contarte algunos aspectos fundamentales para que no te lances al vacío.

Muchas personas, como ya comenté en capítulos anteriores, cometen el error de comprar su primera vivienda **por encima de sus posibilidades**. Hacerse una casa hoy día es, sin

duda, bastante más caro que hace 4 o 5 años: el coste de materiales, la mano de obra y los trámites han subido de forma considerable. Además, si eres joven, te aseguro que antes de cumplir los 50 años probablemente quieras cambiar de entorno, de estilo de vida o incluso de provincia. Por tanto, quizá no merezca la pena realizar semejante inversión desde el inicio.

Dicho esto, cada persona tiene sus propias prioridades. Si tu sueño es construir tu casa ya mismo, no seré yo quien te lo quite. Al contrario, quiero ayudarte. Aquí van algunos **consejos clave antes de lanzarte a la autopromoción**:

La compra del terreno

Si has heredado un terreno o puedes recibirlo como donación familiar, **tienes gran parte del camino hecho**. El terreno, hoy en día, representa una de las partidas más caras del proceso, salvo que quieras construir en zona rural o poco demandada.

Si aún no lo tienes y vas a comprar, mi recomendación es **adquirirlo con fondos propios**. Los bancos son muy cautelosos al financiar suelo; lo habitual es que solo concedan entre el 50% y el 60% de su valor.

Si el terreno cuesta 100.000 €, lo ideal sería aportar el 50% + gastos. Con ingresos estables, puedes obtener sin mucha dificultad una hipoteca a 10 años por los 50.000 € restantes. Pero si necesitas financiar más del 80%, no tienes apenas ahorros y además quieres construir **ya**, este proyecto probablemente no sea para ti (al menos, no ahora). Más adelante veremos algunas alternativas.

Licencias urbanísticas, proyecto técnico y arquitecto

Busca un **arquitecto competente**, alguien que no solo diseñe una casa bonita, sino que también conozca bien la normativa de tu zona. Lo habitual es que te presente un anteproyecto con distribución, materiales y primeras estimaciones de presupuesto.

Déjate asesorar en cuestiones de eficiencia energética: invertir en aislamiento, aerotermia o placas solares **te puede ahorrar miles de euros en el futuro**.

Consulta junto a él la normativa urbanística local. Dependiendo del ayuntamiento, podrás construir más o menos superficie, en una sola planta o dos, con o sin sótano. Y, muy importante: **consulta también los tiempos medios de obtención de licencias**. En muchos municipios están saturados, y el permiso puede tardar **meses... o incluso años**.

 Consejo muy importante: si vas a financiar tu autopromoción, **no “recortes” las partidas presupuestarias** del proyecto para pagar menos tasas de licencia. Si reduces

artificialmente el presupuesto, **la tasación del banco saldrá baja** y podrías no conseguir la financiación necesaria. Si alguien te sugiere hacer ese ajuste, consulta primero con la entidad financiera.

Un buen constructor

Contrata a un constructor que tenga **equipo propio o colaboradores habituales**: fontanero, electricista, carpintero, yesista, pintor... La coordinación entre ellos es clave. Si están acostumbrados a trabajar juntos, **todo irá más fluido, ahorrarás tiempo y evitarás sobrecostes** innecesarios.

¿Qué tipo de casa puedes hacerte?

El sector ha evolucionado mucho, y hoy tienes más opciones que nunca. Te comparto un resumen de los tipos de viviendas más habituales:

Vivienda clásica de ladrillo

- **Precio medio:** 2.000 €/m²
- **Tiempo de obra:** 12–24 meses
- Ventaja: durabilidad, variedad de diseños, buena revalorización.
- Inconveniente: pocas empresas construyen a medida, muchas solo ofrecen promociones cerradas.

Vivienda prefabricada de hormigón

- **Precio medio:** 900–1.500 €/m²
- **Tiempo de construcción:** 3–9 meses
- Excelente calidad, eficiencia energética, menor margen de personalización, pero una opción sólida y moderna.

Vivienda prefabricada de madera

- **Precio medio:** 400–700 €/m²
- **Montaje:** en menos de 6 meses

- Mucho más atractivas de lo que parece. Existen diseños preciosos y funcionales. La madera está tratada contra incendios, y es ideal como vivienda secundaria o en entorno natural.

Viviendas tipo container (contenedor marítimo)

- **Precio medio:** alrededor de 800 €/m²
- **Tiempo estimado:** 4–6 meses
- Son bloques de 30 m² que se pueden combinar (forma de L, U, incluso en altura). Bien aisladas, resistentes y visualmente sorprendentes. También puedes usar un contenedor para hacerte una piscina. Ideal para proyectos creativos y sostenibles.

Problemas al hipotecar viviendas prefabricadas

Aunque van ganando popularidad, **el sector bancario todavía no ha normalizado su financiación**. Algunas empresas tienen acuerdos con bancos concretos, pero eso limita tu capacidad para comparar ofertas.

El mayor reto es que **la vivienda se construye en una fábrica**, no en tu terreno. Pero el banco solo libera fondos si hay **avance visible en tu solar**, certificado por el arquitecto y validado por un tasador. Si la empresa constructora te pide pagos anticipados (a veces el 50–60%) y tú no puedes justificar ese avance, el banco **no liberará el dinero**.

He conocido casos de empresas que pedían el dinero y luego desaparecían, dejando al cliente sin vivienda, pero con una deuda pendiente. No es lo habitual, pero puede pasar.

Para más información sobre los préstamos autopromotores, consulta la web forohipotecario. He dedicado una sección en exclusiva para hablar de esto.

www.forohipotecario.com/autopromotor



Capítulo 4: La reserva y el contrato de arras

¿Qué diferencia hay entre una reserva y un contrato de arras?

Cuando estás en proceso de comprar una vivienda, uno de los primeros momentos críticos llega cuando tienes que decidir si **reservas** la vivienda o si **firmas un contrato de arras**. A simple vista pueden parecer similares, pero jurídicamente, económica y estratégicamente tienen muchas diferencias. Aquí te lo explico con detalle:

La reserva

¿Qué es?

La **reserva** es una herramienta preliminar. Sirve para “bloquear” el inmueble durante un tiempo, asegurando que no se le ofrece a otro comprador mientras tú recopilas la documentación necesaria o decides si finalmente vas a seguir adelante con la operación.

¿Qué se firma?

Normalmente, se firma un documento sencillo —a veces ni siquiera un contrato, sino un recibo de señal acompañado de condiciones por escrito— en el que se estipula que el vendedor retirará la propiedad del mercado durante un plazo determinado (por ejemplo, 7 o 15 días), a cambio de una **pequeña cantidad de dinero**.

¿Cuánto se paga?

Lo habitual es entregar entre **1.000 y 3.000 euros** en concepto de reserva. Esta cantidad puede variar dependiendo del valor del inmueble o del mercado local. No está regulado legalmente, por lo que depende del acuerdo entre partes.

¿Qué consecuencias tiene?

Aquí está la clave: la reserva **no suele tener cláusulas punitivas estrictas**. Si tú te echas atrás, podrías perder esa cantidad, pero no tendrás más consecuencias. Si es el vendedor quien se echa atrás, debe devolverte el dinero, pero tampoco asume penalizaciones adicionales.

Esto hace que la reserva sea una opción **muy útil para ganar tiempo** sin asumir riesgos importantes. Eso sí, en mercados muy demandados, puede que no te permitan reservar o que lo hagan bajo condiciones muy estrictas.

El contrato de arras

¿Qué es?

El **contrato de arras** ya es otra historia. Es un documento legal con consecuencias reales. Supone un compromiso formal de que ambas partes —comprador y vendedor— están dispuestos a cerrar la compraventa en un plazo determinado. El contrato de arras **no es**

una simple intención de compra, es el **primer compromiso serio** con consecuencias legales.

¿Qué tipos hay?

Hay tres tipos de arras, aunque el más común y que trataremos aquí es el de **arras penitenciales**, regulado por el artículo 1.454 del Código Civil. Este tipo permite a cualquiera de las partes desistir del contrato, pero con penalización:

- Si **el comprador se echa atrás**, pierde el dinero entregado.
- Si **el vendedor se echa atrás**, debe devolver el doble de lo recibido.

También existen arras confirmatorias y penales, pero suelen utilizarse menos y no permiten desistimiento unilateral. Asegúrate de que el contrato que firmes especifica claramente el tipo de arras para evitar malentendidos.

¿Cuánto se paga?

La cantidad entregada como señal suele estar entre el **5% y el 10%** del precio de compraventa. Es una cifra importante, por lo que **no deberías firmarlo si no tienes muy clara tu situación financiera y legal**.

¿Qué debe incluir?

Un contrato de arras bien redactado debe contener:

- Datos del comprador y del vendedor
- Descripción exacta del inmueble (según nota simple)
- Precio final acordado
- Cantidad entregada como señal
- Fecha límite para formalizar la compraventa
- Consecuencias del incumplimiento
- Condiciones pactadas (mobiliario, entrega, cargas, etc.)

¿Cuándo se firma uno u otro?

- Si estás **seguro** de que vas a comprar, has revisado la documentación y tienes financiación aprobada o muy avanzada, puedes firmar directamente un **contrato de arras**.
- Si te interesa la vivienda pero necesitas tiempo para pensarlo, o falta algún documento, es mejor **hacer una reserva**.

Hay casos donde se firman ambos: primero una reserva para bloquear la vivienda y luego un contrato de arras con todas las condiciones detalladas.

Lo que ocurre en zonas tensionadas: un caso real

Quiero contarte una historia verídica que resume a la perfección lo que puede ocurrir en mercados tensionados como Madrid, Barcelona o Málaga.

Un cliente mío —perfil solvente, sin deudas, con buena entrada y condiciones excelentes— encontró un piso en Madrid por 450.000 €. Lo vio en un portal inmobiliario y se puso en contacto con la agencia. Visitó la vivienda con otros interesados y, tras la visita, dijo que quería hacer una oferta por 420.000 €.

El agente se echó a reír: “Ese es el precio de salida, no el final. Aquí se puja. Tiene que ofrecer por encima”.

Mi cliente, sin comprender del todo, pujó por el precio anunciado. No fue suficiente. Otro comprador ofreció 485.500 €, y se llevó la vivienda. No hubo negociación, ni contraoferta, ni margen.

En su siguiente intento, ya más curtido, ofreció un 6% más del precio de salida. Esta vez sí: ganó la puja y pasó al contrato de arras. Hasta aquí todo bien, pero vino la sorpresa: el agente inmobiliario le pasó una factura del **3% + IVA del valor de la vivienda**, en concepto de “honorarios”.

—¿Honorarios? ¿De qué? Si he encontrado yo el piso por Internet —protestó.

—Sí, pero ha contado con mis servicios —respondió el agente.

—No me has buscado el piso, solo has transmitido mi oferta —insistió.

—Así son las reglas. Si no lo quiere, le devuelvo su señal y se lo paso al siguiente —cerró el agente.

Este tipo de situaciones, aunque no son lo normal, ocurren. No hay que culpar al agente ni al comprador: **simplemente, en mercados tensionados, el poder lo tiene el vendedor**, y los intermediarios se aprovechan de la desesperación de muchos compradores.

En mercados normales, hay más margen

En zonas donde la oferta es mayor que la demanda, es habitual que:

- El plazo para firmar la escritura sea de 45 a 60 días.
- Las prórrogas se concedan sin problemas si hay algún retraso bancario.
- Se pueda negociar la devolución de la señal si no se consigue financiación.
- Se firme incluso fuera del plazo estipulado en las arras, con acuerdo entre las partes.

He visto operaciones que han firmado incluso **2 semanas después del vencimiento del contrato**, simplemente porque el vendedor sabía que el comprador era serio y solo había un pequeño retraso con la financiación.

Consejos prácticos antes de firmar nada

No firmes con plazos cortos

Siempre pide al menos **45 días hábiles**. Aunque todo vaya bien, nunca sabes si un papel

se retrasa, o si la tasación tarda. Si firmas antes, genial. Pero no te pongas la soga al cuello.

- **Solicita la nota simple del registro**

Pídela siempre. No para ver el nombre del propietario, sino para:

- Comprobar cargas o hipotecas.
- Ver si hay embargos.
- Contrastar metros inscritos con los de catastro.
- Asegurarte de que quien vende puede firmar.

■ **Negocia una cláusula por denegación de hipoteca**

Si el banco no te concede la hipoteca, incluye una cláusula para recuperar las arras. Te pedirán un documento de denegación, que cualquier entidad te puede emitir. Si no aceptan la cláusula, al menos **haz un estudio previo** antes de señalar. Puedes hacerlo desde nuestro simulador:

³ <https://forohipotecario.es/cuanto-puedo-permitirme-comprar-vivienda/>



■ **Incluye un inventario si la casa está amueblada**

Lo que ves puede no ser lo que recibes. He visto clientes comprar con cocina equipada y recibir otra vieja al entrar. Si te interesa conservar algo, **haz un listado**, aunque sea breve: nevera, sofá, cama, lavadora... y fírmalo con el contrato.

Plantilla gratuita en Forohipotecario

Si necesitas preparar tu propio **contrato de arras** o **documento de reserva**, puedes usar el formulario gratuito que hemos creado en nuestra web. Solo tienes que rellenarlo con tus datos y descargarlo directamente:

³ <https://forohipotecario.es/modelo-contrato-de-arraas/>



Parte II - La financiación hipotecaria (núcleo del libro)

Capítulo 5: La hipoteca, paso a paso

Antes que nada, vamos a comenzar este capítulo definiendo en qué consiste exactamente una hipoteca.

Una hipoteca es un préstamo a largo plazo que te concede una entidad financiera para ayudarte a comprar una vivienda, en el que dicha vivienda actúa como garantía del préstamo. Esto significa que el banco te presta una cantidad importante de dinero (normalmente entre el 70% y el 80% del valor de la vivienda), y tú te comprometes a devolverlo en cuotas mensuales durante un periodo que puede llegar hasta los 30 años.

Mientras estás pagando, la vivienda queda "hipotecada", es decir, sujeta a una garantía real a favor del banco, que podrá ejecutar esa garantía (quedarse con la casa) en caso de impago.

Muchos clientes se preguntan si se puede comprar una vivienda mediante un préstamo personal. La respuesta corta es SI, pero no te lo recomiendo salvo en circunstancias muy puntuales.

¿Cuándo comprar una vivienda mediante préstamo personal?

Seguro que conoces a alguien o incluso te ha pasado que, al ir al banco a solicitar una hipoteca para la compra de una vivienda, el gestor ofrece una alternativa aparentemente más rápida: solicitar un préstamo personal.

Desde la entrada en vigor de la Ley de Contratos de Créditos Inmobiliarios (Ley 5/2019) se establece que las entidades financieras, con carácter general, tienen que asumir una serie de costes de entrada por hipotecar un inmueble como: la escritura notarial, aranceles de registro y minuta de la gestoría (de lo que respecta a la escritura de hipoteca) y el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Esto provoca que, para una entidad financiera, **si el importe de la financiación no es elevado**, puede tardar demasiado tiempo en recuperar la "inversión inicial" de los costes que viene asumiendo y, por ende, para préstamos inferiores a 60.000 euros suele ser más rentable ofrecer un préstamo personal a 10 años antes que un hipotecario, porque los primeros no requieren inscripción en el Registro de la Propiedad ni escritura pública ni se devenga, por lo tanto, el IAJD correspondiente, lo cual genera beneficio al banco desde el primer momento. Es cierto que conlleva más riesgo para el banco, ya que, al no estar hipotecada la vivienda, **el deudor puede vender el inmueble sin tener que cancelar el préstamo** y, en caso de impago, el banco no podría ejecutar la vivienda con la misma facilidad que si estuviera hipotecada.

A continuación, te detallo un cuadro comparativo entre financiar un préstamo personal o un préstamo hipotecario desde el punto de vista del banco. Para este supuesto he tenido en cuenta un préstamo de 60.000 euros:

	Préstamo hipotecario	Préstamo personal
Tipo de interés	2,50%	6,50%
Cuota	565,62 €	681,29 €
Intereses pagados por el cliente	7.874,33 €	21.754,54 €
Costes asumidos por el banco *	1.550 €	0 €
Beneficio neto para el banco	6.324,33 €	21.754,54 €

**Para los costes asumidos por el banco se han tenido en cuenta de manera aproximada los de notaria, registro, gestoría y una base imponible del AJD de c0.000 euros al 1% (media española)*

Como puedes ver, para la entidad financiera hay una diferencia económica considerable entre un préstamo personal o uno hipotecario (más del triple). Por eso, no es de extrañar que, si tienes buenos niveles de ingresos y bajo endeudamiento, cualquier banco prefiera concederte un préstamo personal para importes más bajos, teniendo en cuenta que te consideren “perfil de bajo riesgo”.

Pero a ti como comprador, ¿qué te interesa más?

No todo son desventajas a la hora de contratar un préstamo personal para la compra de un inmueble. Si tu idea es comprar a modo de inversión para venderlo a los pocos meses, un préstamo personal te puede generar liquidez, ya que no tienes que amortizarlo con la venta del inmueble, y te permite seguir comprando y vendiendo si tienes una estrategia de “flipping inmobiliario”. Si el inmueble se encuentra inmatriculado (*verás más info en el capítulo 1c*) el préstamo personal también puede ser una alternativa interesante para la compra, o incluso para la compra de inmuebles por subasta pública.

No obstante, si tu intención es comprar una vivienda para que sea tu residencia habitual, quieres una cuota cómoda y un tipo de interés competitivo, mi consejo es que descartes por completo la idea del préstamo personal, así como saca inmediatamente de tu vida aquellos gestores bancarios que te lo recomienden.

Para cerrar la sección de préstamos personales o hipotecarios, voy a pasarte una tabla representativa para que veas las diferencias de forma clara:

	Préstamo hipotecario	Préstamo personal
Tipo de interés	Más bajo	Más alto
Rapidez de tramitación	de 1 a 3 meses	1 semana
Costes asociados	Tasación (~300 euros) más gastos de cancelación	Generalmente sin gastos
Plazo	Hasta 40 años	De 8 a 10 años

Condiciones de vinculación	Altas (domiciliaciones, seguros..)	Baja o nula
Importes concedidos	Normalmente desde 40.000 euros	Hasta 60.000 euros
Finalidades habituales	Compra de primera o segunda residencia	Viviendas de bajo importe o sin registral

➤ La búsqueda de entidad financiera:

Vamos con el siguiente bloque dentro de la búsqueda de la hipoteca. En esta parte, aprenderás a qué tipo de entidades debes dirigirte en función de tu situación económica.

○ Tu banco de toda la vida.

Lo normal (y recomendable) es que primero preguntes en el banco donde tengas tus ingresos domiciliados, ya que al tenerte en su base de datos les va a permitir darte un análisis de viabilidad más rápido, aunque ello no te va a garantizar las mejores condiciones. Por esto nunca recomiendo visitar únicamente a un banco (tu banco) porque puedes perder otras muchas oportunidades. Aunque el gestor comercial, subdirector, interventor o incluso director que te haya atendido consideres que ha hecho una labor excelente de asesoramiento financiero, visita al menos dos entidades más. Si el asesoramiento que recibiste de tu primer banco fue bueno, lo ratificarás visitando a otras entidades, y si ves que otros bancos te ofrecen mejores condiciones y mejores servicios, entonces te alegrarás de haberlo hecho.

