Financiación hipotecaria elevada: qué exigen las entidades cuando pides más del 80%

Solicitar una hipoteca que cubra más del 80% del valor de la vivienda es una petición que muchas entidades reciben con cautela. Para el comprador, la ventaja es clara: necesita menos ahorros previos. Pero para el banco, el riesgo aumenta porque el préstamo se acerca al valor total del inmueble y cualquier caída del mercado podría dejarle en una posición comprometida. Por eso, cuando una persona pide ese porcentaje elevado, las entidades aplican filtros más estrictos y valoran factores que van más allá del simple perfil de ingresos.

¿Por qué el 80% es una frontera clave en la financiación hipotecaria?

En el mercado hipotecario español, lo habitual es que las entidades presten hasta el 80% del valor de tasación o del precio de compra (el menor de los dos). Ese porcentaje se considera un límite razonable porque el comprador aporta al menos el 20% restante, lo que le da un colchón de seguridad al banco. Cuando se supera ese umbral, el préstamo se considera de mayor riesgo y la entidad necesita garantías adicionales para proteger su inversión.

Esa línea divisoria no es arbitraria. Responde a criterios de solvencia y a normativas internas que cada banco ajusta según su apetito por el riesgo. Algunas entidades ofrecen hasta el 90% o incluso el 95% en casos muy concretos, pero lo hacen solo cuando el perfil del solicitante es excepcional y las condiciones del inmueble lo justifican.

Los factores que más pesan en la concesión

Cuando un comprador solicita una financiación hipotecaria elevada, la entidad examina con lupa varios aspectos. El primero es la estabilidad laboral. Un contrato indefinido, una antigüedad demostrada en el puesto y unos ingresos regulares son la base. Pero también importa el sector de actividad: los perfiles en sectores cíclicos o con alta temporalidad suelen enfrentar más objeciones.

El segundo factor es el nivel de endeudamiento previo. Las entidades suman todas las cuotas de préstamos, tarjetas y otros compromisos financieros del solicitante y calculan el esfuerzo que supondría la nueva hipoteca. Por lo general, no quieren que el total de cuotas supere el 35% o el 40% de los ingresos netos mensuales. Si ya se tiene un coche financiado o una tarjeta de crédito con saldo, eso puede reducir el margen para la hipoteca.

El tercer aspecto es el ahorro disponible. Aunque se pida más del 80%, la entidad quiere ver que el comprador tiene un colchón para cubrir los gastos de la compra (impuestos, notaría, registro, tasación) y para afrontar imprevistos. No es raro que pidan demostrar que se dispone

de al menos un 10% adicional del precio de la vivienda, aunque no se vaya a destinar al pago inicial.

El cuarto factor es la calidad del inmueble. Las entidades tasan la vivienda y valoran su ubicación, antigüedad, estado de conservación y facilidad de venta futura. Un piso en una zona consolidada, con buenas comunicaciones y demanda estable, tiene más posibilidades de obtener una financiación alta que una vivienda en una zona rural o con problemas estructurales.

Cómo se evalúa el perfil del solicitante

Más allá de los números, las entidades aplican un análisis cualitativo. La edad del solicitante influye: a mayor edad, menor plazo para amortizar el préstamo, lo que puede limitar el importe máximo. También se mira la composición familiar: un hogar con dos ingresos estables suele inspirar más confianza que uno con un solo sustentador, sobre todo si hay personas a cargo.

Otro elemento que pesa es la relación previa con la entidad. Ser cliente con nómina domiciliada, tener productos contratados o un historial de pagos impecable suma puntos. Algunos bancos ofrecen condiciones mejores a quienes ya confían en ellos, porque conocen su comportamiento financiero real, no solo lo que declaran en la solicitud.

En este punto, contar con un intermediario que conozca el mercado local puede marcar la diferencia. Una entidad como ValteKa, dedicada al análisis de perfiles y la comparación entre bancos, ayuda a identificar qué entidades están más dispuestas a estudiar financiaciones elevadas según el perfil concreto de cada comprador. Su labor no es prometer un sí, sino presentar el caso ante las entidades adecuadas y preparar la documentación para que el análisis sea favorable.



Documentación que se exige y cómo prepararla

Cuando se pide más del 80%, la documentación debe ser impecable. Las entidades solicitan:

- Últimas nóminas y declaraciones de IRPF de los dos últimos años.
- Vida laboral actualizada para verificar la antigüedad y el tipo de contrato.
- Extractos bancarios de los últimos seis meses que muestren ingresos y gastos recurrentes.
- Documentación del inmueble: nota simple del registro, tasación reciente y contrato de arras si existe.

Preparar esta documentación con antelación y ordenada acelera el proceso. Un error común es no justificar ingresos variables (comisiones, bonus, horas extra) con documentos adicionales. Si una parte de los ingresos no es fija, la entidad suele tomar la media de los dos últimos años y aplicar un descuento prudencial.

Alternativas cuando el banco dice que no

No todas las solicitudes de financiación hipotecaria elevada prosperan. Si una entidad rechaza la petición, no significa que sea imposible. A veces basta con buscar otra entidad con criterios diferentes o ajustar el plazo del préstamo para reducir la cuota mensual. Otra opción es incluir un avalista que aporte una garantía adicional, ya sea con su patrimonio o con su firma en el préstamo.

También se puede plantear una hipoteca mixta: un tipo fijo durante los primeros años y variable después, lo que permite estabilizar la cuota inicial y luego beneficiarse de posibles bajadas. Pero esta decisión debe tomarse con asesoramiento, porque los cambios de tipo pueden encarecer el préstamo a largo plazo.

En cualquier caso, lo importante es no precipitarse. Pedir una financiación por encima del 80% es posible, pero exige una preparación cuidadosa y un conocimiento real de lo que cada entidad valora. Un buen análisis previo, como el que ofrecen intermediarios especializados como ValteKa, permite saber de antemano qué probabilidades existen y cómo mejorar el perfil para aumentar las opciones de éxito.

Lo que el comprador debe tener claro

Solicitar una hipoteca elevada no es un capricho; muchas veces responde a la realidad de los precios de la vivienda y a la dificultad de acumular un ahorro del 20% en un contexto de inflación y subida de tipos. Pero las entidades tienen sus reglas, y conocerlas es el primer paso para negociar con garantías.

Cada banco aplica su propio criterio, y lo que para uno es un riesgo inasumible, para otro puede ser una oportunidad si el perfil del solicitante está bien presentado. Por eso, más que buscar una respuesta genérica, conviene entender qué pesa en cada caso y preparar la solicitud con la documentación y el enfoque adecuados.

ValteKa en redes sociales Facebook Instagram