Hipoteca con aval, garantía adicional o sin aval: cuándo conviene cada opción

Financiación hipotecaria elevada: las tres vías para conseguirla

Comprar una vivienda suele ser la operación financiera más grande que afronta una persona. Cuando el importe necesario supera el 80 % del valor de tasación, las entidades bancarias piden garantías extra. No todas las situaciones son iguales, ni todos los compradores disponen de los mismos recursos. Por eso existen tres caminos habituales para acceder a una financiación hipotecaria elevada: aportar un aval personal, ofrecer una garantía adicional o prescindir de ambas y buscar condiciones más flexibles. Cada uno tiene sus requisitos, sus ventajas y sus inconvenientes.

Entender cómo funcionan estas alternativas permite elegir con criterio. Lo que funciona para un perfil puede ser un error para otro. A continuación se explican las diferencias clave y el tipo de comprador al que mejor se adapta cada opción.

El aval personal: un respaldo que reduce el riesgo del banco

El aval es una figura clásica en la financiación hipotecaria. Consiste en que una tercera persona, familiar, amigo o socio, se compromete a responder con su patrimonio si el titular del préstamo deja de pagar. Para el banco, es una capa extra de seguridad que justifica conceder un porcentaje mayor del habitual, incluso hasta el 100 % del valor de tasación en algunos casos.

El avalista debe cumplir unos requisitos financieros similares a los del solicitante: ingresos estables, bajo endeudamiento y solvencia patrimonial. La entidad evaluará su capacidad para asumir la deuda si fuera necesario. A cambio, el avalista asume un riesgo real: si el hipotecado no paga, el banco puede reclamarle la deuda y, en última instancia, embargar sus bienes.

Esta opción suele ser la más rápida cuando se dispone de un familiar con buena situación económica. No exige aportar una propiedad adicional, solo la firma de un contrato. Sin embargo, no todas las personas están dispuestas a asumir esa responsabilidad, y no todos los bancos aceptan cualquier tipo de avalista. Algunas entidades exigen que el aval sea mancomunado (varios avalistas) o que tenga una solvencia muy elevada.

¿Cuándo conviene? Cuando se necesita cubrir la diferencia entre el precio de compra y el importe máximo que financia el banco sin garantías extra, y se cuenta con un avalista solvente y de confianza. Es también una solución habitual para autónomos o perfiles con ingresos irregulares que quieren demostrar solidez.

Garantía adicional: hipotecar un segundo inmueble

Otra forma de obtener una financiación hipotecaria elevada es ofrecer una garantía real adicional, normalmente la hipoteca de una segunda vivienda o de un local ya libre de cargas. En este caso, el banco no solo se queda con la vivienda que se compra como garantía, sino que añade otro inmueble como respaldo.

Esta alternativa es frecuente cuando el comprador ya posee una propiedad y quiere apalancar su patrimonio para acceder a una vivienda de mayor valor. También la utilizan inversores que adquieren un inmueble para alquilar y quieren minimizar la entrada inicial.

El proceso implica tasar ambos inmuebles y escriturar dos hipotecas vinculadas al mismo préstamo. El coste notarial y registral es mayor que en una hipoteca simple, y el riesgo también: si se produce un impago, el banco puede ejecutar ambas propiedades. Además, no todas las entidades aceptan esta fórmula, y las que lo hacen suelen aplicar un tipo de interés ligeramente superior al de una hipoteca estándar.

¿Cuándo tiene sentido? Cuando se posee un segundo inmueble libre de cargas y se quiere evitar un aval personal. Es especialmente útil para quien planea destinar la vivienda adquirida al alquiler y generar ingresos que cubran la cuota. También para quien prefiere no involucrar a terceros en su operación financiera.

Sin aval ni garantía adicional: hipotecas al 80 % y perfiles muy sólidos

La tercera vía es la más limpia: conseguir una hipoteca sin ningún tipo de garantía extra. Esto significa que el banco presta como máximo el 80 % del valor de tasación (o el 70 % en algunos casos) y el comprador aporta el 20 % restante más los gastos. Para obtener un porcentaje superior sin aval ni segunda hipoteca, el perfil del solicitante debe ser impecable.