○ Los comparadores online.

Internet te ofrece unos excelentes comparadores de hipotecas. Estos contactan directamente con los servicios centrales de las entidades financieras y ofrecen condiciones interesantes y, en la mayoría de los casos, sin cobrarle nada al cliente. Este tipo de servicios suele ir dirigido a aquellos compradores que solicitan cómo máximo el 80% de la compraventa, tienen ingresos elevados y estabilidad laboral, lo que los bancos llaman "buenos perfiles".

○ Recorre la zona donde vas a comprar.

Otra opción bastante buena es visitar presencialmente las oficinas bancarias próximas a la zona donde vas a comprar. Trata de llamar previamente por teléfono para agendar una cita con el responsable de analizar préstamos hipotecarios de la sucursal y procura llevar la documentación correspondiente o, incluso, enviarla previamente por correo electrónico para que el día de la reunión ya tengas una respuesta orientativa. Aunque en nuestra web tienes disponible la documentación a presentar a entidades financieras, lo más importante que tienes que recopilar es: Documento identificativo en vigor (DNI), última declaración de la renta, contrato de trabajo, tres últimas nóminas, vida laboral, extracto de la cuenta y recibos de préstamos en vigor (si los tuvieras).

Si estás comprando a través de una inmobiliaria, aprovecha para preguntar qué oficinas bancarias de la zona tramitan bien las hipotecas. Suelen recomendarte opciones ágiles y gratuitas, ya que su interés es cerrar la venta cuanto antes. Aunque al final no compres con ellos, sus contactos pueden ayudarte a conseguir una buena financiación. Y si es así, nunca está de más agradecerles con una simple llamada.

Acudir personalmente a una sucursal bancaria puede marcar la diferencia, sobre todo si tu perfil no encaja en los criterios estándar: contratos temporales, trabajadores autónomos o con poca antigüedad laboral. Tratar directamente con el gestor o responsable hipotecario de la oficina te permite explicar tu situación con detalle, resolver dudas en el momento y, sobre todo, generar una conexión personal que puede jugar a tu favor en el proceso de análisis.

Un trato amable, educado y cercano suele ser correspondido. Muchos profesionales bancarios se implican más con aquellos clientes que demuestran interés y respeto. Además, si logras una buena relación, es muy probable que te orienten más allá de la propia hipoteca: pueden ayudarte con el contacto de tasadores de confianza, notarios de la zona, o incluso agilizar trámites, y todo ello sin ningún coste adicional para ti.

No olvides que, si finalmente contratas tu hipoteca con ellos, la relación con esa oficina será duradera, tal vez durante décadas. Por eso, iniciar el proceso con una actitud colaborativa puede convertirse en una de tus mejores decisiones.

Durante mi etapa como director de sucursal, he atendido a cientos de personas que buscaban financiación para comprar su vivienda. Con el tiempo aprendí que, más allá de los números, la actitud del cliente influye mucho en cómo se desarrolla todo el proceso.

Aquellos que llegaban con prepotencia, sin presentarse adecuadamente o sin haber preparado la documentación, solían recibir una atención más fría y estrictamente formal. No importaba si tenían buenos ingresos o un trabajo estable: la falta de respeto o interés generaba distancia. En cambio, los clientes que se acercaban con educación, predisposición y ganas de entender el proceso recibían mi mejor versión. No solo les orientaba con detalle, sino que a menudo se iban con consejos que les ayudaban mucho, incluso si finalmente no tramitaban la hipoteca conmigo. Algunos, de hecho, acababan recomendándome por el simple hecho de haberles atendido con dedicación.

Por eso te insisto: mantén siempre un trato cercano, respetuoso y natural con el personal de las oficinas. Más allá de lo técnico, estás hablando con personas. Y muchas veces, esa relación humana marca la diferencia.

Antes de cerrar este apartado sobre sucursales, déjame compartir contigo un pequeño secreto que no muchos conocen: **dentro de un mismo banco, distintas oficinas pueden ofrecerte condiciones diferentes**. Pasa algo parecido a lo que ocurre con los concesionarios de coches: el precio de un mismo modelo puede variar según dónde lo compres. En el mundo hipotecario, esto también puede suceder, ya que cada sucursal tiene cierta autonomía comercial o distintos objetivos internos.

Eso sí, si decides visitar varias oficinas del mismo banco para comparar propuestas, hazlo con discreción. **Las entidades comparten información internamente y podrían darse cuenta de que estás jugando en varios frentes**, lo que podría restarte fuerza en la negociación o generar desconfianza.

Neobancos: 100% online, 100% eficientes

Los **neobancos** están ganando cada vez más peso en el mercado hipotecario. Son entidades financieras que operan exclusivamente online, sin oficinas físicas ni plantillas extensas, lo que les permite ofrecer tipos de interés más competitivos.

El proceso es ágil, la documentación se sube por la web o app, y el seguimiento es bastante eficiente. Eso sí, la atención es más impersonal: rara vez hablarás con la misma persona dos veces. Son ideales para perfiles solventes y operaciones estándar. Aun así, he visto casos concretos donde han llegado a financiar el 100% del precio de compraventa, incluso en perfiles con ingresos ajustados. Por tanto, no los descartes sin antes echarles un vistazo.

Brókers hipotecarios: buenos aliados, si sabes elegir bien

Otra alternativa es contratar los servicios de un **bróker hipotecario**. Se trata de intermediarios especializados que se encargan de buscarte las mejores condiciones posibles entre varias entidades, además de gestionar toda la tramitación por ti. Son especialmente útiles si no tienes tiempo para comparar bancos o si tu perfil de riesgo se sale de lo habitual (por ejemplo, necesitas más del 80% de financiación).

El coste de sus servicios es muy variable. Algunos no cobran nada al cliente porque tienen acuerdos de comisión con los bancos; otros pueden cobrar entre 3.000 y 6.000 euros, y hay incluso quienes piden cifras desorbitadas de hasta 15.000 euros. El problema aparece cuando te ofrecen financiar esa comisión con un préstamo personal. Esta práctica, por desgracia cada vez más común, puede comprometer seriamente tu capacidad de endeudamiento y encarecer mucho el coste total de tu hipoteca.

Mi consejo: si decides contratar un bróker, asegúrate de que sea transparente, esté registrado como intermediario de crédito inmobiliario y nunca, bajo ningún concepto, financies su comisión aparte con otro préstamo. Si tienes dudas, en Forohipotecario te ayudamos a detectar cuándo una propuesta es justa y cuándo deberías pensártelo dos veces.

¿Y ahora qué? Formas de buscar tu hipoteca - versión resumida.

Canal de búsqueda	Coste para el cliente	Atención personalizada	Agilidad	Ideal para
Banco habitual	No	Alta (según gestor)	Media	Primer contacto y si tienes buena relación
Visita a oficinas	No	Alta	Media	Comparar condiciones específicas
Comparadores online	No	Baja o nula	Alta	Buenos perfiles (80% máx)

Neobancos	No	Baja	Alta	Clientes digitales sin complicaciones
Bróker hipotecario	De 0 a 6.000 €	Alta	Alta	Casos complejos o sin tiempo

Consejos prácticos para esta fase del proceso hipotecario:

1. Evita dar vueltas sin preparación.

Visitar bancos sin haber hecho antes un estudio previo de tu viabilidad hipotecaria puede hacerte perder tiempo y energía. Utiliza simuladores fiables (como el nuestro en Forohipotecario) y lleva claro el importe que puedes asumir.

2. No te obsesiones con conseguir el 100% de financiación desde el minuto uno.

A veces es mejor obtener el 80% en buenas condiciones y, si fuera necesario, complementar más adelante con una ayuda familiar o préstamo personal, que intentar forzar una operación “al límite” que te complique el futuro financiero.

3. Haz seguimiento tú mismo.

Aunque hayas entregado la documentación, no des por hecho que todo marcha. Llama, escribe o acércate de vez en cuando para confirmar que tu expediente sigue avanzando. A veces, un simple recordatorio marca la diferencia.

4. Desconfía de los ‘costes sorpresa’.

Algunos bancos incluyen seguros de prima única, productos vinculados no obligatorios o comisiones encubiertas. Pregunta siempre por escrito qué productos están vinculados realmente y cuáles puedes rechazar sin penalización.

5. Ten en cuenta la ubicación de la vivienda.

No todas las zonas se financian igual. Las viviendas en zonas rurales o poco demandadas pueden tener limitaciones de financiación, especialmente si el banco considera que la venta en caso de ejecución sería complicada. Esto es importante si compras fuera de núcleos urbanos.

6. Guarda todas las ofertas y presupuestos.

Si una entidad te ofrece condiciones interesantes, guarda siempre la FEIN, el correo o una captura. En caso de cambios inesperados, podrás reclamar o usarlos como argumento para negociar en otro banco.

7. Aprovecha la negociación cruzada.

Puedes usar la oferta de un banco para negociar con otro. Mientras seas transparente y respetuoso, muchas veces conseguirás mejoras en el tipo de interés, comisiones o vinculaciones solo por presentar una mejor alternativa.

8. Revisa la reputación del banco.

Antes de tomar una decisión final, consulta foros y opiniones de otros clientes. Un tipo bajo está bien, pero también importa la atención postfirma, la facilidad de gestión y el trato que recibirás en los próximos años.

Por supuesto, desde ForoHipotecario quedamos a tu disposición para ayudarte en todo el proceso de búsqueda de financiación, agrupandon en una sola gestión todas las alternativas planteadas.

Capítulo 6 – ¿Hipoteca fija, variable o mixta?

Una de las decisiones más importantes que vas a tomar a lo largo del proceso hipotecario es **elegir el tipo de hipoteca** que vas a firmar. Es muy habitual que los clientes lleguen a la oficina con dudas sobre este tema. Algunos tienen ideas preconcebidas ("la fija es mejor porque no sube", "la variable es más barata siempre", "la mixta es la nueva moda"), pero la realidad es que no hay una opción perfecta que funcione igual para todos.

En este capítulo te voy a explicar de forma sencilla las diferencias entre una **hipoteca fija, variable o mixta**, con sus ventajas e inconvenientes, para que puedas tomar una decisión basada en tu perfil, tu tolerancia al riesgo y tus planes de futuro.

¿Qué define el tipo de hipoteca?

Lo que distingue una hipoteca fija de una variable o mixta es la **forma en que se calcula el tipo de interés** que pagarás durante la vida del préstamo. Es decir, cómo se determina lo que pagas cada mes.

Vamos a verlo de forma clara:

Hipoteca fija

¿Cómo funciona?

Pagas **el mismo tipo de interés** durante toda la vida del préstamo. La cuota mensual que firmas es la que pagarás cada mes, sin cambios.

Ventajas:

- Tranquilidad total: siempre pagarás lo mismo, sin sorpresas.
- Ideal para planificar a largo plazo.
- No te afecta la subida del Euríbor.

Inconvenientes:

- El tipo de interés es más alto que en una variable (al menos al principio).
- Si el Euríbor baja mucho, tú seguirás pagando lo mismo.

¿Para quién es ideal?

Personas que valoran la estabilidad, con ingresos fijos, que quieren tener claro cuánto van a pagar mes a mes durante 20, 25 o 30 años.

Hipoteca variable

¿Cómo funciona?

Tiene un tipo de interés que varía con el tiempo. Normalmente es:

Euríbor + diferencial (por ejemplo: Euríbor + 1%)

La revisión se hace normalmente cada 6 o 12 meses.

Ventajas:

- El tipo de interés inicial suele ser más bajo.
- Si el Euríbor baja, pagarás menos.

Inconvenientes:

- Tu cuota puede subir si el Euríbor sube.
- Menor estabilidad: es más difícil planificar tus gastos a largo plazo.

¿Para quién es ideal?

Personas con ingresos altos o muy estables, que no tienen miedo al riesgo o que planean amortizar la hipoteca en pocos años.

Hipoteca mixta

¿Cómo funciona?

Combina lo mejor (y lo peor) de los dos mundos. Normalmente ofrece un **tipo fijo durante los primeros años** (por ejemplo, 5 o 10 años) y después pasa a ser variable (Euríbor + diferencial).

Ventajas:

- Tipo de interés fijo inicial más bajo que en una hipoteca fija pura.
- Permite aprovechar el Euríbor bajo si en el futuro cae.

Inconvenientes:

- Menos predecible a largo plazo.
- Hay que entender bien en qué condiciones cambia a variable.

¿Para quién es ideal?

Personas que quieren estabilidad a corto o medio plazo, pero no descartan beneficiarse de tipos variables más adelante. También quienes planean vender o cambiar de vivienda antes de que empiece la etapa variable.

Caso práctico comparativo

Imagina que contratas una hipoteca de **150.000 euros a 25 años**. Vamos a ver la diferencia de cuota mensual entre las tres opciones (con tipos orientativos):

Tipo de hipoteca	Tipo de interés	Cuota mensual aproximada
Fija	3,25%	731 €

Variable	Euríbor + 1% (Euríbor actual: 3,6%) = 4,6%	844 €*
Mixta (10 años fija)	2,90% fija 10 años / después variable	704 € (durante 10 años)

*Nota: el Euríbor es cambiante. Esta cuota podría subir o bajar en futuras revisiones.

¿Cómo elegir el tipo de hipoteca?

No se trata solo de comparar cuotas. Aquí te dejo unas preguntas clave para ayudarte:

1. **¿Soportarías una subida del Euríbor sin afectar tu economía?**
 - Si no, valora una fija.
2. **¿Planeas amortizar en pocos años o cambiar de casa pronto?**
 - En ese caso, una mixta o variable puede tener más sentido.
3. **¿Te da ansiedad la idea de que tu cuota cambie cada año?**
 - Entonces no lo dudes: mejor fija.

También te recomiendo usar simuladores como el que encontrarás en nuestra web para ver cómo cambiaría tu cuota con cada opción:

<https://forohipotecario.es/simulador-de-prestamo/>



Conclusión

No existe una hipoteca “mejor” universalmente. Existe la que **mejor encaja contigo y con tu situación actual y futura**. Y recuerda: lo que hoy parece la mejor elección puede no serlo dentro de 10 años. Por eso es importante **evaluar bien tus prioridades** y buscar asesoramiento especializado antes de firmar.

En el siguiente capítulo hablaremos de cómo analizar **las condiciones concretas de una oferta hipotecaria**, cómo entender los conceptos que aparecen en la FIPRE, la FEIN y lo que puedes o debes negociar con cada entidad.

Preguntas frecuentes:

¿Qué pasa si sube el Euríbor y tengo una hipoteca variable?

Tu cuota mensual se revisará al alza.

Por ejemplo, si firmaste un Euríbor + 1% y el Euríbor sube del 3% al 4%, tu tipo pasará de 4% a 5%. Esa diferencia se reflejará en tu mensualidad tras la revisión semestral o anual.

¿Cuánto tiempo es fijo el interés en una hipoteca mixta?

Normalmente entre **5 y 15 años**, aunque depende de la entidad financiera.

Después de ese periodo, el préstamo pasa a tipo variable referenciado normalmente al Euríbor.

¿Se puede cambiar de tipo de hipoteca después de firmar?

Sí, mediante una **novación** (modificación con tu banco actual) o una **subrogación** (cambio a otro banco).

Ambas operaciones tienen costes y requisitos, pero pueden ser una buena opción si cambian las condiciones del mercado o tu situación personal.

¿Cuál es la cuota mensual de una hipoteca fija vs variable?

La cuota de una **hipoteca fija** se mantiene constante, por ejemplo, 731€/mes a 25 años con un 3,25%.

En una **variable**, como Euríbor + 1%, la cuota dependerá del valor del Euríbor al momento de la revisión. Puede bajar... o subir.

¿Qué pasa si contrato una hipoteca mixta y quiero vender antes de que acabe el tramo fijo?

No pasa nada. Puedes vender la vivienda en cualquier momento.

Eso sí, revisa si tu hipoteca tiene una **comisión por reembolso anticipado**, especialmente durante los años iniciales.

¿Por qué las hipotecas fijas suelen tener intereses más altos?

Porque ofrecen **seguridad total** al cliente y el banco asume más riesgo en caso de bajadas del Euríbor.

A cambio de esa certidumbre, el tipo de interés inicial suele ser más elevado.

Test del Capítulo 6: ¿Hipoteca fija, variable o mixta?

1. ¿Qué diferencia principalmente una hipoteca fija de una variable?

- a) El tipo de interés permanece o cambia con el tiempo.
- b) El importe del préstamo.
- c) La entidad bancaria que la concede.
- d) La duración máxima.

2. ¿Cuál de las siguientes ventajas pertenece a la hipoteca fija?

- a) Tipo de interés inicial más bajo.
- b) Cuota estable durante toda la vida del préstamo.
- c) Revisión semestral del tipo de interés.
- d) Menor interés si el Euríbor baja.

3. ¿Qué riesgo asume quien elige una hipoteca variable?

- a) Que el banco le cambie la duración.
- b) Que el Euríbor suba y aumente la cuota.
- c) Que no pueda amortizar anticipadamente.
- d) Que la hipoteca se convierta en fija automáticamente.

4. En una hipoteca mixta, ¿qué ocurre después del periodo inicial fijo?

- a) El préstamo se cancela automáticamente.
- b) Pasa a tipo variable (normalmente Euríbor + diferencial).
- c) El interés se mantiene fijo indefinidamente.
- d) Solo cambia la duración.

5. ¿Para quién es más recomendable una hipoteca fija?

- a) Personas con ingresos variables que planean amortizar pronto.
- b) Personas con ingresos fijos que prefieren estabilidad a largo plazo.
- c) Personas que quieren beneficiarse de bajadas del Euríbor.
- d) Personas que van a vender la vivienda en pocos años.

6. ¿Qué tipo de hipoteca suele tener el tipo de interés inicial más bajo?

- a) Fija.
- b) Variable.
- c) Mixta.
- d) Todas por igual.

7. ¿Qué puedes hacer si quieres cambiar de tipo de hipoteca después de firmar?

- a) No es posible.
- b) Solo mediante una cancelación total.

- c) A través de una novación o subrogación.
 - d) Esperar a que finalice el préstamo.
-

¿Y ahora qué?

Cuenta cuántas respuestas crees que has acertado:

- **0–3 aciertos:** No pasa nada. Relee el capítulo y utiliza el simulador de préstamos para afianzar conceptos.
- **4–6 aciertos:** Vas por buen camino, pero aún puedes mejorar tu estrategia.
- **7–8 aciertos:** ¡Excelente! Dominas las claves para elegir la hipoteca adecuada para ti.

Realiza el test y comprueba las respuestas en el siguiente enlace:

<https://forohipotecario.es/respuestas-capitulo-6-ebook/>



Capítulo 7: ¿Qué miran los bancos a la hora de conceder una hipoteca?

