Lo que todo autónomo debe revisar antes de solicitar una hipoteca

Pedir una hipoteca siendo autónomo tiene sus propias reglas. Los bancos ven tu perfil de otra forma: no hay nómina fija, los ingresos varían cada mes y la documentación que piden es distinta. Si trabajas por cuenta propia, prepararte bien antes de empezar la búsqueda marca la diferencia entre una aprobación rápida y un rechazo por sorpresa.

¿Por qué los autónomos lo tienen más difícil?

Las entidades financieras aplican criterios de riesgo más estrictos cuando el solicitante no tiene un salario mensual garantizado. Un empleado por cuenta ajena entrega su nómina y el banco calcula su capacidad de pago con un dato claro. En cambio, un autónomo debe demostrar que sus ingresos son estables y suficientes a lo largo del tiempo. Esto significa que el banco revisará con lupa tus declaraciones de IRPF, tus pagos a la Seguridad Social y el histórico de tu actividad.

Además, muchas entidades exigen un período mínimo de actividad, normalmente dos o tres años, para considerar la solicitud. Si acabas de empezar tu negocio, puede que te pidan un aval adicional o un mayor porcentaje de entrada. Por eso, antes de lanzarte a visitar sucursales conviene tener claro qué documentación vas a necesitar y cómo presentarla de forma que refleje tu realidad económica.

La documentación que marca la diferencia

No se trata solo de entregar papeles, sino de que esos papeles cuenten una historia clara de estabilidad. Lo básico incluye el DNI, la última declaración de la renta (IRPF), los modelos de pago fraccionado (trimestrales) y los justificantes de ingresos. Pero un autónomo debe ir más allá.

Declaración de la renta de los últimos dos o tres años

El banco quiere ver una tendencia. Una sola declaración con un año bueno no basta; necesita comprobar que no hay altibajos bruscos sin explicación. Si algún ejercicio fue bajo, prepara una breve nota explicando el motivo: una inversión grande, un cambio de sector, una baja por enfermedad. Transparencia suma puntos.

Los pagos trimestrales al día

Los modelos 130 o 131 (según tu régimen) demuestran que cumples con Hacienda de forma regular. Un autónomo que paga sus impuestos sin retrasos da una imagen de responsabilidad

financiera que los bancos valoran.

Vida laboral y certificados de la Seguridad Social

Un informe de vida laboral actualizado muestra tu historial de cotización. Si has estado dado de alta de forma continua durante varios años, es un punto a tu favor. Si hubo lagunas, sé sincero y explícalas.

Justificantes de ingresos recurrentes

Si tienes clientes habituales o contratos de larga duración, incluye facturas recientes. El banco prefiere ver ingresos predecibles a grandes picos puntuales. Una cartera de clientes diversificada también ayuda: depender de un solo cliente genera desconfianza.

Revisa tu capacidad de endeudamiento real

Las entidades suelen aplicar el ratio de endeudamiento sobre los ingresos declarados. Para un autónomo, ese ratio se calcula sobre la media de los últimos años, no sobre el mejor mes. Haz tus propias cuentas: suma todos tus gastos fijos (alquiler, seguros, préstamos actuales, cuota de autónomo) y compáralos con tus ingresos netos medios. Si la cuota hipotecaria que buscas supera el 30-35 % de esos ingresos, el banco podría rechazar la operación o pedir un aval.

Además, ten en cuenta que los bancos suelen exigir que la cuota mensual no supere el 30-35 % de tus ingresos netos medios. Si tienes otros préstamos, el margen se reduce. Un consejo práctico: reduce deudas pequeñas antes de pedir la hipoteca. Cancelar un préstamo de coche o un crédito rápido mejora tu perfil.

¿Es mejor un préstamo con tipo fijo o variable?

Para un autónomo, la elección entre tipo fijo y variable tiene matices. El tipo fijo ofrece cuotas estables, lo que facilita planificar los gastos mensuales sin sorpresas. El tipo variable puede ser más barato a corto plazo, pero si los ingresos de tu negocio son irregulares, una subida del euríbor podría desajustar tus finanzas. Muchos autónomos optan por un mixto: un período inicial fijo y luego variable, para ganar estabilidad los primeros años mientras consolidan su negocio.

No te cases con la primera oferta. Compara entre varias entidades y, si puedes, busca asesoramiento especializado. Aquí es donde un servicio como el de brokerhipotecariovalencia.es puede ayudarte a filtrar opciones. Analizan tu perfil, comparan productos de distintos bancos y te acompañan durante todo el proceso, sin que tú tengas que visitar diez sucursales.