Las entidades valoran aquí la estabilidad laboral (contrato indefinido, antigüedad), los ingresos altos en relación con la cuota, un historial crediticio limpio y un nivel de ahorro demostrable. También influye la relación con el banco: tener nómina, seguros o planes de pensiones contratados puede mejorar las condiciones. En estos casos, la entidad asume más riesgo porque no hay respaldo adicional, por lo que el tipo de interés suele ser más alto que en una hipoteca con aval o garantía real.



Esta opción es la preferida por quienes tienen capacidad de ahorro y quieren evitar compromisos con terceros o riesgos sobre otros inmuebles. También permite simplificar la operación y reducir los costes de constitución, ya que no hay que tasar ni escriturar propiedades adicionales ni formalizar contratos de aval.

¿Para quién es adecuada? Para perfiles con ingresos altos y estables, que pueden demostrar un ahorro previo suficiente y no quieren o no tienen la opción de un avalista. También para quienes prefieren pagar un tipo algo más alto a cambio de no hipotecar a un familiar o un segundo inmueble.

Cómo decidir entre las tres alternativas

La elección depende de tres factores: la disponibilidad de un avalista solvente, la posesión de un segundo inmueble libre de cargas y la solidez del propio perfil financiero.

- **Si hay un avalista dispuesto y solvente:** el aval personal suele ser la vía más rápida y con menor coste de formalización. Eso sí, conviene formalizar un acuerdo claro entre las partes para evitar malentendidos.
- **Si se posee un segundo inmueble:** la garantía adicional puede ser más eficiente que un aval, aunque los gastos de tasación y escritura son mayores. Es una decisión que debe analizarse con cuidado, porque el riesgo de perder dos propiedades es real.
- **Si el perfil es muy sólido y se dispone del 20 % de entrada:** la hipoteca sin garantías extra es la opción más sencilla y evita compromisos a largo plazo con terceros. El

sobrecoste en el tipo de interés puede compensarse con la tranquilidad de no tener que responder ante nadie más que el banco.

En la práctica, muchos compradores combinan estrategias. Por ejemplo, quien no llega al 20 % de ahorro puede pedir a un familiar un aval parcial que cubra parte de esa diferencia. O quien tiene un segundo inmueble pero no quiere ponerlo en riesgo puede buscar un avalista en lugar de hipotecarlo.

Aquí es donde contar con un asesoramiento especializado marca la diferencia. Un intermediario hipotecario como ValteKa analiza el perfil del comprador, estudia las ofertas de varias entidades y recomienda la opción más adecuada en cada caso. Su labor consiste en comparar condiciones y acompañar al cliente hasta la firma, sin asumir riesgos ni emitir juicios de valor sobre las entidades.

No existe una fórmula universal. La decisión correcta depende de la situación personal, financiera y familiar de cada comprador. Lo importante es conocer las tres vías, entender sus implicaciones y tomar una decisión informada.

Errores comunes al buscar financiación elevada

El principal error es no preparar la documentación con antelación. Los bancos piden nóminas, declaraciones de la renta, extractos bancarios, escrituras de propiedades y, en caso de aval, la misma documentación del avalista. Tenerlo todo listo agiliza el proceso y mejora la imagen del solicitante.

Otro error frecuente es no comparar las condiciones entre entidades. Cada banco aplica criterios distintos para valorar avales, garantías adicionales y perfiles sin ellas. Lo que una entidad rechaza, otra puede aceptarlo con un tipo de interés competitivo. Por eso conviene dedicar tiempo a la comparativa o delegarla en un profesional independiente.

También se observa a menudo que el avalista no es consciente del alcance de su compromiso. Un aval no es un mero trámite: si el titular del préstamo deja de pagar, el avalista responde con todo su patrimonio. Es recomendable que ambas partes firmen un documento interno que regule cómo se gestionará la deuda en caso de impago, aunque legalmente el banco no tenga por qué conocerlo.

Por último, conviene no apresurarse. La financiación hipotecaria elevada requiere un análisis cuidadoso. Tomar la primera oferta que llega puede salir caro a largo plazo, tanto por el tipo de interés como por las condiciones de las garantías adicionales.

ValteKa en redes sociales Facebook Instagram