Conocer los criterios internos que manejan las entidades financieras para aprobar o denegar una solicitud hipotecaria puede marcar una gran diferencia en tu proceso de compra. A lo largo de este capítulo vamos a analizar en detalle todos los factores que tienen en cuenta los bancos, basándome no sólo en la teoría, sino también en mi experiencia real durante más de una década analizando solicitudes de financiación.

1. El perfil del solicitante

Cuando los bancos hablan de “buen perfil” o “perfil de riesgo”, no es algo aleatorio. Hay variables muy concretas que condicionan cómo se ve tu solicitud desde dentro. Tener un buen perfil significa que, para el banco, eres un cliente predeciblemente solvente. Tener un perfil débil, en cambio, incrementa enormemente las posibilidades de que tu operación sea denegada.

Los dos aspectos más valorados son:

- **Estabilidad laboral:** Tener un contrato indefinido, especialmente a jornada completa, es un factor crítico. Pero no todos los contratos indefinidos valen lo mismo: importa mucho la **empresa para la que trabajas**. Un contrato en una multinacional consolidada o una gran empresa del IBEX 35 suele ser mejor valorado que un contrato, incluso indefinido, en una start-up, empresa pequeña o negocio autónomo.
- **Sector de actividad:** Hay profesiones que históricamente tienen más peso positivo: funcionarios, médicos, enfermeros, programadores informáticos, ingenieros... En cambio, profesiones con alta rotación o vulnerabilidad económica (como camareros o peones de obra) son vistas como de mayor riesgo.

También se valora el **historial de vida laboral**. Un historial con constantes cambios de empleo, periodos de paro prolongados o contratos de corta duración genera desconfianza. Por el contrario, una trayectoria estable y continua refuerza la percepción de solidez financiera.

Para que te ubiques, estos son los **códigos de contrato** más habituales que los bancos revisan en tu vida laboral:

- **1XX** – Indefinido a jornada completa (perfil excelente).
- **2XX** – Indefinido a tiempo parcial (menos favorable).
- **4XX** – Temporal a jornada completa (perfil débil).
- **5XX** – Temporal a tiempo parcial (muy mal valorado).

Recuerda: no solo importa tener trabajo, importa **el tipo de trabajo y la estabilidad** que demuestrés.

2. La capacidad de endeudamiento

Uno de los cálculos más importantes que realiza el banco es tu **ratio de endeudamiento**. Es la relación entre tus ingresos anuales netos y la suma de todas tus deudas financieras (incluyendo la nueva hipoteca).

La fórmula es sencilla:

Ratio de endeudamiento = Total de cuotas de préstamos anuales / Ingresos netos anuales

Por ejemplo:

- Ingresos: 2.000 € x 14 pagas = **28.000 € anuales**
- Préstamos actuales: coche 150 €/mes
- Nueva hipoteca solicitada: 450 €/mes

Cálculo:

- Gastos financieros anuales = $(150 + 450) \times 12 = 7.200 \text{ €}$
- Ratio de endeudamiento = $7.200 / 28.000 = 25\%$

Un ratio ideal suele estar **por debajo del 30%**. Algunos bancos admiten ratios de hasta **35%-40%** si el perfil económico es muy bueno o los ingresos son muy elevados.

Para ingresos superiores a 10.000 €/mes, incluso ratios del 45%-50% pueden ser aceptables, ya que el remanente disponible sigue siendo suficiente para vivir holgadamente.

Si quieres calcular de forma rápida tu ratio y saber cuánto podrías financiar, te invito a utilizar el **Simulador de Viabilidad Financiera** que encontrarás en nuestra web de **Forohipotecario**.

3. El ahorro disponible

Uno de los grandes olvidados por los compradores primerizos: **el ahorro**.

Las entidades financieras, por norma general, exigen que el cliente aporte:

- **El 20%** del precio de compraventa como entrada
- **Los gastos** asociados a la operación (notaría, registro, impuestos...)

Este ahorro es clave porque demuestra que eres capaz de gestionar tu dinero a largo plazo, lo que reduce el riesgo de morosidad.

Cuanto mayor sea tu aportación inicial, **mejores condiciones** podrás negociar.

Algunos intermediarios prometen financiación del **100%** o incluso **del 100% + gastos**, pero ojo: suelen implicar intereses más altos, comisiones encubiertas o avales adicionales.

Consejo importante: jamás utilices **un préstamo personal** para completar el importe de la compra. Aunque a corto plazo resuelva el problema de la entrada, a medio plazo pondrá en grave riesgo tu capacidad financiera.

Si te falta ahorro, considera alternativas como:

- Avals de programas públicos (SOMACYL, ICO, programas autonómicos...)
- Acuerdos de alquiler con opción a compra
- Ahorro previo más intensivo retrasando la compra.

4. Historial crediticio y CIRBE

El **historial crediticio** es otro de los elementos más críticos en el análisis bancario.

En España, existe la **CIRBE** (Central de Información de Riesgos del Banco de España), donde se registra la deuda viva de cada persona que supere ciertos límites de importe. Cuando solicitas una hipoteca, el banco revisa tu CIRBE para saber:

- Qué préstamos tienes activos (hipotecas, personales, tarjetas, avales...).
- Qué importes debes.
- Si tienes impagos registrados.

Pero la CIRBE no lo muestra todo. Para asegurarse de que pagas tus deudas puntualmente, el banco puede pedirte los **tres últimos recibos** de tus préstamos activos. Si detectan intereses de demora o impagos, automáticamente se complica tu solicitud.

Además de la CIRBE, también se consultan los **ficheros de morosidad**:

- **ASNEF**: impagos de servicios (telefonía, luz, gas...).
- **RAI**: deudas impagadas superiores a 300 euros con empresas.

Importante: estar incluido en ASNEF o RAI suele ser motivo automático de denegación, incluso aunque tu deuda fuera pequeña o ya abonada posteriormente.

Si tienes dudas, puedes consultar tu situación de manera gratuita solicitando información directamente a ASNEF o RAI antes de solicitar financiación.

Si detectas una inclusión injusta (por error, estafa, suplantación...), presenta inmediatamente las pruebas correspondientes (facturas, denuncias, resoluciones judiciales) para acreditar tu solvencia ante el banco.

5. Edad del solicitante y plazo máximo

La edad también condiciona el plazo máximo al que puedes solicitar una hipoteca.

Generalmente, los bancos fijan el **límite de 75 años** para la última cuota hipotecaria. Esto significa que si hoy tienes:

- **30 años** → podrías pedir hasta **40 años** de plazo.
- **45 años** → máximo **30 años** de plazo.
- **60 años** → sólo podrías pedir **15 años** de plazo.

Si solicitas la hipoteca con otra persona (pareja, hermano...), el banco tendrá en cuenta **la edad del mayor de los dos**.

) **Excepción:** en algunos casos, si el cotitular más joven tiene ingresos muy elevados, se puede conceder un plazo mayor tomando como referencia su edad, pero será una decisión discrecional del analista.

Ten presente que cuanto menor sea el plazo:

- Mayor será la cuota mensual.
- Menores serán los intereses pagados a largo plazo.

6. Valor de tasación del inmueble

La **tasación** es el estudio técnico que determina el valor real de mercado de la vivienda. El banco la utiliza para:

- **Calcular el porcentaje máximo de financiación** (normalmente hasta el 80% del valor menor entre tasación y compraventa).
- **Garantizar la recuperación del préstamo** en caso de impago y ejecución hipotecaria.

Por ejemplo:

- Precio de compraventa: 180.000 €
- Valor de tasación: 200.000 €
- El banco financiará el 80% de **180.000 €** (es decir, 144.000 €).

La normativa establece que el banco debe aceptar una tasación externa, siempre que:

- Esté realizada por una empresa homologada por el Banco de España.
- Cumpla con los requisitos técnicos de la **Norma ECO**.

Tip estratégico: un valor de tasación **superior** al precio de compra puede facilitar que el banco apruebe financiación superior al 80% de compraventa, aunque no lo garantizará automáticamente.

Consejo importante: nunca presiones a un tasador para que valore más alto; las entidades pueden rechazar tasaciones forzadas y perderás tiempo y dinero.

7. Garantías adicionales

Si no puedes alcanzar la financiación necesaria solo con la vivienda a adquirir, existen formas de reforzar la operación:

- **Hipotecante no deudor:** un familiar hipoteca su vivienda como segunda garantía, pero no responde personalmente de la deuda.
- **Avalista:** además de hipotecar su vivienda, se compromete personalmente al pago en caso de impago.

Estos mecanismos aumentan las posibilidades de que te concedan la hipoteca, pero debes valorarlo bien: implican un compromiso importante para la persona que avala o hipoteca su propiedad.

Una vez hayas amortizado la parte de deuda correspondiente a la vivienda adicional, podrás solicitar su **cancelación registral** mediante escritura de levantamiento de hipoteca.

8. Finalidad de la vivienda

El **destino del inmueble** influye directamente en el porcentaje de financiación concedido:

- **Residencia habitual** → Hasta el 80% (o más en casos especiales).
- **Segunda residencia** → Máximo 70% normalmente.
- **Vivienda de inversión** (alquiler, flipping...) → Entre el 60% y el 70%.

Cuanto mayor sea el riesgo percibido, menor será el porcentaje financiable. Por eso es importante **declarar con claridad** cuál será el uso principal de la vivienda.

G. La vinculación con el banco

Por último, uno de los factores que más puede ayudarte a conseguir mejores condiciones es la **vinculación** con la entidad financiera.

Cuanta más relación tengas con el banco (nómina domiciliada, recibos, seguros contratados, fondos de inversión...), más interés tendrá en retenerte como cliente y menos riesgo verá en ti.

Por ejemplo, algunos bancos ofrecen mejores tipos de interés si:

- Domicilias la nómina.
- Contratas un seguro de vida o un seguro de hogar.
- Realizas aportaciones periódicas a planes de pensiones.

Siempre debes calcular si esas vinculaciones te compensan en conjunto, pero sin duda pueden ayudarte a mejorar la oferta hipotecaria.

Conclusiones finales del capítulo

Ahora que sabes qué aspectos analizan los bancos al conceder una hipoteca, tienes una ventaja competitiva frente a otros solicitantes: puedes **prepararte mejor y fortalecer tu perfil** antes de solicitar financiación.

Recuerda:

- Cuida tu estabilidad laboral.
- Mantén tu nivel de endeudamiento bajo control.
- Aporta ahorros suficientes.
- Mantén un buen historial de pagos.
- Solicita tasaciones realistas y trabaja tu vinculación con el banco.

La concesión de una hipoteca no depende solo de tu salario, sino de un conjunto de factores interrelacionados que construyen el concepto de "buen perfil" para una entidad financiera.

Trabaja estos factores con antelación y te será mucho más fácil conseguir no solo la aprobación, sino también **unas mejores condiciones de tipo de interés, plazo y comisiones**.

Consejos prácticos adicionales

Antes de cerrar el capítulo, aquí tienes algunos **consejos finales** para mejorar tus probabilidades de éxito:

- **Prepara tu documentación con mimo:** presenta todos los documentos bien organizados desde el primer momento. Una solicitud ordenada transmite seriedad y agilidad al analista.
- **Elimina deudas pequeñas si puedes:** si tienes préstamos o tarjetas con cuotas bajas, amortízalos antes de pedir la hipoteca. Cada cuota que elimines mejora tu ratio de endeudamiento.
- **Consulta tu CIRBE antes de solicitar financiación:** puedes pedir gratuitamente tu CIRBE al Banco de España. Así sabrás qué verá el banco cuando analice tu solicitud.
- **Ten disponible tu historial laboral completo:** en especial si has trabajado en varios países o tienes lagunas laborales, prepara documentos que respalden tu trayectoria.
- **Valora solicitar una hipoteca conjunta:** si tu perfil individual es débil, unirlo al de otra persona solvente puede abrirte muchas puertas. Eso sí, debéis asumir ambos la deuda solidariamente.
- **No mientas ni ocultes información:** si omites un préstamo vigente o falseas tus ingresos, tarde o temprano el banco lo descubrirá. Esto no solo te cerrará puertas en esa entidad, sino posiblemente en otras.

Un ejemplo práctico para entenderlo todo

Imagina dos solicitantes:

Carlos:

- Contrato indefinido a tiempo completo en Mercadona desde hace 7 años.
- Ingresos: 1.800 €/mes.
- No tiene deudas ni tarjetas activas.
- Aporta el 30% de la compraventa entre entrada y gastos.
- Solicita financiación del 70% del precio de la vivienda.

Lucía:

- Contrato temporal en una startup tecnológica.

- Ingresos: 2.200 €/mes.
- Tiene un préstamo personal activo y dos tarjetas de crédito al 30% de utilización.
- Aporta solo el 10% de la compraventa.
- Solicita financiación del 90%.

Aunque Lucía gana más que Carlos, **Carlos tendría muchas más probabilidades de obtener la hipoteca** y, además, en mejores condiciones.

¿Por qué?
Porque su estabilidad laboral, ausencia de deudas y capacidad de ahorro lo convierten en un perfil de bajo riesgo.

Reflexión final

Conseguir una hipoteca no es una cuestión de suerte: es una cuestión de **preparación, estrategia y realismo**.

Desde Forohipotecario, nuestro objetivo es que no solo cumplas el sueño de tener tu vivienda, sino que firmes un préstamo en condiciones óptimas para tu futuro financiero.

Antes de solicitar tu hipoteca, hazte estas preguntas:

- ¿Mi estabilidad laboral es sólida?
- ¿Mi endeudamiento es razonable?
- ¿Tengo suficiente ahorro?
- ¿Tengo algún dato en ASNEF o RAI?
- ¿Mi edad me permite un plazo suficiente?
- ¿Estoy pidiendo una hipoteca razonable respecto a mi perfil?

Si puedes responder afirmativamente a todas ellas, estás en un momento excelente para plantearte la compra de tu vivienda.

Si no, no pasa nada: trabaja en fortalecer esos puntos y tu momento llegará.

Porque comprar una casa es importante, pero **comprarla bien** es vital.

ANEXO - ¿Quieres conocer qué tan bueno es tu perfil hipotecario?

Si quieres saber cómo te vería un banco hoy mismo, puedes hacer nuestro **Test de Perfil Hipotecario**, una herramienta sencilla que evalúa tu situación laboral, tu ahorro, tu nivel de endeudamiento y tu historial financiero para darte una puntuación del **1 al 10**.

Accede al test desde el siguiente enlace:

<https://forohipotecario.es/test-perfil-hipotecario/>

O, si lo prefieres, escanéalo directamente desde el **código QR** incluido en este capítulo.

Esta prueba te permitirá identificar tus puntos fuertes, detectar posibles debilidades y entender mejor qué pasos puedes dar para mejorar tu solvencia antes de solicitar una hipoteca.



Capítulo 8: Documentación y trámites

Una vez has encontrado la vivienda ideal y has formalizado la reserva o el contrato de arras —siguiendo, por supuesto, los pasos que hemos visto en capítulos anteriores— es el momento de ponerte manos a la obra con la solicitud de financiación.

En este capítulo, te explicaré **qué documentación necesitas** presentar en las entidades financieras y cómo se desarrolla el proceso de tramitación de la hipoteca, **paso a paso**, hasta obtener la aprobación definitiva.

¿Estás preparado para pedir la hipoteca?

Antes de adentrarnos en los trámites, es importante que tengas claro si tu situación financiera es adecuada para obtener una hipoteca sin complicaciones. En el capítulo anterior ya vimos cómo calcular tu **ratio de endeudamiento**, y analizamos qué aspectos valoran los bancos a la hora de estudiar una solicitud. Si todavía no has calculado tu ratio o no sabes cuál es tu capacidad máxima de compra, puedes utilizar el simulador gratuito disponible en nuestra web: **forohipotecario.es**.

Como regla general, si **tu ratio de endeudamiento supera el 40%** y tus **ingresos netos mensuales están por debajo de 3.000 euros** (en caso de solicitar la hipoteca solo) o de **5.000 euros** (si sois dos personas), es muy recomendable que hables primero con una o más entidades financieras para que valoren tu caso antes de iniciar el proceso completo.

Por el contrario, si tu ratio está por debajo del 30%, dispones del **20% del precio de compraventa ahorrado**, puedes asumir los gastos y no tienes préstamos en vigor, estás en una posición excelente para continuar. En ese caso, el siguiente paso que te recomiendo es **solicitar la tasación de la vivienda**.

¿Qué es una tasación y por qué es importante?

La **tasación** es un informe técnico que emite una sociedad de tasación homologada por el Banco de España. Su función principal es determinar el **valor de mercado del inmueble** que vas a comprar. Este valor será fundamental para que el banco calcule qué porcentaje puede financiarte, ya que normalmente las entidades prestan hasta un **80% del valor más bajo entre el de compraventa y el de tasación**.

El método más habitual que utilizan los tasadores se denomina "**método de comparación**", y consiste en estudiar el valor de otras viviendas similares que se hayan vendido o tasado recientemente en la misma zona. Cuanto más activo sea el tasador en la zona, más referencias tendrá, lo que suele traducirse en una valoración más realista y, por tanto, más útil.

Mi recomendación es que no encargues la tasación a la ligera ni elijas cualquier empresa porque sea la más barata. Te conviene saber **qué tasadoras son más habituales en la zona** y qué tasadores suelen trabajar allí. Puedes preguntar en las inmobiliarias locales,

notarías o incluso en entidades financieras. Ellos conocen bien qué empresas están más activas y cuáles suelen ofrecer valoraciones coherentes con la realidad del mercado.

¿Cuánto cuesta tasar una vivienda?

El coste medio de una tasación se sitúa entre los **300 y 500 euros**, dependiendo del tipo de inmueble, su ubicación y el tamaño del mismo. Según la **Ley 5/201G, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario**, salvo que el banco indique lo contrario, este coste **debe asumirlo el cliente**.

Aunque algunas entidades te pueden ofrecer asumir el coste de la tasación si firmas con ellas, ten cuidado: **en ocasiones he visto tasaciones con valores sospechosamente bajos**, lo cual puede poner en riesgo tu financiación. Además, si finalmente no firmas con ese banco, podrían incluso reclamártela, y no siempre por un precio razonable. Por eso, siempre recomiendo que pidas **una tasación independiente**, válida para cualquier entidad financiera, y que esté realizada por una empresa **homologada por el Banco de España**.

Con una tasación independiente, tienes más libertad para negociar simultáneamente con varias entidades sin casarte con ninguna.

Lista completa de documentación a presentar

La siguiente documentación es la que suelen solicitar todos los bancos para iniciar el estudio hipotecario. Cuanto más completa y organizada la entregues, más rápido recibirás respuesta:

1. **DNI o NIE** en vigor de todos los solicitantes.
2. **Contrato de trabajo** actualizado.
3. **Dos o tres últimas nóminas**.
4. **Vida laboral actualizada**.
5. **Declaración de la Renta** (último ejercicio presentado).
6. **Recibos de préstamos vigentes**, si los hubiera.
7. **Extracto bancario reciente**, donde se visualicen ingresos y ahorro disponible.
8. **Nota simple registral** de la vivienda que vas a adquirir.
9. **Contrato de reserva o arras**, según el caso.