El aval y la entrada: dos claves que muchos subestiman

Los autónomos suelen necesitar una entrada mayor que los asalariados. Mientras un empleado puede financiar el 80 % del valor de tasación, un autónomo a menudo solo consigue el 70 % o incluso menos. Eso significa que debes tener ahorrado entre el 20 % y el 30 % del precio de la vivienda, más los gastos adicionales (impuestos, notaría, registro).



Si no llegas a ese porcentaje, puedes recurrir a un aval, ya sea de un familiar o de una sociedad de garantía recíproca. Pero ten cuidado: un aval hipotecario compromete el patrimonio del avalista. Asegúrate de que esa persona entiende el riesgo. Otra opción es buscar una hipoteca con un porcentaje de financiación más alto, que suele tener un tipo de interés más elevado o exigir productos vinculados (seguros, planes de pensiones).

ValteKa es una de las entidades que trabaja con perfiles de autónomos y ofrece soluciones adaptadas. Sin embargo, cada caso es único, y lo importante es que compares varias alternativas antes de decidirte.

Cómo presentar tu negocio de forma profesional

Los bancos miran con buenos ojos a los autónomos que tienen su contabilidad ordenada y su facturación clara. Si llevas tu negocio con un programa de gestión o cuentas con un asesor fiscal, el banco lo notará. Prepara un dossier con:

- Resumen de tu actividad y antigüedad.
- Facturas de clientes recurrentes (al menos los últimos seis meses).

- Declaraciones de IVA o IRPF de los últimos trimestres.
- Justificante de estar al corriente de pagos con Hacienda y la Seguridad Social.

Si tu negocio tiene estacionalidad (por ejemplo, turismo o comercio navideño), incluye una explicación de cómo gestionas los meses bajos. Los bancos valoran la previsión.

Además, si tienes un plan de negocio o previsiones de crecimiento, compártelo. Muestra que tu actividad tiene futuro y que no dependes de un único cliente o sector. Esto puede inclinar la balanza a tu favor.

Errores que debes evitar

Uno de los fallos más comunes es pedir la hipoteca justo después de un cambio en la situación fiscal, como pasar de estimación directa a módulos o viceversa. Los bancos necesitan ver un historial estable; un cambio reciente puede interpretarse como falta de continuidad. Otro error es no revisar tu fichero de morosidad (ASNEF o RAI). Si tienes algún impago antiguo, aunque sea pequeño, resuélvelo antes de solicitar el préstamo.

Tampoco conviene pedir la hipoteca en plena temporada baja de tu negocio, si tus ingresos son estacionales. Espera a un momento en que puedas demostrar facturación alta durante varios meses seguidos. Y, por supuesto, no mientas en los datos. Las entidades cruzan información con Hacienda y detectan incongruencias.

La importancia de la asesoría especializada

Un autónomo que acude a su banco habitual sin preparación puede encontrarse con un "no" rotundo. En cambio, si trabajas con un intermediario hipotecario, alguien que conoce los criterios de cada entidad, aumentas tus opciones. Un servicio como el de **brokerhipotecariovalencia.es** analiza tu perfil, negocia condiciones y te acompaña hasta la firma, liberándote de gestiones tediosas. No se trata de pagar más, sino de pagar lo justo por un acompañamiento que evita errores costosos.

ValteKa también colabora con este tipo de servicios, ofreciendo una visión global del mercado. Pero recuerda que la decisión final siempre es tuya: elige la hipoteca que mejor se adapte a tu flujo de caja y a tus planes a medio plazo.

Planifica con antelación

No esperes a tener la vivienda localizada para empezar a preparar la documentación. Con seis meses de margen puedes ordenar tus finanzas, regularizar posibles deudas y elegir el momento adecuado para solicitar la hipoteca. Si tu negocio es reciente, plantéate esperar un

año más para acumular historial. La paciencia es una virtud que en este caso se traduce en mejores condiciones.

En resumen, preparar una hipoteca para autónomos exige organización, transparencia y conocimiento del mercado. Revisa tu documentación, mide tu capacidad de endeudamiento, compara ofertas y no dudes en buscar ayuda profesional si lo necesitas. Con los pasos adecuados, ser autónomo no es un obstáculo, solo un perfil diferente que se puede encajar con buena planificación.

ValteKa en redes sociales Facebook Instagram