El estudio de viabilidad hipotecaria: qué revisar antes de pedir la hipoteca

Solicitar una hipoteca no empieza con la firma ni con la búsqueda de vivienda. Empieza con una pregunta que muchos compradores pasan por alto: ¿puedo realmente asumir este préstamo? Responderla a tiempo evita sorpresas desagradables y rechazos bancarios. Ese proceso de análisis previo tiene un nombre concreto y un recorrido definido.

Qué es el estudio de viabilidad hipotecaria

Es el análisis que realiza una entidad financiera o un intermediario especializado para determinar si una persona reúne las condiciones necesarias para obtener una hipoteca. No se trata de un simple cálculo de ingresos, sino de una revisión completa del perfil financiero, la estabilidad laboral, el ahorro disponible y la capacidad de pago mensual. El resultado del estudio indica si el banco aprobaría la operación y bajo qué condiciones aproximadas.

Para el comprador, este paso es la primera luz de la hipoteca. Saber con antelación si el préstamo es viable permite centrar la búsqueda de vivienda en un rango de precios realista y negociar con los vendedores desde una posición informada. Hacerlo al revés, buscar casa primero y luego comprobar la financiación, puede llevar a perder la vivienda soñada o a aceptar condiciones peores por falta de tiempo.

Las fases del proceso hipotecario

Primera consulta y recogida de documentación

El contacto inicial suele ser telefónico o presencial. En esa primera conversación se explora la situación del interesado: ingresos mensuales netos, antigüedad laboral, tipo de contrato, ahorros disponibles, cargas financieras existentes (préstamos personales, tarjetas de crédito, otros créditos) y el importe aproximado de la vivienda que se desea adquirir. El asesor explica qué documentación será necesaria y cuál es el plazo orientativo para tener el estudio listo.

La documentación básica incluye las nóminas de los últimos meses, la declaración de la renta de los dos o tres últimos ejercicios, los extractos bancarios que acrediten el ahorro, el contrato de trabajo y, en caso de ser autónomo, el certificado de ingresos o las declaraciones de IVA. También se suele pedir el DNI o NIE vigente. Cuanto más completa y ordenada sea la entrega, más rápido avanzará el análisis.

Análisis de capacidad de endeudamiento

Con los datos sobre la mesa, el asesor o el banco calcula la cuota mensual máxima que el solicitante podría destinar a la hipoteca sin poner en riesgo su economía doméstica. La regla general es que la cuota no supere el 30-35 % de los ingresos netos mensuales, pero cada entidad aplica sus propios criterios. También se valora la estabilidad del empleo: un contrato fijo tiene más peso que uno temporal, aunque los ingresos sean similares.

En esta fase también se estima el importe máximo del préstamo en función del valor de tasación de la vivienda. Los bancos suelen financiar hasta el 80 % del valor de tasación o del precio de compra, el que sea menor. Para viviendas de protección oficial o segundas residencias, ese porcentaje puede bajar. El estudio de viabilidad hipotecaria permite saber de antemano cuánto dinero propio se necesita para la entrada y los gastos asociados (ITP, notaría, registro, gestoría).

Simulación de condiciones y comparativa

Una vez aprobado el estudio de viabilidad, se generan simulaciones con diferentes productos hipotecarios: tipo fijo, variable o mixto, con sus respectivos plazos, comisiones y vinculaciones (seguros, planes de pensiones, domiciliación de nómina). El asesor explica las ventajas e inconvenientes de cada opción y ayuda a elegir la que mejor se adapta al perfil del comprador.

Es importante no precipitarse en esta etapa. Comparar varias ofertas, aunque todas provengan de la misma entidad, puede ahorrar miles de euros a largo plazo. Muchos compradores se quedan con la primera opción que reciben y pierden la oportunidad de negociar mejores condiciones. Un buen asesor hipotecario, como Finbera | Broker Hipotecario Mazarrón, puede ayudar a filtrar las ofertas y a presentar la documentación de forma que el banco valore mejor el perfil.



Negociación y oferta vinculante

Cuando el comprador ha elegido la hipoteca que más le conviene, se inicia la negociación formal con la entidad. El banco emite una oferta vinculante, un documento que recoge las condiciones exactas del préstamo: importe, plazo, tipo de interés, comisiones, vinculaciones y gastos. Esta oferta tiene una validez limitada, normalmente entre 10 y 15 días hábiles, durante los cuales el comprador debe decidir si la acepta o busca otra alternativa.

En esta fase también se realiza la tasación oficial de la vivienda, que corre a cargo del comprador. El tasador visita el inmueble, mide la superficie, comprueba el estado de conservación y consulta los precios de mercado de la zona. El informe de tasación es imprescindible para que el banco formalice la hipoteca.

Firma ante notario

El último paso es la firma de la escritura de compraventa y de la hipoteca ante notario. En ese acto, el comprador se convierte en propietario y el banco inscribe la hipoteca en el Registro de la Propiedad como garantía del préstamo. El notario explica el contenido de las escrituras, verifica que ambas partes están de acuerdo y da fe del acto. A partir de ese momento, el

comprador asume la responsabilidad de pagar las cuotas mensuales durante el plazo acordado.

Es recomendable acudir a la firma acompañado de un asesor de confianza que pueda revisar los documentos y aclarar cualquier duda. Muchos compradores firman sin leer las cláusulas financieras con detalle y luego descubren comisiones o condiciones que no esperaban. Un profesional como **Finbera | Broker Hipotecario Mazarrón** puede estar presente en la notaría para asegurarse de que todo se ajusta a lo negociado.

Qué significa para el comprador

El estudio de viabilidad hipotecaria no es un trámite burocrático más. Es la herramienta que permite al comprador conocer su capacidad real de compra, evitar sobreendeudarse y negociar con los bancos desde una posición informada. Quien lo realiza al principio del proceso ahorra tiempo, dinero y disgustos. Quien lo salta, se expone a rechazos bancarios inesperados, a perder la señal entregada al vendedor o a tener que aceptar una hipoteca con condiciones muy duras porque ya no queda tiempo para buscar alternativas.

En zonas como Mazarrón y el Bajo Guadalentín, donde el mercado inmobiliario combina viviendas de primera residencia con segundas viviendas y propiedades vacacionales, contar con un estudio previo resulta especialmente útil. Cada tipo de operación tiene sus propias reglas de financiación y sus plazos. Un análisis personalizado ayuda a no confundir las condiciones de una hipoteca para vivienda habitual con las de una segunda residencia, que suele exigir una entrada mayor.

En definitiva, el proceso hipotecario tiene varios pasos, pero el primero y más importante es saber si uno puede dar los siguientes. El estudio de viabilidad hipotecaria responde a esa pregunta y pone al comprador en el camino correcto hacia la firma.

Finbera | Broker Hipotecario Mazarrón en redes sociales Facebook Instagram