Además, pueden solicitarte otra documentación complementaria, como:

- Notas simples de otras propiedades a tu nombre.
- Certificado energético de la vivienda.
- Escrituras de capitulaciones matrimoniales (si estás casado en régimen de separación de bienes).

- Certificado de empadronamiento (si aplicas a bonificaciones fiscales).

Tener toda esta documentación preparada de antemano te ahorrará retrasos y facilitará que obtengas una **FEIN** en el menor tiempo posible.

¿Qué es la FEIN?

La **FEIN** (Ficha Europea de Información Normalizada) es un documento fundamental en el proceso hipotecario. Contiene toda la información relevante sobre las condiciones de la hipoteca que te ofrece el banco:

- Tipo de interés (fijo, variable o mixto).
- Plazo de amortización.
- Cuota mensual.
- Comisiones.
- Vinculaciones (seguros, tarjetas, domiciliación de nómina, etc.).
- Responsabilidad hipotecaria.
- Gastos asociados.

Una vez que el banco ha revisado toda tu documentación y ha recibido la tasación, emitirá una FEIN con una propuesta personalizada. Esta **propuesta debe ser exacta y fiel** a lo que pactaste previamente, ya que es el documento sobre el que se basará la escritura que firmarás en notaría.

Firmar la FEIN **no implica todavía ningún compromiso** de contratar la hipoteca con ese banco, pero sí sirve como justificante de que has recibido la información y que estás conforme con ella.

El plazo de reflexión obligatorio

Tras la firma de la FEIN, debe transcurrir un **plazo legal de reflexión** antes de firmar la hipoteca ante notario:

- En la mayoría de comunidades autónomas: **10 días naturales**.
- En **Cataluña**: **14 días naturales (salvo pacto contrario)**.

Este plazo está diseñado para que puedas **reflexionar con calma**, comparar ofertas, consultar con algún asesor o resolver tus dudas antes de firmar un compromiso de tan largo plazo como es una hipoteca.

La negociación: la parte más entretenida

Aunque lo trataremos con más detalle en el próximo capítulo, quiero adelantarte que uno de los momentos más importantes del proceso hipotecario es la **negociación**. Una vez

tengas varias ofertas encima de la mesa, es el momento de compararlas, enfrentarlas entre sí, e incluso renegociar condiciones con los bancos o brokers que te las han facilitado.

Este juego de propuestas y contraofertas es donde realmente puedes marcar la diferencia y conseguir **ahorros significativos durante años**.

Conclusión del capítulo

Solicitar una hipoteca puede parecer un proceso complicado, pero si has llegado hasta aquí, ya sabes que **el conocimiento es poder**. Preparar con antelación tu documentación, conocer bien tu situación financiera y moverte con inteligencia entre las entidades te permitirá tomar decisiones más seguras y conseguir mejores condiciones.

En este capítulo hemos visto el paso a paso para preparar tu solicitud hipotecaria con todas las garantías. Y ahora sí, ha llegado el momento de negociar.

En el próximo capítulo te contaré cómo hacerlo con estrategia, cabeza y sin caer en trampas frecuentes.

Capítulo G: Gastos de compraventa e impuestos

Antes de que comiences la lectura de este capítulo, quiero darte las gracias por haber llegado hasta aquí. Escribí este libro con el objetivo de acompañarte —paso a paso— en la compra de tu vivienda ideal. Si has llegado hasta este punto, ya conoces muchas de las claves que pueden ahorrarte errores, dinero y quebraderos de cabeza. Pero aún falta un aspecto fundamental: **los gastos de compraventa e impuestos**.

En la web de forohipotecario.es tienes a tu disposición un **simulador de gastos de compraventa** que podría resumirte este capítulo en apenas unos segundos. Sin embargo, te recomiendo que leas con atención esta parte, porque entender el **porqué de cada gasto y cada impuesto** te dará una visión mucho más completa de todo lo que rodea una compra con hipoteca.

1. Impuestos al comprar una vivienda en España

Cuando compras una vivienda, el primer punto clave es distinguir **si se trata de una vivienda nueva o de segunda mano**. La diferencia no está en su estado físico, sino en si tú eres el **primer propietario tras la construcción** o no.

Vivienda nueva → IVA + IAJD

Si eres el primer comprador, pagarás **IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido)**. Este impuesto es de carácter **estatal**, por lo que **se aplica igual en todo el país**. El tipo general es del **21%**, aunque si acreditas que la vivienda será tu residencia habitual se reduce al **10%**.

Consejo práctico: empadronate en la vivienda una vez la compres. Es la forma más sencilla de demostrar que será tu residencia habitual y acogerte al tipo reducido.

Pero aquí no acaba todo. Además del IVA, tendrás que pagar el **Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD)**, un tributo **autonómico** que grava la formalización de documentos notariales, como la escritura pública de compraventa.

El tipo impositivo del IAJD varía según la comunidad autónoma: puede ir desde el **0,5% hasta el 2%** del valor de la vivienda.

Ejemplo práctico:

Imagina que compras una vivienda nueva por **300.000 €** en la **Comunidad de Madrid**:

- Precio de compraventa: 300.000 €
 - IVA (10%): 30.000 €
 - IAJD (0,5%): 1.500 €
- Total impuestos: 31.500 €**

El pago del IVA se realiza al promotor o constructor, quien posteriormente lo declara a Hacienda en su modelo 303 como **IVA repercutido**. En realidad, sucede lo mismo que

cuando compras en un supermercado: el IVA está incluido en el precio, pero la empresa lo liquida trimestralmente a la Agencia Tributaria.

Vivienda de segunda mano → ITP

Si la vivienda ya ha tenido un propietario anterior, entonces no pagarás IVA, sino el **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)**.

Este impuesto también tiene **carácter autonómico**, por lo que su tipo impositivo depende de dónde compres.

Siguiendo el ejemplo anterior, si compras una vivienda usada en Madrid por 300.000 €, aplicarías un tipo general del **6%**, lo que equivale a **18.000 € de ITP**.

Importante: el sujeto pasivo, es decir, **quien paga el impuesto**, es siempre el comprador.

Además, el ITP puede incluir **bonificaciones autonómicas** en función de tu edad, tus ingresos, si la vivienda será habitual o si pertenece a determinadas zonas rurales o municipios con medidas de repoblación.

En la **Comunidad de Madrid**, por ejemplo, existe una **bonificación del 10%** para quienes compren su vivienda habitual, aunque pueden darse otros supuestos con mayores reducciones. En ciertas comunidades se puede llegar a pagar tan solo un 3%, mientras que en otras el tipo puede alcanzar hasta el 12%.

Si quieres conocer las bonificaciones vigentes en tu comunidad, en **Forohipotecario** tienes una guía completa actualizada que te permitirá calcularlo fácilmente.

2. Gastos derivados de la compra de vivienda

Una de las dudas más frecuentes que me plantean los clientes es si pedir una hipoteca encarece la operación de compraventa.

La respuesta es **no necesariamente**.

Vamos a ver por separado los **gastos asociados a la compraventa** y los **vinculados a la hipoteca**:

Gastos de la compraventa

- **Notaría:** entre 700 € y 900 € aproximadamente, dependiendo del número de copias, extensión y valor de la escritura.
- **Registro de la Propiedad:** entre 300 € y 400 €, por inscribir el inmueble a tu nombre.
- **Gestoría (opcional, salvo si hay hipoteca):** en torno a 400 €–500 €, para tramitar la liquidación de impuestos y registro.

Gastos de la hipoteca

Con la **Ley 5/2016 de Contratos de Crédito Inmobiliario**, los gastos asociados a la **escritura de hipoteca** los asume el banco. Es decir:

- Notaría (hipoteca)

- Registro (hipoteca)
- Gestoría (hipoteca)
- Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (en caso de hipoteca)

Sin embargo, esta ley **no cubre la escritura de compraventa**, cuyos gastos siguen siendo responsabilidad del comprador.

Además, el comprador debe asumir:

- **Tasación del inmueble:** unos 350–450 €, necesaria para solicitar la hipoteca.
- **Seguro de daños o incendio:** obligatorio por ley mientras exista la hipoteca.
- **Gastos de cancelación registral:** cuando se termine de pagar el préstamo, el levantamiento de la carga cuesta unos 100–150 €.

Puedes calcular los gastos derivados de la compraventa de tu inmueble en el siguiente enlace o QR:

<https://forohipotecario.es/calculadora-gastos-compraventa/>



3. Diferencias clave entre escritura de compraventa y escritura de hipoteca

Muchas personas confunden ambos documentos, pero son cosas distintas:

- **Escritura de compraventa:** transfiere la propiedad del inmueble.
- **Escritura de hipoteca:** constituye la garantía sobre el préstamo.

La confusión se debe a que ambas se firman en el mismo acto notarial, pero cada una genera sus propios gastos y obligaciones fiscales.

4. Recomendaciones prácticas

- **Usa siempre simuladores oficiales o fiables.** En Forohipotecario puedes estimar con precisión todos tus gastos e impuestos.

- **Guarda tus justificantes de pago** (modelo 600, tasación, seguros...). Te serán útiles en caso de revisión o deducción.
- **Compara comunidades autónomas.** Si compras en zonas limítrofes, la diferencia en impuestos puede ser de miles de euros.
- **Empadrónate y declara tu residencia habitual.** Así podrás acceder a los tipos reducidos y bonificaciones fiscales.

5. Resumen visual: impuestos y gastos al comprar una vivienda

Si la vivienda es nueva:

Si la vivienda es usada:

Concepto	Tipo impositivo	Quién lo paga	Importe aproximado (vivienda 300.000 €)
IVA	10% (vivienda habitual)	Comprador	30.000 €
IAJD	0,5% – 2% (según CCAA)	Comprador	1.500 €
Total impuestos			31.500 € aprox.
Concepto	Tipo impositivo	Quién lo paga	Importe aproximado (vivienda 300.000 €)
ITP	6% (según CCAA)	Comprador	18.000 €
Total impuestos	18.000 € aprox.		

Gastos generales:

Concepto	Rango estimado	Quién lo paga
Notaría (compraventa)	700 €–900 €	Comprador

Registro de la Propiedad	300 €–400 €	Comprador
Tasación	350 €–450 €	Comprador
Gestoría (si aplica)	400 €–500 €	Comprador
Seguro de daños/incendio	variable	Comprador
Cancelación registral (al final del préstamo)	100 €–150 €	Comprador

6. En resumen

Cuando compras una vivienda en España, debes tener en cuenta **dos grandes bloques de costes**:

1. **Impuestos** → IVA o ITP, más el IAJD si corresponde.
2. **Gastos derivados** → notaría, registro, tasación, gestoría y seguros.

Conocerlos de antemano te permitirá evitar sorpresas, negociar mejor el precio final y calcular el verdadero coste de tu vivienda.

Y recuerda: **la información es poder, pero la comprensión fiscal es libertad financiera.**

Anexo especial: Bonificaciones fiscales en el ITP por Comunidades Autónomas

Uno de los aspectos más desconocidos —y al mismo tiempo más importantes— del proceso de compra de vivienda es la **existencia de bonificaciones fiscales en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)**. Este impuesto, que grava la compraventa de viviendas usadas, puede variar significativamente de una comunidad a otra, y en algunos casos, las reducciones aplicadas llegan a ser **sorprendentemente favorables para el comprador**.

¿Por qué existen estas bonificaciones?

El ITP es un impuesto **autonómico**, lo que significa que **cada Comunidad Autónoma tiene libertad para fijar su tipo impositivo y sus propias bonificaciones**. Esta autonomía fiscal hace que el importe final que pagues por tu vivienda dependa en gran medida del lugar donde la compres. La razón es sencilla: cada territorio adapta sus incentivos fiscales a su **realidad económica y demográfica**, fomentando la compra de vivienda en zonas donde se necesita impulsar la actividad económica o fijar población.

Tipos de bonificaciones más habituales

Aunque cada comunidad establece sus propias normas, la mayoría de las bonificaciones se aplican a los siguientes perfiles:

- **Jóvenes menores de 35 años**, especialmente si compran su primera vivienda habitual.
- **Familias numerosas o monoparentales**, o personas con discapacidad.
- **Adquisición de vivienda habitual**, cuando se destina a residencia principal del comprador.
- **Compras en zonas rurales o despobladas**, donde se busca incentivar la repoblación.
- **Viviendas protegidas (VPO)**, que disfrutan de tipos reducidos automáticos.

Estas reducciones pueden suponer **una diferencia de miles de euros** respecto al tipo general aplicable en tu comunidad.

Mapa interactivo de Forohipotecario

Para que no tengas que revisar una a una las normativas autonómicas, en forohipotecario.es hemos creado un **Mapa Interactivo de Bonificaciones Fiscales del ITP**. En él podrás:

- Consultar el **tipo impositivo general y bonificado** de tu comunidad autónoma.
- Ver qué **requisitos** son necesarios para acogerte a cada reducción.
- Acceder directamente a la **normativa oficial y modelos tributarios** correspondientes.

Solo tienes que seleccionar tu comunidad en el mapa y obtendrás toda la información actualizada en cuestión de segundos.

Ejemplo práctico

Para que te hagas una idea de la magnitud de estas diferencias, existen comunidades donde el ITP puede llegar a ser **prácticamente simbólico** si se cumplen ciertos requisitos. Por ejemplo, en **Castilla y León**, en casos muy concretos —como la compra de vivienda habitual por jóvenes o familias en municipios con riesgo de despoblación— el tipo impositivo puede **reducirse hasta el 0,01% del precio de compraventa**.

Eso significa que por una vivienda de 150.000 €, **el comprador solo pagaría 15 € de impuesto**, en lugar de los 9.000 € que pagaría aplicando un tipo general del 6%.

Este ejemplo demuestra por qué es tan importante conocer las bonificaciones autonómicas antes de comprar una vivienda: **la diferencia entre informarse o no puede traducirse en miles de euros de ahorro**.

En resumen

- El ITP **no es igual en toda España**: depende de la comunidad autónoma.
- Existen **bonificaciones por edad, tipo de vivienda, familia o zona rural**.
- Algunas reducciones pueden llegar a ser **prácticamente del 100%**.
- Puedes consultar todas las bonificaciones actualizadas en el **Mapa Interactivo de Forohipotecario**, disponible de forma gratuita.

En definitiva, antes de firmar la escritura, dedica unos minutos a explorar tu situación en el mapa.

Puede ser la diferencia entre pagar **miles de euros... o apenas unos céntimos**.

Capítulo 10: Negociar con el banco y con el bróker

Ahora que ya tienes clara la vivienda que quieres comprar y conoces tus límites financieros, llega uno de los momentos más decisivos del proceso: **negociar la hipoteca**.

Buscar la mejor financiación posible no es simplemente comparar tipos de interés. Es una **verdadera negociación**, donde tus ingresos, tu estabilidad laboral y tu capacidad de ahorro son tus **armas de negociación**. El banco analizará cada detalle de tu perfil para decidir no solo si te presta, sino **en qué condiciones**.

1. Entender la negociación: el riesgo como punto de partida

Cuando se habla de hipotecas, todo gira en torno a una palabra: **riesgo**.

A menor riesgo para el banco, mejores condiciones para el cliente. A mayor riesgo, más caro será el préstamo.

Permíteme contarte una anécdota real de mis años como director de oficina bancaria. Un día, un cliente con ingresos modestos y poca antigüedad laboral me pidió financiación para el 90% del valor de su vivienda. Al entregarle la simulación, se sorprendió al ver un tipo de interés más alto que el de un amigo suyo, al que yo mismo había tramitado la hipoteca unas semanas antes.

—“No lo entiendo”, me dijo. “¿Por qué si mi amigo gana más dinero, le cobras menos interés? ¿No debería ser al revés?”.

Su razonamiento parecía lógico, pero no tenía en cuenta algo fundamental: **el tipo de interés refleja el riesgo de impago, no el nivel de renta**. Le expliqué que su amigo era funcionario, con ingresos estables y pidiendo menos del 70% del valor del inmueble. Él, en cambio, necesitaba más del 80%, tenía un empleo temporal y apenas ahorros. En otras palabras: su riesgo era mayor.

Le puse un ejemplo que siempre funciona: “Imagina que tienes 100.000 euros ahorrados y dos amigos te piden prestarlo. Uno ha montado diez empresas y todas han ido bien; el otro cambia de idea cada mes y nunca termina lo que empieza. ¿A cuál le pedirías más intereses por dejarle el dinero?”.

Él sonrió. Había entendido lo que en banca llamamos *scoring*: una valoración interna que combina todos los factores financieros y personales del cliente para calcular su nivel de riesgo.

2. Cómo mejorar tu perfil antes de negociar

Antes de acudir al banco, te recomiendo **mejorar tu scoring personal**. En el blog de Forohipotecario tienes un artículo completo sobre cómo hacerlo, pero aquí te dejo los pilares más importantes:

- **Reduce tus deudas previas.** Si puedes cancelar algún préstamo o tarjeta, hazlo.
- **Ahorra al menos un 20% del valor de la vivienda.** Cuanta más entrada tengas, mejor te percibirá el banco.

- **Mantén estabilidad laboral.** Los contratos indefinidos y las oposiciones suman puntos.
- **Evita movimientos financieros bruscos.** Grandes transferencias o préstamos entre familiares antes de la firma pueden generar sospechas.
- **Controla tu ratio de endeudamiento.** Idealmente, que tus cuotas no superen el 30–35% de tus ingresos netos.

Si vas a solicitar más del 80% de la compraventa o tu endeudamiento es alto, **prepárate para encontrar más obstáculos**. Algunos bancos directamente no aceptan operaciones de alto riesgo, y otros solo las tramitan si existen garantías adicionales o un avalista.

3. La figura del bróker hipotecario

Cuando un cliente no encaja fácilmente en los criterios de los bancos, entra en juego la figura del **bróker hipotecario** o **intermediario financiero**. Su función es clara: recopilar tu documentación, analizar tu perfil y presentarlo a sus entidades colaboradoras en busca de la mejor oferta posible.

Los brókers trabajan a éxito, es decir, **solo cobran si la operación se formaliza**, y sus honorarios suelen oscilar entre **2.000 y 10.000 euros**, dependiendo de la complejidad del expediente.

En *Forohipotecario*, sin embargo, trabajamos con un enfoque distinto. No actuamos como intermediarios financieros tradicionales, sino como **asesores independientes** que te acompañan durante todo el proceso de búsqueda de financiación. Te ayudamos a entender cada fase, te guiamos en la preparación de documentos y colaboramos directamente con las entidades financieras, siempre con **transparencia total** y unos **honorarios mucho más accesibles**, porque creemos en construir **una comunidad de compradores bien informados**.

4. Errores comunes al negociar con el banco

Uno de los errores más frecuentes es **limitarse a preguntar en el banco de toda la vida**. La confianza está bien, pero la competencia entre entidades puede marcar diferencias enormes en las condiciones finales. Hay bancos en fases de **expansión comercial** o campañas de captación que ofrecen mejores tipos, plazos más flexibles o incluso un mayor porcentaje de financiación.

Por eso, **comparar siempre compensa**.

Cuando te sientes frente al director o al gestor hipotecario, recuerda que la honestidad es tu mejor aliada. Ocultar información —como préstamos personales, impagos o situaciones laborales inestables— **solo perjudica tu credibilidad**.

Ten por seguro que el banco lo descubrirá: lo verá en la CIRBE (tu historial de créditos), en los ficheros de morosidad (ASNEF, RAI o Experian) o en tu vida laboral.

Y sobre todo: **nunca mientas**. Si el banco detecta una incongruencia, probablemente descarte tu expediente.

5. La actitud ideal durante la negociación

Si tu perfil no es el más sólido, evita adoptar una actitud de súplica.

Una hipoteca no es un favor que te hace el banco, sino un acuerdo beneficioso para ambos. Tú consigues la vivienda que deseas y el banco obtiene un cliente durante los próximos 20 o 30 años.

Por eso, muestra seguridad, pero sin arrogancia.

Haz saber al gestor que estás **valorando opciones en otras entidades**, pero que te gustaría trabajar con ellos si las condiciones son competitivas.

Evita decir que "estás comparando 10 bancos distintos" (eso transmite imagen de *subastero*), pero tampoco declares ciegamente que su banco es "el mejor del mundo": huele a desesperación.

La serenidad genera confianza.

Y la confianza, mejores condiciones.

6. Los productos vinculados: el terreno de la trampa

Durante la negociación, muchos bancos intentarán ofrecerte productos adicionales: seguros de vida, alarmas, tarjetas o planes de pensiones. Algunos pueden ser útiles, pero otros **solo encarecen el coste real de la hipoteca**.

Si el banco te ofrece una bonificación en el tipo de interés a cambio de contratar varios productos, **haz los cálculos**:

A veces, lo que ahorras en intereses lo pierdes pagando comisiones o primas de seguros elevadas.

Mi consejo es simple: **elige los productos que te aporten valor real** y solicita siempre las ofertas **por escrito**.

Así podrás comparar con calma desde casa y tendrás respaldo documental si las condiciones cambian al recibir la FEIN (Ficha Europea de Información Normalizada).

7. Cómo negociar con un bróker hipotecario

Si decides acudir a un bróker, asegúrate de **entender bien sus honorarios y condiciones** antes de firmar nada. Pide que te detallen si cobran **por éxito** (solo si consiguen la financiación) o **por gestión** (aunque no se formalice).

Y, sobre todo, aclara si puedes seguir buscando por tu cuenta sin tener que pagarles comisión si tú consigues la hipoteca directamente.

Es habitual que algunos brókers te digan que tienen "una aprobación prácticamente cerrada" con un banco. A veces es cierto... y otras veces no. Por eso, **negocia la exclusividad y las condiciones por escrito**.

Un buen profesional te mostrará transparencia, explicará las ofertas que ha recibido y te dejará libertad para decidir.

8. Documentación y seguimiento

Pide siempre que **todas las ofertas y condiciones te las entreguen por correo electrónico o en papel**. Esto no solo te ayuda a recordarlas, sino que también te protege en caso de discrepancias futuras.

En la fase de preconcesión, la información puede variar de un día para otro, especialmente si los tipos de interés están cambiando, así que guarda todos los correos y simulaciones. Cuando recibas la **FEIN**, revisa que las condiciones coincidan exactamente con lo pactado verbalmente.

Si hay diferencias, no firmes sin aclararlas. Un error aquí puede costarte miles de euros a lo largo de los años.

G. En resumen

Negociar una hipoteca es una mezcla de **estrategia, conocimiento y psicología**. Cuanto más preparado estés, mejor será el resultado.

- Conoce tu perfil y mejora tu *scoring* antes de pedir financiación.
- No te limites a un solo banco: **compara y pregunta**.
- Sé honesto y transparente: el banco valora más la coherencia que la perfección.
- Mantén la calma, no ruegues ni aparentes urgencia.
- Revisa por escrito todas las ofertas antes de firmar.
- Si recurres a un bróker, negocia sus honorarios y su exclusividad.

Recuerda: una buena hipoteca no se consigue con suerte, sino con **información, paciencia y negociación inteligente**.

Para comparar de forma eficiente, en Forohipotecario hemos creado una calculadora que te permite comparar la TAE real de hasta 3 bancos distintos. Te dejo el enlace directo y QR:

<https://forohipotecario.es/comparador-tae/>



Capítulo 11: La firma en notaría y la posventa

Llegamos a uno de los momentos más esperados de todo el proceso: la **firma en notaría**. Después de semanas —o incluso meses— de búsqueda, comparativas, negociaciones y revisiones, por fin ha llegado el día en el que te conviertes oficialmente en propietario. Sin embargo, antes de ese instante tan simbólico en el que te entregan las llaves, hay una serie de pasos técnicos, legales y financieros que conviene entender bien para evitar sorpresas.

1. El periodo entre la FEIN y la firma

Una vez que has firmado la **FEIN** (Ficha Europea de Información Normalizada), comienza un periodo de reflexión obligatorio de **10 días naturales** antes de poder formalizar la escritura de compraventa e hipoteca.

Es importante recalcar que son **días naturales**, no hábiles. Por ejemplo, si firmaste la FEIN el 10 de febrero, el plazo mínimo termina el 20 y **podrías firmar a partir del día 21**.

Este periodo de espera —establecido por la **Ley 5/201G, reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario (LCCI)**— no es una formalidad burocrática, sino una **garantía de transparencia y reflexión**. Su finalidad es que el comprador pueda revisar con calma las condiciones del préstamo, consultar dudas y recibir asesoramiento notarial gratuito antes de firmar.

2. El acta previa o acta de transparencia

Durante ese intervalo, deberás acudir a la notaría para otorgar lo que se conoce como **acta previa de transparencia** o **acta de asesoramiento notarial**. Este acto es obligatorio para todos los **intervinientes del préstamo**: titulares, avalistas o fiadores.

En la práctica, consiste en una reunión privada entre el notario y los firmantes, donde el fedatario público **verifica que comprendes todas las condiciones del préstamo**. El notario te explicará el contenido íntegro de la FEIN y comprobará, mediante un breve test, que has entendido los puntos clave: el tipo de interés, las comisiones, el cuadro de amortización, las cláusulas de vencimiento anticipado o el reparto de gastos.

Esta cita tiene **carácter gratuito** y es el momento idóneo para resolver todas tus dudas. Una vez firmada la escritura, **no habrá marcha atrás**, por lo que mi consejo es claro: **pregunta todo lo que no entiendas, por muy obvio que te parezca**.

¿Puedo elegir notario?

Sí. La ley establece que **el cliente es quien elige libremente la notaría**.

Y debe ser el mismo notario quien autorice tanto el acta previa como la escritura de hipoteca.

No es posible realizarlas en notarías diferentes, porque el acta está vinculada directamente al expediente hipotecario.

Ahora bien, si comprador y vendedor se encuentran en lugares distintos, puede autorizarse la compraventa y la hipoteca en **notarías separadas**, siempre que se realice mediante un **mandatario verbal** que ratifique la operación.

Por ejemplo: si resides en Madrid y compras una vivienda en Alicante, puedes firmar en Madrid mientras el vendedor lo hace en Alicante. El notario del comprador firmará la hipoteca y el de Alicante ratificará la compraventa. Este trámite genera un pequeño sobre coste (unos **200 o 300 euros** adicionales), pero suele ser más económico y cómodo que desplazarte.

3. Los medios de pago: cómo demostrar el origen y destino del dinero

Durante la preparación de la escritura, uno de los aspectos más vigilados por la notaría y el banco son los **medios de pago**.

La ley exige que todas las operaciones queden perfectamente identificadas para prevenir el fraude y el blanqueo de capitales.

En términos simples, los medios de pago son el **detalle exacto de cómo se paga la vivienda**: cuánto se abona, a quién, de qué forma y desde qué cuenta.

Veamos un ejemplo práctico:

- Precio total de compraventa: **200.000 €**
- Cantidad entregada en arras: **20.000 €** mediante transferencia (deberás presentar justificante).
- Importe restante a pagar en notaría: **180.000 €** mediante cheque bancario emitido por la entidad financiera.

Si el banco te concede un préstamo de 170.000 €, deberás **ingresar los 10.000 € restantes** en la cuenta hipotecaria antes del día de la firma, para que la suma coincida con el importe del cheque.

Del mismo modo, si el préstamo es algo superior al precio de compraventa (por ejemplo, 190.000 € para pagar una vivienda de 180.000 €), el excedente quedará en tu cuenta y servirá para cubrir los **gastos de gestoría, notaría, registro e impuestos** incluidos en la **provisión de fondos**.

Mi recomendación es que **pidas con antelación al banco el desglose completo de los gastos** que te aplicará en la provisión de fondos, para tener los importes exactos el día de la firma y evitar retrasos o confusiones.

Si quieres conocer cuánto es el importe pendiente para ingresar en tu cuenta, utiliza nuestra calculadora de ForoHipotecario:

<https://forohipotecario.es/calculadora-entrega-inicial/>



4. Preparativos antes del día de la firma

Después de haber participado en más de quinientas firmas, puedo asegurarte que no hay dos iguales. Cada operación tiene su ritmo, sus imprevistos y sus emociones. Comprar una vivienda siempre genera cierta tensión: es una mezcla de ilusión, nervios y responsabilidad. Por eso, conviene **llegar preparado y con la mañana libre**. En notaría se sabe cuándo se entra, pero no cuándo se sale.

Algunos consejos esenciales:

1. **DNI en vigor.** Parece evidente, pero los nervios hacen estragos. Si está caducado, no podrás firmar.
2. **Revisión de cargas.** Aunque la inmobiliaria lo haya comprobado, revisa la **nota simple**. Si existen cargas, el vendedor debe aportar certificado de deuda pendiente o de deuda cero.
3. **IBI del año en curso.** Acuerda antes quién lo paga. Si no hay acuerdo, la ley establece que se **prorratee** entre comprador y vendedor según la fecha de la firma. En *Forohipotecario* dispones de una **calculadora gratuita de prorrateo del IBI** que te permitirá conocer la parte exacta que corresponde a cada uno. Te dejo el link y el QR:

<https://forohipotecario.es/calculadora-prorrateo-ibi/>



4. **Comunidad de propietarios.** Solicita al vendedor el último recibo de pago o un certificado del presidente acreditando que está al corriente. Aunque la firma no esté legitimada, es una garantía adicional.

5. **Certificado energético.** Obligatorio desde 2013. Suele costar entre 90 y 100 euros y tiene una vigencia de 10 años. Además, algunas entidades aplican **bonificaciones en el tipo de interés o la comisión de apertura** si la vivienda tiene calificación A o B.

Si alguno de estos documentos falta, no te preocupes: el notario puede dejar constancia en la escritura y subsanarlo posteriormente, pero es mejor evitar demoras innecesarias.

5. El día de la firma: qué esperar

El día de la firma en notaría suele desarrollarse en tres fases: **revisión, lectura y otorgamiento**.

Primero, el oficial de la notaría comprobará toda la documentación: la escritura, los medios de pago, los documentos de identidad, el certificado energético, el justificante de arras y la nota simple. También verificará que el préstamo esté correctamente autorizado y que el cheque coincida con el importe reflejado.

Después, el notario procederá a la **lectura pública de la escritura**. Aunque puede parecer un mero trámite, es el acto jurídico que da validez al contrato. Durante la lectura, el notario debe asegurarse de que todas las partes comprenden lo que firman, explicando los aspectos esenciales y atendiendo cualquier duda.

Una vez firmada la escritura, se produce la **entrega simbólica de las llaves**. Ese momento marca el punto de inflexión: el inmueble deja de ser del vendedor y pasa a ser oficialmente tuyo.

Desde ese instante, eres el nuevo propietario y asumes todas las responsabilidades derivadas: el pago del IBI, los gastos de comunidad, el mantenimiento y, por supuesto, la hipoteca.

6. Qué sucede después de firmar

Tras la firma, la notaría te entregará una **copia simple** —en papel o por vía telemática— de la escritura de compraventa. Con esa copia podrás:

- Empadronarte en el ayuntamiento correspondiente.
- Solicitar el cambio de titularidad de los suministros (agua, luz, gas).
- Comunicar la adquisición a la comunidad de propietarios.

La **gestoría del banco** será la encargada de realizar los trámites más técnicos: liquidación de impuestos (modelo 600), pago de plusvalía municipal si procede, inscripción en el **Registro de la Propiedad** y archivo de facturas.

El proceso completo suele tardar **entre dos y cuatro meses**. Cuando todo esté correctamente inscrito, recibirás los **originales de la escritura**, junto con el justificante del impuesto y las facturas de notaría, registro y gestoría. En ese momento también se te devolverá el **sobranante de la provisión de fondos**, algo que ocurre en prácticamente todas las operaciones.

7. Consejos finales para la posventa

Una vez que tengas la vivienda a tu nombre, comienza una nueva etapa: la **posventa**. Aunque muchas personas piensan que el proceso termina con la firma, lo cierto es que los primeros meses son clave para dejar todo bien organizado:

- **Guarda toda la documentación.** Crea una carpeta física o digital con las escrituras, la FEIN, las facturas, los justificantes de pago y el cuadro de amortización.
- **Revisa los seguros.** Si contrataste seguros vinculados a la hipoteca, verifica que la póliza esté emitida correctamente, que cubra el continente (no solo el contenido) y que figure tu nombre como tomador.
- **Controla el primer recibo de hipoteca.** Comprueba que coincide con las condiciones pactadas y que la fecha de cargo es la acordada.
- **Actualiza el valor catastral y la referencia en tu IRPF.** En la próxima declaración, deberás incluir la nueva vivienda en tus datos fiscales.
- **Revisa la comunidad.** Solicita el contacto del administrador, asegúrate de que los recibos estén domiciliados y pide el acta más reciente de la junta de propietarios.

Si la vivienda presenta defectos ocultos o desperfectos no declarados, recuerda que la ley te ampara durante un plazo determinado (generalmente seis meses para defectos visibles y hasta tres años para estructurales en obra nueva). En esos casos, guarda todas las pruebas y contacta por escrito con el vendedor o el promotor.

8. En resumen

El día de la firma en notaría es mucho más que una ceremonia protocolaria: es el **culmen legal y financiero** de todo el proceso de compra. Entender sus fases, preparar bien los documentos y mantener la calma te permitirá vivirlo con confianza.

Recuerda estos puntos clave:

- El acta previa es obligatoria, gratuita y debe firmarse con el mismo notario.
- Revisa los medios de pago y conserva todos los justificantes.
- Ten listos el DNI, la nota simple, el certificado energético y los recibos de comunidad e IBI.
- Pide siempre una copia simple y guarda todos los documentos posteriores.
- No olvides revisar los seguros, la hipoteca y los suministros en los días siguientes.

Parte III - Casos especiales y estrategias

Capítulo 12: Comprar con ayuda de familiares o avalistas

Pedir ayuda económica a familiares o amigos nunca es una situación cómoda. Sin embargo, en el contexto actual —donde los precios de la vivienda son elevados y la financiación bancaria cada vez más exigente— recurrir al apoyo de los tuyos puede marcar la diferencia entre poder acceder a tu hogar o quedarte a las puertas.

Y no se trata solo de conseguir que el banco te apruebe la hipoteca, sino también de **mejorar tus condiciones**: un tipo de interés más bajo, menos comisiones o un mayor porcentaje de financiación.

En otras palabras, contar con respaldo familiar puede **reforzar la operación** y convertir un expediente “dudoso” en una operación viable.

1. Cuándo conviene buscar ayuda

Existen muchas situaciones en las que pedir ayuda es razonable y estratégicamente útil. Algunas de las más frecuentes son:

- **Escasa antigüedad laboral.** Si llevas poco tiempo en tu empleo o trabajas con contratos temporales, el banco puede considerarte de riesgo medio o alto.
- **Falta de ahorro.** Si no dispones del 20% que normalmente se exige como entrada, más el 10% aproximado de impuestos y gastos.
- **Tasación inferior al precio de compra.** Si el valor de tasación es más bajo de lo esperado, el banco reduce automáticamente el importe máximo del préstamo.
- **Ratio de endeudamiento elevada.** Si las cuotas mensuales superarían el 35% de tus ingresos netos.

En todas estas circunstancias, las entidades suelen pedir lo que llaman **reforzar la operación**. Y para hacerlo, existen diferentes vías, cada una con implicaciones legales, fiscales y personales que conviene conocer.

2. Cuando un familiar o amigo te aporta dinero

Esta es la forma más directa de ayuda y también la más habitual. Suele ocurrir cuando no dispones de fondos suficientes para cubrir la entrada o los gastos iniciales de la operación.

Aquí conviene distinguir dos escenarios:

2.1. Donación de dinero

Si un familiar decide **donarte** una cantidad, se considera un **acto jurídico sujeto a impuestos**.

El procedimiento es sencillo:

1. Se realiza la transferencia bancaria.
2. Se presenta el **justificante en notaría**, donde se redacta una **escritura de donación** (coste aproximado: 150–200 €).
3. Se liquida el **Impuesto de Donaciones (modelo 660)** ante la oficina liquidadora correspondiente.

Este impuesto está **muy bonificado en la mayoría de comunidades autónomas**, especialmente cuando la donación proviene de padres a hijos o entre familiares directos. En algunos casos, la bonificación llega al 99%.

No obstante, recuerda que las donaciones deben **documentarse correctamente**. Si el banco detecta ingresos importantes sin justificar, puede considerar que provienen de un préstamo encubierto o incluso paralizar la operación hasta aclararlo.

2.2. Préstamo entre particulares

Si la ayuda no es un regalo, sino una cantidad que **vas a devolver**, lo correcto es firmar un **contrato de préstamo entre particulares**. En este documento deben constar:

- La identidad de ambas partes.
- El importe prestado.
- El plazo y la forma de devolución.
- Si devenga intereses o es sin interés.

Una vez firmado, tienes **30 días hábiles** para presentarlo en Hacienda (modelo 600). Esto no implica pagar impuesto alguno si el préstamo no genera intereses, pero sí sirve para **dejar constancia legal** de que existe un acuerdo y evitar que la Agencia Tributaria lo interprete como una donación encubierta.

En *Forohipotecario* tienes disponible un **modelo editable de contrato de préstamo entre particulares** que puedes descargar gratuitamente y presentar en tu delegación de Hacienda. Te dejo el QR y el enlace:

<https://forohipotecario.es/contrato-de-prestamo-entre-particulares/>



Este tipo de préstamo ofrece ventajas claras: flexibilidad en la devolución, nulos o bajos costes financieros y, sobre todo, una alternativa mucho más sana que solicitar un préstamo personal bancario.

Recuerda que **endeudarte para obtener una hipoteca** (pedir un crédito para pagar la entrada) es una de las prácticas más arriesgadas que existen. Aumenta tu ratio de endeudamiento y puede llevarte a una **situación de quiebra técnica** antes incluso de firmar.

3. La figura del fiador o avalista

Cuando el banco considera que tus ingresos o tu estabilidad laboral no son suficientes para asumir el préstamo, puede solicitar la incorporación de un **avalista o fiador solidario**.

El avalista es una persona —generalmente un familiar cercano— que se compromete a responder de la deuda si tú no puedes pagar. En teoría, el avalista no disfruta del inmueble, pero **asume el mismo nivel de responsabilidad que el titular** del préstamo.

Qué implica ser avalista

Salvo que se indique lo contrario en la escritura, un avalista **responde con todos sus bienes presentes y futuros**. Esto incluye su salario, ahorros, vehículo o incluso su vivienda, si fuera necesario. Por tanto, antes de aceptar esta figura, ambas partes deben tener plena conciencia de las implicaciones legales y familiares que conlleva.

¿Se puede avalar solo con la nómina?

Técnicamente no. En el derecho español, **el aval siempre tiene carácter patrimonial**, no limitado. Aunque la entidad se fije en los ingresos del avalista para evaluar la operación, si se produce un impago, la responsabilidad se extiende a todo su patrimonio.

¿Puede liberarse al avalista más adelante?

Sí, pero solo si se ha pactado **una cláusula de liberación parcial o limitada**.

Por ejemplo, se puede acordar que el avalista responda únicamente por el 20% del capital concedido o hasta una determinada cantidad. Una vez amortizada esa parte del préstamo, el titular puede solicitar al banco la liberación.

Si esa limitación no figura en el contrato inicial, **liberar un avalista a posteriori es casi imposible**, salvo que se renegocie la hipoteca con otra entidad o se realice una subrogación. En cualquier caso, para que un banco acepte eliminar un aval, el titular debe demostrar una **mejora sustancial de su perfil financiero** (estabilidad laboral, aumento de ingresos o reducción del préstamo).

En resumen: un aval es una herramienta poderosa para conseguir financiación, pero debe usarse con **responsabilidad y transparencia**. He visto demasiados casos en los que el aval familiar, concedido de buena fe, terminó generando tensiones personales durante años.

4. El hipotecante no deudor

Una figura menos conocida, pero muy interesante, es la del **hipotecante no deudor**. Se trata de una persona que **no asume la deuda**, pero **hipoteca un bien de su propiedad** como garantía parcial del préstamo.

En otras palabras, ofrece un inmueble como respaldo, pero no responde con su patrimonio personal ni con sus ingresos. Solo responde con ese bien concreto, y únicamente hasta la **responsabilidad hipotecaria** que figure en la escritura y en la FEIN.

Ejemplo práctico

Supongamos que vas a comprar una vivienda por 180.000 € y el banco solo te concede el 80% del valor de tasación (144.000 €). Tu padre, propietario de una vivienda sin carga, puede ofrecer su casa como garantía adicional para cubrir los 36.000 € restantes. En la escritura figurará como **hipotecante no deudor**, y su responsabilidad hipotecaria quedará limitada a ese importe.

En caso de impago, el banco solo podría ejecutar **esa parte de la garantía sobre el inmueble aportado**, pero no reclamar el resto de bienes del hipotecante.

Una vez amortizada la cantidad correspondiente, se puede solicitar al banco la **liberación de la carga hipotecaria**, eliminando así la afectación sobre el bien.

Esta figura es habitual cuando el valor de tasación es inferior al precio de compra o cuando se solicita una financiación **superior al 80%**, pero el comprador tiene un perfil laboral sólido.

5. Riesgos y consideraciones finales

Ninguna de las opciones anteriores es mejor o peor en sí misma. La elección depende de la situación personal, la relación entre las partes y el grado de compromiso que cada uno esté dispuesto a asumir.

Sin embargo, conviene tener claras las **consecuencias financieras y emocionales** que puede tener implicar a un familiar:

- Un **avalista** puede tener dificultades para solicitar otros préstamos, incluso si tú pagas puntualmente, ya que aparecerá en la CIRBE con esa garantía viva.
- Un **hipotecante no deudor** puede encontrarse con restricciones para vender o hipotecar su vivienda mientras la carga siga vigente.
- Un **préstamo entre particulares** mal documentado puede generar problemas fiscales o personales si surgen discrepancias sobre la devolución.

Antes de tomar una decisión, analiza la operación desde un punto de vista objetivo: ¿Realmente necesitas esa ayuda o es cuestión de esperar unos meses, ahorrar un poco más y mejorar tu perfil financiero?

La ayuda familiar puede ser un trampolín, pero también una responsabilidad compartida. Por eso, más allá de la firma en notaría, lo importante es mantener la **confianza y la claridad** en cada paso.

6. En resumen

- Si un familiar te ayuda económicamente, formalízalo correctamente mediante **donación o préstamo entre particulares**.
- El **avalista** responde con todo su patrimonio, salvo pacto en contrario. Negocia siempre cláusulas limitativas.
- El **hipotecante no deudor** solo garantiza con el bien hipotecado, pero no con su patrimonio personal.
- Evita recurrir a préstamos personales para completar la entrada: aumentan el riesgo y reducen tus posibilidades de financiación.
- Antes de aceptar cualquier ayuda, **evalúa las consecuencias fiscales, legales y familiares**.

En *Forohipotecario* encontrarás **modelos descargables**, ejemplos reales y simuladores que te ayudarán a analizar tu caso concreto con mayor precisión.

Recuerda: una buena decisión financiera no solo te acerca a tu casa, sino que también **protege a quienes más quieres**.

Capítulo 13. ¿Y si eres autónomo?

Durante mis años como director de oficina bancaria, hubo algo que se repetía con cierta frecuencia: cada vez que entraba por la puerta un autónomo solicitando una hipoteca, sabía que el proceso iba a ser más complejo de lo habitual. No porque el cliente no tuviera ingresos, ni mucho menos porque careciera de solvencia, sino porque la forma en que el sistema financiero analiza a los trabajadores por cuenta propia es muy distinta —y a menudo, más exigente— que la de un asalariado.

Pero ¿por qué ocurre esto?

Cuando un trabajador por cuenta ajena solicita una hipoteca, el banco evalúa su capacidad de pago principalmente en función de tres parámetros: los ingresos netos mensuales, la estabilidad laboral y el tipo de empresa en la que trabaja. Y es precisamente en este último punto donde comienza la diferencia. No es lo mismo, por desgracia, trabajar para una multinacional consolidada con décadas de trayectoria, que hacerlo para una pequeña empresa local. De igual forma, tampoco es igual ser funcionario: el Estado, como empleador, ofrece una garantía de estabilidad que pocas empresas privadas pueden igualar.

Esa “seguridad del pagador” influye de manera directa en las condiciones del préstamo. Un funcionario, por ejemplo, suele acceder a tipos de interés más bajos, comisiones reducidas e incluso a hipotecas de hasta el 100% del valor de tasación. En cambio, un autónomo rara vez parte con esas ventajas.

Por qué el banco desconfía del autónomo

El motivo no es una cuestión de prejuicio, sino de riesgo estadístico. En los autónomos, los ingresos son más volátiles, los periodos de inactividad más probables y la dependencia de los clientes o contratos, mayor. A ello se suma otro factor clave: los impuestos. En muchos casos, la renta declarada de un autónomo no refleja con exactitud su capacidad económica real. Es habitual que se deduzcan ciertos gastos relacionados con su actividad o que, en busca de optimizar fiscalmente, su beneficio neto sea mucho menor de lo que realmente gana.

(Quien quiera entender, que entienda).

Y por si fuera poco, la mayoría de los autónomos tienen algún tipo de financiación previa asociada a su actividad profesional. Puede ser un leasing para una furgoneta, un préstamo para maquinaria o incluso una línea de factoring para adelantar el cobro de facturas. Todos estos productos, aunque sean imprescindibles para el negocio, incrementan la **CIRBE** personal del solicitante, lo que eleva su nivel de endeudamiento ante los ojos del banco y complica la concesión de la hipoteca.

Entonces, ¿es imposible conseguir una hipoteca siendo autónomo?

Por supuesto que no. Pero sí requiere más estrategia, previsión y preparación. No basta con tener ingresos: hay que demostrarlos de forma ordenada y convincente. A continuación te muestro algunas claves que pueden marcar la diferencia.

1. Planifica con antelación la compra de tu vivienda

Un autónomo no puede improvisar una hipoteca. Si sabes que en el futuro vas a comprar una vivienda, empieza a preparar tus cuentas con al menos **uno o dos años de antelación**. Durante ese tiempo, procura presentar unos "números bonitos": declara todos tus ingresos, evita gastos dudosos que no puedas justificar, paga puntualmente tus impuestos y no te sobreendeudes con inversiones innecesarias.

Si necesitas financiar algún activo de tu negocio, intenta alargar los plazos de amortización para que las cuotas sean más pequeñas y no afecten tanto a tu ratio de endeudamiento mensual. El objetivo es que, cuando el banco analice tu caso, vea estabilidad, ingresos regulares y una gestión responsable.

Recuerda que, a diferencia de un asalariado, tú **eres tu propia empresa**, y los bancos valoran la buena gestión tanto como los ingresos en sí mismos.

2. Antigüedad mínima de un año (mejor si son dos)

Casi ninguna entidad estudiará una hipoteca si no puedes acreditar al menos **12 meses de actividad continuada** como autónomo. Algunas, de hecho, elevan este requisito a dos años, especialmente si los ingresos no son estables o el sector en el que trabajas se considera de riesgo.

¿Por qué? Porque necesitan una muestra suficiente de tu facturación y resultados anuales para calcular tu media de ingresos y tu capacidad de pago real. Si acabas de empezar, lo más probable es que te pidan avales adicionales o que esperes unos meses antes de presentar la solicitud.

3. El sector importa (y mucho)

El sector en el que trabajas puede ser determinante. Los bancos no valoran igual a todos los autónomos.

Sectores que suelen gustar:

- Tecnologías de la información y comunicación (informáticos, programadores, diseñadores web).
- Profesiones sanitarias (médicos, fisioterapeutas, dentistas, etc.).
- Gestorías, asesorías, abogados o consultores.
- Profesionales con contratos estables con la Administración o grandes empresas.

En cambio, los **sectores que menos gustan** son aquellos con una fuerte **estacionalidad** o volatilidad económica, como:

- Hostelería y turismo.
- Construcción y oficios vinculados.

- Comercio minorista o autónomos dependientes de un único cliente.
- Actividades nuevas o emergentes que aún no tienen histórico ni regulación clara (por ejemplo, creadores de contenido o negocios digitales en fases iniciales).

Por eso, si perteneces a un sector inestable, es esencial que refuerces tu solicitud con garantías adicionales: contratos firmados con clientes relevantes, acuerdos a largo plazo o incluso ingresos complementarios de otras fuentes.

4. Documentación imprescindible

Además de la documentación habitual (DNI, declaración de la renta, vida laboral, etc.), el autónomo debe presentar información adicional que acredite la solidez de su negocio:

- **Declaraciones trimestrales y anuales de IVA e IRPF.**
- **Resumen de ingresos y gastos** de los últimos 12-24 meses.
- **Certificados de estar al corriente de pago** con la Agencia Tributaria y la Seguridad Social (no pueden tener más de 30 días).
- **Extractos bancarios** donde se reflejen los ingresos periódicos y los movimientos de tu negocio.
- Si trabajas con empresas o instituciones, **copias de contratos o facturas recurrentes** pueden ser de gran ayuda para demostrar continuidad.

Cuanto más completa sea tu documentación, menos dudas generará tu expediente y más confianza transmitirás al analista de riesgos.

5. Cómo mejorar tu solicitud

Hay una serie de estrategias que pueden elevar significativamente tus posibilidades de éxito:

a) **Aporta extractos bancarios históricos.**

Los bancos valoran mucho ver cómo se mueve tu cuenta, la regularidad de tus ingresos y el comportamiento de tus gastos. Un extracto de varios meses —incluso de un año— ayuda a que comprendan mejor tu realidad financiera.

b) **Promete vinculación.**

Uno de los mayores atractivos del autónomo es su capacidad para generar negocio colateral. Puedes ofrecer domiciliar tus cobros, contratar el TPV, seguros o tarjetas. Todo ello incrementa tu rentabilidad para el banco y puede traducirse en mejores condiciones de préstamo.

No se trata de “entregarte” por completo, pero sí de mostrar apertura a una relación beneficiosa para ambas partes.

c) Defiende tu trayectoria profesional.

Si llevas poco tiempo como autónomo, explica tu experiencia previa como asalariado. Haber trabajado de forma continua en el mismo sector o en puestos de responsabilidad demuestra que tu salto a la independencia no es improvisado, sino una evolución natural.

d) Incluye tus bienes en propiedad.

Si ya dispones de patrimonio (por ejemplo, una vivienda o local sin cargas), eso mejora tu perfil crediticio. También puedes presentarlo como garantía adicional.

e) Solicita la hipoteca junto a tu pareja si tiene trabajo estable.

Si uno de los dos aporta ingresos fijos, el conjunto familiar gana solidez y el banco percibe menor riesgo. Si no tienes pareja o tu cónyuge no puede figurar, considera incluir avalistas con buena solvencia.

6. El papel de los avales

Tal como mencionamos en capítulos anteriores, los avales pueden ser una herramienta clave. Para el banco, un avalista solvente actúa como red de seguridad. No es necesario que responda de toda la deuda: en ocasiones basta con que avale un porcentaje del préstamo o solo durante los primeros años.

Eso sí, procura que el avalista comprenda bien el compromiso que asume, ya que si tú dejas de pagar, el banco podrá dirigirse contra él. Es una decisión que debe tomarse con responsabilidad y claridad.

Conclusión: ser autónomo no es un obstáculo, es un reto

Conseguir una hipoteca siendo autónomo es perfectamente posible, pero requiere **planificación, transparencia y constancia**. No se trata de maquillar tus cuentas ni de aparentar más de lo que eres, sino de construir una imagen sólida y coherente a ojos del banco.

Piensa que la entidad no busca castigarte por ser autónomo; simplemente necesita garantías de que podrás asumir una deuda a largo plazo sin poner en riesgo tu estabilidad financiera. Si consigues demostrar eso —con números reales, ordenados y consistentes— no solo accederás a la hipoteca, sino que probablemente obtendrás condiciones muy similares a las de cualquier trabajador por cuenta ajena.

El secreto está en preparar tu solicitud con tiempo, conocer las reglas del juego y jugar con inteligencia. Porque, al final, el banco confía en lo que ve: y si lo que ve es un autónomo con ingresos estables, cuentas ordenadas y proyección profesional, no tendrá razones para negarte la financiación.

Capítulo 14. Vivienda habitual vs vivienda inversión

Cuando una persona se plantea comprar una vivienda, rara vez se detiene a pensar en algo tan aparentemente sencillo como **la finalidad del préstamo**. Sin embargo, para el banco, esa finalidad no es un detalle menor: es, de hecho, uno de los elementos **más determinantes** en la concesión de una hipoteca.

La normativa del **Banco de España** exige que toda entidad financiera clasifique correctamente el destino de los fondos solicitados. Y no es casualidad. El riesgo que asume el banco varía enormemente si el préstamo se destina a la compra de la **vivienda habitual**, a una **segunda residencia** o a una **vivienda con fines de inversión**. Por eso, cuando acudes a una sucursal y el gestor te pregunta: “¿Para qué necesitas los fondos?”, no es una mera formalidad. La respuesta a esa pregunta condicionará el porcentaje de financiación, las condiciones del préstamo, el plazo máximo e incluso los seguros o garantías que te pedirán.

La finalidad del préstamo: el primer filtro

La clave está en que **no todas las hipotecas se tratan igual**. Para la banca, no tiene el mismo riesgo financiar la compra del hogar donde va a vivir el solicitante que financiar un inmueble adquirido como inversión o segunda residencia.

La lógica es sencilla:

- En una situación de dificultad económica, **una persona hará todo lo posible por no perder su vivienda habitual**, que es donde reside su familia.
- En cambio, si la hipoteca pertenece a un piso de playa, una casa de campo o un inmueble alquilado, la prioridad de pago tiende a ser menor.

Esa diferencia psicológica y estadística se traduce directamente en las condiciones de financiación.

Porcentaje de financiación: lo que marca la diferencia

Cuando se trata de la **primera vivienda habitual**, los bancos pueden llegar a financiar **hasta el 100% del precio de compraventa**, siempre que el perfil del cliente sea sólido y el inmueble esté correctamente tasado. Esto ocurre especialmente en casos de jóvenes compradores, familias sin otra vivienda en propiedad o empleados públicos con estabilidad laboral.

En cambio, cuando el objetivo de la compra es una **vivienda para invertir o alquilar**, o una **segunda residencia**, la financiación se reduce drásticamente:

- En la mayoría de los casos, la entidad **no supera el 70 u 80%** del valor de compraventa o tasación (el menor de ambos).

- En algunos supuestos de inversión especulativa —por ejemplo, comprar para reformar y vender—, la financiación puede quedarse en torno al **60%**, y con un tipo de interés más elevado.

Este enfoque responde al principio básico del riesgo: **a mayor probabilidad de impago, menor financiación.**

Además, el banco tiene en cuenta que el rendimiento futuro de una vivienda destinada al alquiler depende de factores externos —mercado, ocupación, morosidad, gastos— que escapan a su control. Por eso, aunque el inmueble pueda generar ingresos, la entidad lo evalúa con prudencia.

Por qué el banco prefiere financiar viviendas habituales

El sistema financiero busca fomentar el acceso a la vivienda habitual porque contribuye a la estabilidad del sistema. De hecho, las políticas hipotecarias europeas y españolas históricamente han favorecido a los compradores de primera vivienda mediante condiciones preferentes.

El razonamiento es social, pero también económico:

- La compra de vivienda habitual **dinamiza la economía real** (construcción, empleo, consumo).
- Tiende a ser una deuda más estable y menos volátil.
- Reduce el riesgo de morosidad, ya que las familias priorizan su pago.

En cambio, las hipotecas de inversión se asocian a un perfil más especulativo. Aunque son legítimas, no se consideran una necesidad primaria, sino una decisión financiera. Por eso, la banca las trata con más cautela.

¿Qué pasa si ya tienes una vivienda y quieres comprar otra?

Esta es una de las situaciones más comunes entre los clientes con cierta estabilidad económica. Tal vez tu familia crece, cambian tus necesidades o simplemente deseas mudarte a otra zona. Pero... ¿qué ocurre si aún tienes una hipoteca pendiente sobre tu vivienda actual?

Aquí surgen las dudas. Muchos compradores se acercan al banco solicitando el 80% para la nueva casa, confiando en que se trate igualmente de una "vivienda habitual". Sin embargo, el gestor te puede sorprender con una frase que descoloca:

"No podemos tramitarlo como vivienda habitual, porque ya tienes una en propiedad."

Y es que, hasta que vendas tu vivienda actual, **legalmente ya posees una residencia habitual**. Para que el banco considere que la nueva vivienda sustituirá a la anterior, necesitas demostrar que **vas a vender la primera** o, en su defecto, justificar claramente el destino de ambas.

Cómo coordinar la venta y la compra

Lo ideal es **coordinar ambas operaciones** —venta y compra— de forma que apenas haya desfase entre ellas. Para lograrlo, es fundamental jugar bien con los tiempos de los **contratos de arras** y con la fecha de firma de escrituras.

Un ejemplo clásico:

- Firmas un contrato de arras con el comprador de tu vivienda actual, estableciendo un plazo de, por ejemplo, 60 días para otorgar la escritura.
- En paralelo, firmas también las arras de la nueva vivienda con una fecha de escritura similar o ligeramente posterior.
- De este modo, puedes usar el dinero de la venta para la entrada de la nueva compra y minimizar el tiempo “sin casa”.

Si no tienes un lugar donde quedarte temporalmente, puedes recurrir a soluciones intermedias (alquiler por semanas, trastero para tus pertenencias, o incluso un acuerdo de prórroga con el comprador). Lo importante es **mantener una planificación financiera y logística precisa** para no quedarte entre dos operaciones sin techo ni liquidez.

Cómo justificar la compra como vivienda habitual

Cuando presentes la operación en el banco, adjunta toda la documentación que demuestre tu intención real de sustituir tu vivienda actual por la nueva:

- Contrato de arras o escritura de venta del inmueble actual.
- Deuda pendiente actual (para que el banco calcule los fondos netos que obtendrás tras la venta).
- Documentos que acrediten tu traslado (por ejemplo, cambio de domicilio laboral o familiar).

Con esto, la entidad entenderá que la hipoteca solicitada **no es para una segunda residencia**, sino para tu futura vivienda habitual. Además, si justificas que venderás el inmueble actual, el banco no computará la cuota de la hipoteca anterior en tu ratio de endeudamiento, lo que mejora tu solvencia a ojos del analista.

Y si no quiero vender la vivienda anterior...

Puede darse el caso de que dispongas de ahorros suficientes para comprar sin necesidad de vender tu vivienda actual. En ese escenario, debes tener claro que la nueva hipoteca **se considerará de inversión o segunda residencia**, aunque tu intención sea trasladarte a vivir allí.

La entidad no se guiará solo por tu palabra, sino por los hechos: si mantienes una vivienda libre de cargas, con posibilidad de alquilarla o venderla, asumirá que la operación tiene fines patrimoniales.

Aquí entra en juego otro elemento clave: los **ingresos por alquiler**. Si decides mantener tu vivienda anterior para arrendarla, el banco podría considerar esos ingresos como parte de tu capacidad de pago, pero con matices:

- Deberás aportar un **contrato de arrendamiento en vigor**.
- Deberás haber declarado esos ingresos en tu última declaración de la renta.
- En la mayoría de los bancos, solo **se computa entre el 60 y el 80%** del importe del alquiler, por prudencia (ya que no se trata de un ingreso garantizado).

En resumen, **los ingresos por alquiler ayudan**, pero no siempre son determinantes, y nunca compensan por completo la pérdida de financiación derivada de ser segunda vivienda.

La fiscalidad también cambia

No solo el banco hace distinciones: **Hacienda también**.

- La **vivienda habitual** goza de ciertas ventajas fiscales, como la exención por reinversión en caso de venta o, en algunos casos, la posibilidad de aplicar deducciones por inversión en vivienda adquirida antes de 2013.
- La **vivienda de inversión**, en cambio, tributa de forma distinta: los ingresos por alquiler se declaran como rendimientos del capital inmobiliario, con deducciones parciales por gastos, pero sin los beneficios fiscales asociados a la vivienda habitual.

Por eso, además de la financiación, la **finalidad del inmueble afecta a tu fiscalidad futura**.

El factor emocional vs el financiero

Uno de los errores más frecuentes entre los compradores es dejarse llevar por el corazón. Comprar una vivienda habitual es una decisión cargada de emociones: seguridad, estabilidad, familia, futuro. En cambio, comprar una vivienda como inversión requiere una mentalidad fría y analítica.

Mientras que en la primera prima el **valor de uso**, en la segunda manda el **valor de rentabilidad**. Es decir:

- En tu hogar, buscas confort, ubicación y entorno.
- En una inversión, buscas rendimiento, liquidez y potencial de revalorización.

Confundir ambas motivaciones puede llevarte a cometer errores financieros, como endeudarte demasiado en una segunda vivienda o sobrepagar un inmueble que no generará suficiente rentabilidad.

Conclusión: dos conceptos, dos mundos

En definitiva, **no es lo mismo comprar una vivienda para vivir que para invertir**. La banca lo sabe, Hacienda lo sabe y tú, como comprador, también deberías saberlo.

Antes de lanzarte a una nueva hipoteca, pregúntate con sinceridad:

- ¿Estoy comprando mi hogar o una oportunidad de inversión?
- ¿Qué pasaría si mis ingresos bajan temporalmente?
- ¿Podría mantener dos hipotecas a la vez sin comprometer mi estabilidad?

Responder a estas preguntas te ayudará a planificar mejor tu compra, elegir el préstamo adecuado y evitar sorpresas desagradables.

Recuerda: en el mundo hipotecario, **la finalidad lo cambia todo**. Y entender esta diferencia es dar un paso decisivo hacia una financiación inteligente, segura y sostenible.

Si eres inversor, antes de pasar al siguiente capítulo deberías echar un vistazo a la sección especial que he preparado para ti:

<https://forohipotecario.es/inversor-inmobiliario/>



Capítulo 15. Comprar viviendas por subasta pública

Seguro que en más de una ocasión te has sentido atraído por la idea de comprar una vivienda mediante subasta pública. Es una alternativa que despierta curiosidad, sobre todo por los precios de salida, que suelen ser notablemente inferiores al valor de mercado. Sin embargo, detrás de esa aparente oportunidad hay un procedimiento legal muy específico, con reglas que debes conocer al detalle antes de lanzarte a pujar.

En este capítulo te explico cómo funcionan las subastas públicas, qué pasos debes seguir para participar, qué precauciones tomar y, lo más importante, cómo afrontar el problema de la financiación cuando la vivienda todavía no es tuya.

1. ¿Qué es exactamente una subasta pública?

Una subasta pública es un procedimiento mediante el cual una **administración pública o un órgano judicial** saca a la venta un bien inmueble para **recuperar una deuda impagada** por su propietario. Es decir, se trata de inmuebles **ejecutados o embargados** a personas o empresas que no han cumplido sus obligaciones con Hacienda, la Seguridad Social, los bancos o incluso con la justicia.

Una vez embargado, el bien se incorpora al sistema de subastas del **Boletín Oficial del Estado (BOE)**, donde cualquier ciudadano puede participar libremente, siempre que cumpla los requisitos y deposite una fianza.

Por tanto, **comprar una vivienda en subasta pública no es lo mismo que comprar a un particular o a una promotora**. Aquí no hay negociación de precio, ni visitas previas al inmueble, ni firma inmediata ante notario. Se trata de un proceso más formal, regulado por ley, y con unas condiciones que no admiten margen de improvisación.

2. Cómo funcionan las subastas del BOE

Las subastas públicas se realizan actualmente de forma **electrónica** a través del portal oficial:

<https://subastas.boe.es/>

En esta web podrás consultar todas las subastas activas en España, filtradas por provincia, tipo de bien, órgano gestor o incluso por rango de precios. Cada subasta tiene una ficha con información detallada:

- Descripción del inmueble y ubicación.
- Tipo de subasta (judicial, notarial, tributaria, etc.).
- Valor de tasación o tipo de salida.

- Importe del depósito obligatorio.
- Incremento mínimo de puja.
- Fecha de inicio y de cierre.

El **periodo de puja** suele durar unos **20 días naturales**, aunque en la práctica muchas duran alrededor de **tres semanas**. Si alguien realiza una puja en las últimas 24 horas, el sistema prorroga automáticamente la subasta durante una hora adicional, para evitar las pujas automáticas de último segundo.

3. ¿Es una subasta ciega o abierta?

Esta es una de las dudas más comunes entre quienes se inician en este mundo. Las subastas del BOE **no son ciegas**, sino **abiertas y transparentes**.

Todos los participantes pueden ver:

- El **importe de la puja más alta en cada momento**,
- El **número de pujas realizadas**,
- Y la **hora de la última oferta**.

Lo que no se muestra es la identidad de los participantes. De esta manera, el proceso es **público, competitivo y totalmente anónimo**.

Cada vez que un usuario mejora la puja, el sistema actualiza automáticamente el importe visible, garantizando igualdad de condiciones para todos.

4. El depósito o fianza

Para poder participar en cualquier subasta, es necesario **realizar un depósito previo del 5% del tipo de salida**.

Por ejemplo, si el inmueble tiene un valor de 200.000 €, deberás ingresar 10.000 € como garantía.

Este depósito se realiza electrónicamente a través del portal del BOE, y sirve para dos cosas:

1. Asegurar que las pujas sean serias.
2. Garantizar el cumplimiento del pago en caso de resultar adjudicatario.

Si no ganas la subasta, el importe te será **reembolsado íntegramente** una vez finalice el proceso.

Si resultas ganador, esa cantidad se **descontará del precio final** de adjudicación.

5. Desarrollo y cierre de la subasta

Durante el periodo activo, los usuarios pueden realizar tantas pujas como deseen, siempre respetando el incremento mínimo establecido (por ejemplo, 500 € o 1.000 € según el caso).

La subasta finaliza cuando vence el plazo o cuando no se reciben nuevas ofertas en la última prórroga.

El **mejor postor** se convierte en **adjudicatario provisional**, pero la adjudicación definitiva depende de la aprobación del **Letrado de la Administración de Justicia** o del **órgano subastador**.

Si el adjudicatario renuncia o no paga en el plazo previsto, pierde el depósito, y el bien se ofrece al siguiente postor o se declara desierto.

6. Ventajas y riesgos de comprar en subasta pública

Ventajas:

- Puedes adquirir inmuebles **por debajo del precio de mercado**, en ocasiones con descuentos del 30 al 50%.
- El proceso es **público, transparente y accesible online**.
- No existen intermediarios, por lo que evitas comisiones inmobiliarias.

Riesgos o desventajas:

- En la mayoría de los casos **no puedes visitar la vivienda** antes de pujar.
- Puede haber **ocupantes o cargas anteriores** no canceladas (como deudas con la comunidad).
- Debes tener liquidez suficiente, ya que **no puedes hipotecar el inmueble hasta ser propietario**.
- El proceso judicial puede alargarse varias semanas o meses hasta que obtengas la posesión real.

Por eso, antes de pujar conviene **consultar el expediente registral del inmueble**, verificar si está libre de cargas y calcular los impuestos y gastos adicionales (ITP, notaría, registro, etc.).

7. ¿Se puede hipotecar un inmueble adquirido en subasta?

Esta es una de las grandes limitaciones de las subastas públicas: **no puedes hipotecar el inmueble antes de haberlo pagado completamente**

El motivo es legal y lógico: **la adjudicación no se realiza ante notario, sino ante un juzgado o autoridad pública**, por lo que hasta que no se dicte el decreto de adjudicación y se inscriba la propiedad a tu nombre, **no eres oficialmente el propietario**.

Esto crea un círculo vicioso:

- El banco no puede concederte hipoteca porque el inmueble todavía no es tuyo.
- Y tú no puedes ser propietario hasta haber pagado el 100% del importe adjudicado.

En otras palabras, **no puedes financiar la compra con la propia vivienda que intentas adquirir.**

8. Las dos únicas alternativas de financiación posibles

Aunque el escenario es complejo, existen **dos fórmulas que algunos compradores utilizan** para sortear esta limitación:

a) Hipotecar el derecho de remate

Esta opción consiste en que el banco **no hipoteca el inmueble**, sino tu **derecho como adjudicatario** a formalizar la compra. En la práctica, el banco te adelanta los fondos necesarios para completar el pago, quedando como garantía ese derecho futuro sobre la vivienda.

Sin embargo, esta modalidad es poco frecuente porque:

- El banco **no puede tasar el inmueble** (no tienes posesión ni acceso para la tasación).
- Debe pasar por el **departamento jurídico de la entidad**, lo que alarga el proceso y puede hacerte perder los plazos de la subasta.
- Supone un riesgo elevado para el banco, ya que, en caso de que el proceso judicial se complique, su garantía podría no materializarse.

Por todo ello, las hipotecas sobre derecho de remate son **muy poco habituales** y solo se conceden en casos muy concretos, generalmente cuando el cliente tiene una relación sólida con la entidad.

b) Hipotecar otro inmueble libre de cargas

La alternativa más viable consiste en hipotecar **una propiedad que ya tengas** (totalmente pagada o con bajo endeudamiento). De este modo, utilizas esa vivienda como garantía para obtener los fondos necesarios para pujar.

Si no dispones de un inmueble propio, puede intervenir un **hipotecante no deudor**, es decir, una persona que ofrece su vivienda como garantía sin ser titular del préstamo. Esta figura tampoco es común, pero es **más factible que la hipoteca sobre el derecho de remate**, porque en este caso el banco sí puede tasar la vivienda aportada.

Normalmente, el banco te concederá entre el **50 y el 60% del valor de tasación** del inmueble hipotecado, y te pedirá justificar el destino de los fondos con la documentación de la puja en el portal del BOE.

G. Plazos y posesión

Una vez ganes la subasta, el proceso de adjudicación no es inmediato. Pueden transcurrir **una o dos semanas** (a veces más) hasta que obtengas la **posesión efectiva** del inmueble.

Durante ese tiempo, deberás realizar el pago íntegro del precio adjudicado. Solo entonces el juzgado emitirá el **decreto de adjudicación**, con el que podrás **inscribir**

la propiedad en el Registro y, finalmente, **solicitar una hipoteca** si lo deseas (por ejemplo, para devolver un préstamo puente).

10. Consejos prácticos antes de pujar

1. **Revisa el expediente registral.** Accede al enlace del Registro de la Propiedad que figura en cada subasta y verifica si el inmueble tiene cargas previas o servidumbres.
2. **Asegúrate de que puedes asumir el pago.** No pujes si no dispones de la liquidez necesaria.
3. **Define un límite máximo.** No te dejes llevar por la emoción ni entres en guerras de pujas.
4. **Verifica si está ocupada.** Un inmueble con ocupantes puede implicar procedimientos judiciales largos y costosos.
5. **Calcula los impuestos.** Aunque compres por debajo del valor de mercado, tributarás por el **valor real o mínimo fiscal** del inmueble, no por lo que hayas pagado.

Capítulo 16. Comprar viviendas no registradas

Cuando alguien busca vivienda, da por hecho que todos los inmuebles están correctamente inscritos en el Registro de la Propiedad. Sin embargo, aunque hoy sea poco frecuente, todavía existen viviendas que **no figuran registradas**. En el lenguaje jurídico se denominan “**inmatriculadas**” o “**no inmatriculadas**”, según el caso. Pero ¿qué significa exactamente que una vivienda no esté registrada y qué implicaciones tiene al intentar comprarla o hipotecarla?

1. ¿Qué significa que una vivienda no esté registrada?

Decimos que una finca o vivienda **no está registrada** cuando **no aparece inscrita en el Registro de la Propiedad**, es decir, cuando su existencia no consta oficialmente en los libros registrales. Esto no significa necesariamente que el inmueble sea ilegal o que su propietario no tenga derechos sobre él. Simplemente implica que **no hay constancia pública y oponible frente a terceros** de quién es su titular ni de las posibles cargas o gravámenes.

En España, **la inscripción en el Registro de la Propiedad es voluntaria** (salvo que exista una hipoteca). Por eso, hace décadas era común que muchas personas construyeran sus viviendas sobre terrenos propios —especialmente en zonas rurales o en pequeñas poblaciones— sin llegar a inscribirlas. Tenían licencia de obra, proyecto técnico y escritura ante notario, pero nunca dieron el paso de registrar la finca.

El problema aparece cuando, años después, ese propietario o sus herederos deciden **vender la vivienda** y el comprador se encuentra con que **no puede solicitar una nota simple**, porque, a efectos del Registro, **la finca no existe**.

2. ¿Por qué es un problema a la hora de comprar o hipotecar?

Como ya habrás visto en capítulos anteriores, uno de los primeros documentos que el banco exige para conceder una hipoteca es precisamente la **nota simple registral**, donde se detalla la titularidad del inmueble y las posibles cargas existentes. Si la finca **no está inscrita**, no hay nota simple que presentar, y por tanto **no se puede hipotecar**.

Esto se debe a que la hipoteca es una **garantía real** que se inscribe sobre un bien inmueble. El préstamo hipotecario queda reflejado en el Registro como una **carga sobre esa finca**, de modo que, si el deudor no paga, el banco puede ejecutar la garantía. Pero si el inmueble **no figura en el Registro**, el banco **no tiene dónde inscribir esa carga**, y por tanto **no tiene garantía jurídica alguna**.

En resumen:

- El banco **no financiará la compra** si la vivienda que se ofrece como garantía no está registrada.
- A efectos legales, el inmueble “**no existe**” para el Registro, aunque físicamente sí exista.

3. Soluciones posibles (aunque no todas son sencillas)

Como en casi todo en el mundo hipotecario, **hay soluciones**, pero requieren paciencia, recursos y asesoramiento profesional. Vamos a ver las principales opciones para comprar una vivienda no registrada:

Opción 1: Inscribir la finca antes de la compraventa

Es la solución más lógica y recomendable: **inmatricular la finca** antes de comprarla. Este proceso se realiza mediante un **Acta de Inmatriculación** ante notario, en la que el propietario declara la titularidad del bien y se aportan documentos que acrediten esa propiedad (por ejemplo, escrituras antiguas, certificados catastrales, licencias o testamentos).

El notario remite el acta al Registro de la Propiedad, donde se procede a la inscripción. Sin embargo, esta primera inscripción activa automáticamente una **limitación temporal** establecida por el **artículo 207 de la Ley Hipotecaria**, que dice lo siguiente:

Durante un plazo de **dos años desde la inscripción**, cualquier tercero que acredite un derecho sobre esa finca puede **reclamar la propiedad** o impugnar la inmatriculación.

Es decir, el Registro reconoce la titularidad, pero advierte que durante 24 meses podría surgir alguien con un título de propiedad más antiguo o contradictorio. Por ese motivo, la mayoría de bancos **no aceptan financiar** una vivienda recién inmatriculada, ya que, en caso de conflicto, **no podrían ejecutar la hipoteca**.

Ejemplo:

Imagina que un heredero inscribe una casa rural que pertenecía a su abuelo, y tú deseas comprarla. Aunque ahora figure a su nombre, durante los dos años siguientes un posible copropietario podría impugnar esa inscripción. El banco, consciente de ese riesgo, preferirá esperar a que transcurra el plazo de seguridad.

Alternativa:

Durante esos dos años puedes **firmar un contrato de alquiler con opción a compra**, ocupando la vivienda y abonando rentas mensuales que se descontarán del precio final. Pasado el plazo del artículo 207, podrías formalizar la compra y solicitar la hipoteca sin restricciones.

Opción 2: Hipotecar otro inmueble como garantía

Si ya dispones de una propiedad libre de cargas (por ejemplo, tu vivienda actual o una segunda residencia), puedes **hipotecarla** para obtener los fondos necesarios y comprar la vivienda no registrada.

El proceso sería el siguiente:

1. Solicitas al banco una hipoteca sobre tu inmueble actual.
2. Con los fondos obtenidos, pagas la compraventa de la finca no inscrita.

3. Llevas la nueva escritura al Registro para inscribirla (activándose la limitación del artículo 207).
4. Pasados los dos años, solicitas una **novación** del préstamo, cambiando la garantía hipotecaria del inmueble inicial por el nuevo.

Esta operación es perfectamente viable, pero requiere coordinación y tasaciones actualizadas. El banco solo aceptará el cambio si el nuevo inmueble **mantiene o mejora el valor de la garantía original**.

Si no tienes ninguna vivienda libre de cargas, puedes recurrir a la figura del **hipotecante no deudor**: un familiar o tercero que ponga su propiedad como garantía del préstamo. Es una fórmula menos común, pero posible si el banco confía en tu solvencia y la tasación lo justifica.

Opción 3: Compraventa con pago aplazado y carta de pago posterior

Esta opción es más compleja, pero puede resultar efectiva cuando ni el vendedor ni el comprador pueden inscribir o hipotecar inmediatamente. Consiste en una **compraventa con pago aplazado**, seguida de una **carta de pago** una vez obtenida la financiación.

El procedimiento sería así:

1. Se firma una escritura de compraventa donde adquieres el inmueble, pero **aplazando el pago** total o parcial (por ejemplo, en 90 días).
2. El vendedor presenta esa escritura en el Registro, solicitando la inscripción de la finca a tu nombre.
3. Cuando la finca ya figura inscrita, acudes al banco para solicitar la hipoteca, utilizando ahora la propiedad inscrita como garantía.
4. Con el préstamo obtenido, realizas el **pago pendiente al vendedor** mediante una nueva escritura de carta de pago.

De esta forma, logras tener el inmueble a tu nombre antes de solicitar la hipoteca. Sin embargo, esta modalidad tiene **dos desventajas importantes**:

- El **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)** se paga en el momento de la compra, aunque todavía no tengas la financiación. Si luego no consigues el préstamo y la operación se anula, podrías **perder el importe del impuesto**.
- Se paga **dos veces el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD)**: una por el acta de inmatriculación y otra por la inscripción de la compraventa con pago aplazado.

Por eso, es un procedimiento que debe hacerse con asesoramiento jurídico y financiero especializado.

4. ¿Quién paga los impuestos y los gastos de inmatriculación?

Una de las cuestiones más debatidas es quién debe asumir los gastos derivados de la inmatriculación (especialmente el IAJD). En principio, la **obligación recae sobre el vendedor**, ya que forma parte de su deber de entregar el inmueble en condiciones de poder ser inscrito. No obstante, en la práctica suele **negociarse** entre ambas partes, especialmente si el comprador tiene interés en acelerar el proceso para poder financiar la operación.

5. Dónde suelen encontrarse las viviendas no registradas

Hoy en día es raro encontrar viviendas sin registrar en grandes ciudades o zonas urbanas. Donde todavía pueden aparecer es en:

- **Núcleos rurales o despoblados**, con casas antiguas heredadas de generaciones anteriores.
- **Fincas rústicas** con construcciones auxiliares (almacenes, pajares, pequeñas viviendas de campo) que nunca se inscribieron.
- **Parcelas autoconstruidas** hace décadas, sin tramitación urbanística completa.

Si estás buscando vivienda en zonas rurales y sospechas que una finca puede no estar inscrita, **pide siempre una nota simple**. Si el propietario no puede proporcionarla, ya tienes la respuesta: **no está registrada**.

También puedes consultar el **catastro online** (Sede Electrónica del Catastro) y comparar si la referencia catastral coincide con el número de finca registral. Si no aparece, probablemente se trate de un inmueble pendiente de inmatricular.

6. Conclusión: se puede comprar, pero con cautela

Comprar una vivienda no registrada **no es imposible**, pero sí requiere **planificación, asesoramiento y recursos propios**. El principal obstáculo no es legal —porque la propiedad puede inscribirse—, sino **financiero**, ya que el banco no puede intervenir hasta que la finca esté registrada.

Por eso, si te interesa una finca no inscrita, plantéate primero si puedes afrontarla **sin financiación inmediata** o si cuentas con **otra propiedad que sirva como garantía**. Y, sobre todo, antes de firmar nada, **consulta a un notario y a un registrador de la propiedad**. Ellos pueden indicarte el procedimiento exacto de inmatriculación y los plazos que necesitarás.

En definitiva, las viviendas no registradas son un vestigio de otra época, más frecuente en zonas rurales que en ciudades. Pero si se presenta la oportunidad adecuada, y actúas con conocimiento, pueden convertirse en una buena inversión... siempre que tengas la paciencia (y los medios) para ponerla en orden registral.

17. Reflexiones finales

Comprar una vivienda es, sin duda, una de las decisiones financieras más importantes en la vida de una persona. No solo porque implica un compromiso económico a largo plazo, sino porque marca una etapa vital: la estabilidad, la independencia, el hogar propio, el sentido de logro. Pero también, y esto pocas veces se dice, porque es una decisión que **pone a prueba nuestra educación financiera**, nuestra capacidad para planificar y entender el sistema en el que nos movemos.

Cuando comencé a escribir este libro, mi intención no era hacer un manual técnico ni un tratado jurídico. Lo que quería era **traducir al lenguaje cotidiano** todo lo que durante años vi desde el otro lado del mostrador. He trabajado con cientos de familias, autónomos, jóvenes, parejas e inversores que, con toda la ilusión del mundo, se sentaban frente a mí buscando una hipoteca. Y aunque sus historias eran muy distintas, había un patrón común: **la falta de información real**.

Muchos habían pasado semanas visitando portales inmobiliarios, simulando hipotecas en comparadores o pidiendo consejo a conocidos. Sin embargo, llegaban al banco sin entender qué era realmente una TAE, por qué el Euríbor subía o bajaba, qué influía en la concesión del préstamo o qué documentos necesitaban para demostrar su solvencia. Y no era culpa suya. El sistema financiero no está diseñado para enseñar, sino para vender.

1. Entender antes de firmar

Si tuviera que resumir todo este libro en una sola frase, sería esta:

“No firmes nada que no entiendas.”

La hipoteca, más que un producto financiero, es un **contrato de confianza mutua** entre el cliente y la entidad. El banco confía en que cumplirás tus pagos; tú confías en que la entidad te ofrecerá condiciones justas y transparentes. Pero esa confianza no se construye con intuiciones, sino con **conocimiento**.

Por eso, el primer paso antes de firmar cualquier préstamo debe ser **entenderlo**: conocer sus cláusulas, su tipo de interés, sus comisiones y las implicaciones de cada decisión. No basta con comparar cuotas mensuales; hay que analizar el coste total, la duración, la flexibilidad y los posibles escenarios futuros.

Una hipoteca no debería ser una carrera por conseguir la oferta más baja, sino un proceso de reflexión sobre qué tipo de deuda encaja contigo y en qué momento vital te encuentras. El que compra una casa no solo está comprando ladrillos: **está comprando tiempo, estabilidad y proyecto de vida**.

2. El valor de la planificación

En el mundo de las finanzas personales, la improvisación se paga cara. He visto muchas operaciones hipotecarias truncarse no porque el cliente no tuviera ingresos, sino porque

no planificó a tiempo: no organizó su documentación, no ajustó su endeudamiento o no limpió su CIRBE antes de iniciar el proceso.

Planificar no es un lujo, es una necesidad. Y planificar no significa adivinar el futuro, sino **prepararse para los posibles escenarios:** saber qué cuota podrías seguir pagando si el Euríbor sube, si pierdes estabilidad laboral o si aparecen nuevos gastos familiares.

Uno de los mayores errores que cometemos es pensar que el banco decidirá por nosotros. Y no: el banco no está ahí para aconsejarte; está para evaluar riesgos. Por eso, cuando una operación se rechaza, no es una cuestión personal, sino matemática. Pero con una buena preparación, una justificación sólida y un expediente ordenado, el resultado puede cambiar radicalmente.

3. La vivienda como hogar y como inversión

En los capítulos anteriores hemos hablado de las distintas finalidades de la compra: **vivienda habitual o inversión.** Esta diferencia no es menor, porque determina no solo las condiciones de financiación, sino la mentalidad con la que afrontas la operación.

Comprar tu **vivienda habitual** tiene un componente emocional inevitable. Es el lugar donde formarás tu historia, tu refugio, el sitio al que volverás después de cada jornada. Por eso, el criterio no puede ser únicamente financiero: también cuenta la ubicación, la luz, el entorno, la sensación de hogar.

En cambio, comprar una **vivienda como inversión** requiere frialdad y análisis. Aquí no hay romanticismo, hay rentabilidad. Hay que calcular la tasa interna de retorno, prever los costes de mantenimiento, los periodos sin alquiler y el impacto fiscal. Y eso no es malo, siempre que tengas claro tu objetivo.

El problema aparece cuando mezclamos ambas cosas: cuando queremos vivir como inversores y rentabilizar como si viviéramos. Por eso, una de las grandes conclusiones que quiero dejarte es esta: **define el propósito de tu compra desde el primer día.** Solo así podrás construir una estrategia coherente.

4. La importancia de la educación financiera

En España, todavía nos cuesta hablar de dinero sin tabúes. Durante años, la educación financiera ha brillado por su ausencia, y el resultado es un país donde la mayoría de las personas **aprenden sobre hipotecas el día que la firman.**

Forohipotecario nació precisamente para cambiar eso. Porque entender cómo funciona un préstamo, una tasación o un contrato de arras no debería ser privilegio de unos pocos. La información debe ser **abierta, clara y gratuita.** Y esa es la esencia de este proyecto: poner en manos del ciudadano herramientas y contenidos que le permitan **decidir con autonomía,** sin depender del lenguaje opaco de la banca o de las prisas de una inmobiliaria.

En este sentido, este libro es una extensión natural de esa misión: **democratizar el conocimiento financiero.** Porque una sociedad informada es una sociedad más libre, y porque ningún comprador debería sentirse en desventaja frente a un banco o un notario.

5. Los errores más comunes del comprador

Permíteme compartirte algunas lecciones que he aprendido tras años de escuchar historias reales. No son teorías; son errores repetidos que puedes evitar:

1. **Buscar vivienda antes de saber cuánto puedes permitirte.** Es el clásico error emocional: enamorarte de una casa antes de conocer tu capacidad financiera. La realidad siempre llega después, y no suele ser amable.
2. **Creer que el banco te dirá la verdad absoluta.** El banco evalúa riesgos, no te asesora. Si no haces tus propios números, otros los harán por ti.
3. **Confundir la cuota con la asequibilidad.** Una cuota baja no siempre significa que la hipoteca sea buena. Tal vez es más larga, más cara o tiene vinculaciones costosas.
4. **Ignorar los gastos asociados.** Notaría, registro, ITP, seguros, mudanza... El precio de la vivienda nunca es el precio final.
5. **Tomar decisiones con prisa.** Una hipoteca no es una oportunidad, es un compromiso. Si te dicen "hay que firmar ya", probablemente no sea tu operación ideal.

6. El papel de la banca y el del cliente

Durante muchos años se ha demonizado a la banca, y en parte con razón. Hubo una época de excesos, cláusulas abusivas y falta de transparencia. Pero también hay profesionales honestos, que tratan de ayudar y hacer bien su trabajo dentro de los márgenes que permite el sistema.

El problema no es el gestor, sino la **asimetría de información**. El banco tiene sus herramientas, sus analistas y sus métricas. Tú, como cliente, solo ves la parte final del proceso. Por eso, la clave está en **equilibrar esa relación**: llegar preparado, con conocimiento y con capacidad de diálogo. Un cliente informado no es un cliente incómodo; es un cliente respetado.

Mi consejo es que no te enfrentes a la banca, sino que **negociés con criterio**. Los buenos acuerdos nacen del equilibrio, no de la confrontación.

7. El factor humano detrás de los números

Detrás de cada hipoteca hay una historia. Una pareja que empieza una vida juntos. Un autónomo que por fin puede independizarse. Una familia que busca estabilidad. O alguien que, tras muchos años de esfuerzo, logra comprar esa casa que siempre soñó.

Por eso, aunque la hipoteca sea un producto financiero, nunca olvides que el dinero solo tiene sentido cuando **sirve para mejorar tu vida**. No te endeudes para impresionar, endeúdate para construir. Y no midas tu éxito por el tamaño de tu vivienda, sino por la tranquilidad de saber que puedes mantenerla.

8. El futuro del mercado hipotecario

Vivimos un cambio de paradigma. La digitalización, la competencia entre bancos y la aparición de intermediarios financieros independientes están transformando el acceso al crédito.

Cada vez más usuarios utilizan comparadores, simuladores y herramientas online —como las de Forohipotecario— para analizar sus opciones antes de acudir a una sucursal. El poder ha comenzado a desplazarse hacia el consumidor.

Pero con ese poder viene también una responsabilidad: **no dejarse llevar por la superficialidad del clic fácil**. Internet nos da información, pero no siempre contexto. Por eso, el verdadero valor está en **combinar la tecnología con el criterio humano**. Y ahí radica la esencia del futuro: en saber usar las herramientas digitales sin perder el juicio financiero.

G. Cerrar el círculo

Si has llegado hasta aquí, probablemente hayas entendido que este libro no es solo una guía sobre hipotecas, sino un viaje de aprendizaje financiero. Has descubierto cómo se estructura un préstamo, qué documentos exige el banco, cómo interpretar la nota simple, cómo calcular tu viabilidad, qué implica comprar en subasta o cómo actuar si la vivienda no está inscrita.

Pero sobre todo, espero que te lleves algo más importante: **la certeza de que puedes hacerlo bien**. De que entender el sistema no es un privilegio reservado a expertos, sino una habilidad que cualquiera puede adquirir con tiempo y voluntad.

Forohipotecario no pretende sustituir al banco ni convertirse en asesoría personalizada. Su objetivo es acompañarte, darte las herramientas y la información que necesitas para que, cuando tomes una decisión, sea **tuya de verdad**.

10. Una última reflexión

El dinero no debería ser un motivo de ansiedad, sino una herramienta de libertad. Y comprar una vivienda no debería vivirse como un salto al vacío, sino como un paso planificado hacia una meta tangible.

Si este libro ha conseguido que entiendas mejor cómo funciona el proceso, que desconfíes un poco menos y que te sientas más preparado para negociar, entonces habrá cumplido su propósito.

Porque al final, **una hipoteca no es solo un contrato: es una historia personal con impacto financiero**. Y cuanto más conoces sus reglas, más dueño eres de tu destino.

Gracias por leer, por aprender y por decidir informarte antes de firmar.

Esa, sin duda, es la mejor inversión que podrás hacer en toda tu vida.

Enlaces y QR a las herramientas destacadas

1. Simulador de gastos hipotecarios

Con esta herramienta podrás calcular todos los gastos asociados a la compraventa de vivienda con hipoteca, diferenciando en qué zona de España realices la adquisición: impuestos, notaría, registro y gestoría. Obtén un resultado inmediato y sin registros previos.



O entra a través de la URL:

<https://forohipotecario.es/calculadora-gastos-compraventa/>

2. Simulador cuadro de amortización

El clásico cuadro de amortización que te permite al momento conocer la cuota mensual y los intereses a pagar con sólo introducir: el importe a financiar, el tipo de interés y la duración (en meses o años):



O entra a través de la URL:

<https://forohipotecario.es/simulador-de-prestamo/>

3. Simulador amortización anticipada

Con este simulador podrás calcular al momento las diferentes opciones de amortización de hipoteca: adelantar vencimiento o reducir cuota mensual. Calcula al instante que opción te conviene más para pagar menos intereses:



O bien a través de la URL:

<https://forohipotecario.es/comparativa-amortizacion/>

4. Comparador TAE

Introduce la TIN y los productos combinados que cada banco te ha ofrecido -hasta un máximo de 3 bancos – y obtén al momento el resultado de qué TAE es la más económica teniendo en cuenta los productos a contratar.



O a través de la URL:

<https://forohipotecario.es/comparador-tae/>

5. Modelo contrato de arras

Sin ayuda de nadie, podrás elaborar un contrato de arras entre al partes. Introduce los datos de comprador y vendedor, la dirección y datos del inmueble y al momento obtendrás tu contrato completamente válido para cerrar el acuerdo de compra.



O a través de la URL:

<https://forohipotecario.es/modelo-contrato-de-arras/>

6. Calculadora rentabilidad de inmueble

¿Vas a comprar para invertir? Calcula al momento si el inmueble es rentable o no para ponerlo en alquiler. Esta herramienta te proporcionará un cálculo más realista, que ya imputa los intereses como un gasto real (algo que la mayoría desconoce):



O a través de la URL:

<https://forohipotecario.es/calculadora-avanzada-rentabilidad-inmobiliaria/>

7. Calculadora capacidad máxima de compra

Si aún no sabes cuánto puedes permitirte, utiliza esta calculadora para conocer el precio máximo al que puedes aspirar para la compra de vivienda (los bancos la utilizan), teniendo en cuenta tus ingresos, tu edad y tus préstamos en vigor.



O en la siguiente URL:

<https://forohipotecario.es/cuanto-puedo-permitirme-comprar-vivienda/>

8. Promotor

Si has decidido hacer la casa por tu cuenta, descubre la sección completa que he preparado para el inversor. Verás paso por paso lo que tienes que hacer en el proceso de la construcción de tu vivienda:



O en el siguiente enlace:

<https://forohipotecario.es/autopromotor-forohipotecario/>

9. Contrato de préstamo entre particulares

Si un familiar o amigo te va a prestar dinero para a compraventa, utiliza esta herramienta para generar un contrato completamente gratuito y al instante. Recuerda seguir todos los pasos que muestro en la página:



O en la URL:

<https://forohipotecario.es/contrato-de-prestamo-entre-particulares/>

10. Calculadora entrega inicial

Obtén al momento la cantidad exacta que te quedaría pendiente de aportar una vez te hayan concedido el préstamo. Esta cantidad te indicará la necesaria a abonar en tu cuenta bancaria para hacer frente al resto de la compraventa y gastos necesarios:



O en la URL:

<https://forohipotecario.es/calculadora-entrega-inicial/>

11. Calculadora alquiler con opción a compra

Cuando la compra no es una opción porque no dispones de los recursos necesarios, el alquiler con opción a compra puede ser una decisión inteligente. Con esta calculadora obtendrás la cantidad pendiente de pago al finalizar el contrato para poder ejercer el derecho a compra:



O en la URL:

<https://forohipotecario.es/calculadora-alquiler-con-opcion-a-compra/>

Estas y muchas herramientas más en nuestra sección de herramientas, donde también te dejo el QR:



Y la URL:

<https://forohipotecario.es/herramientas-hipotecarias/>