Hipoteca primera vivienda: 80, 90 o 100 por ciento de financiación, ¿qué cambia?

Comprar una vivienda es una de las decisiones financieras más importantes que se toman en la vida. Para quien da el paso, la pregunta inicial suele ser cuánto dinero necesita reunir de su bolsillo y cuánto puede pedir prestado al banco. Aquí es donde entran los porcentajes de financiación: 80%, 90% o 100% del valor de la vivienda. Cada uno implica condiciones diferentes, tanto para la cuota mensual como para el esfuerzo inicial que debe asumir el comprador.

¿De qué depende el porcentaje que ofrece el banco?

El porcentaje de financiación no lo elige el comprador a su antojo. Cada entidad valora el riesgo del préstamo y aplica sus propios criterios. En general, el 80% se considera el estándar para la hipoteca primera vivienda. Por encima de ese porcentaje, el banco asume más riesgo y, por tanto, suele pedir más garantías. Entre los factores que influyen están los ingresos netos del solicitante, la estabilidad de su contrato laboral y el nivel de endeudamiento que ya tenga. También cuenta el valor de tasación del inmueble, que a veces es inferior al precio de compra, y eso reduce el porcentaje real que se puede financiar.

Otro elemento clave es la entrada. Para cubrir la diferencia entre el precio de compra y lo que presta el banco, el comprador necesita ahorros propios. Cuanto menor sea el porcentaje de financiación, mayor debe ser la entrada. Y no solo eso: a la entrada hay que sumar los gastos de compraventa e hipoteca (impuestos, notaría, registro, gestoría), que pueden suponer entre un 10% y un 12% adicional sobre el precio. Por eso, aunque el banco ofrezca el 80%, el comprador necesita tener disponible alrededor del 30% del valor de la vivienda entre entrada y gastos.

Financiación al 80%: la opción más habitual

La hipoteca al 80% es la que ofrecen la mayoría de bancos para la compra de una primera vivienda. El comprador aporta el 20% restante como entrada, más los gastos asociados. Esta combinación supone un esfuerzo inicial elevado, pero a cambio el préstamo suele tener mejores condiciones: un tipo de interés más bajo, menores comisiones y menos exigencias de productos vinculados (seguros, planes de pensiones, etc.). Es la opción que permite mantener un nivel de endeudamiento más contenido, ya que la cuota mensual será más baja que si se pidiera un porcentaje mayor.

View the location on Google Maps

Este perfil encaja bien con quien tiene ahorros suficientes y unos ingresos estables. También con quien prefiere no estirar al máximo su capacidad de pago, porque sabe que los gastos de la vivienda (comunidad, mantenimiento, impuestos) se suman a la cuota. Para muchos, el 80% es el equilibrio razonable entre el riesgo del banco y el esfuerzo del comprador.

Financiación al 90%: más riesgo, más flexibilidad

Cuando el banco financia el 90%, el comprador solo necesita aportar un 10% de entrada, más los gastos. Esto reduce la cantidad de ahorros iniciales que hay que tener, lo que puede ser decisivo para quien no dispone de grandes sumas. Sin embargo, el banco compensa el mayor riesgo con condiciones más exigentes: un tipo de interés más alto, la obligación de contratar seguros con la entidad, comisiones de apertura o la exigencia de un aval adicional.

Este porcentaje suele estar disponible para perfiles con ingresos netos altos y contratos laborales estables (funcionarios, profesionales con ingresos regulares, etc.). También puede ser una opción para quien tiene capacidad de pago mensual pero no ha podido acumular el 20% de entrada. El inconveniente es que la cuota mensual será más alta, porque el capital prestado es mayor y el interés también. Además, el nivel de endeudamiento se acerca más al límite que permite el banco, lo que deja menos margen para imprevistos.

Para quien se plantea esta vía, conviene revisar bien la documentación financiera y asegurarse de que la cuota no supera el 30-35% de los ingresos netos mensuales. Superar ese umbral puede comprometer la capacidad de afrontar otros gastos o un eventual período de menores ingresos.

Financiación al 100%: la más difícil de conseguir

La hipoteca que cubre el 100% del valor de la vivienda (es decir, sin entrada) es poco frecuente. El banco asume un riesgo muy alto, por lo que solo la concede en casos muy concretos: cuando el comprador presenta un perfil financiero excepcional, cuando la vivienda tiene un valor de tasación muy superior al precio de compra, o cuando se aportan garantías adicionales como un aval de un tercero o la propia vivienda en construcción en el caso de promociones de obra nueva con acuerdos previos.

En la práctica, incluso cuando se anuncia una hipoteca al 100%, hay que tener en cuenta que los gastos de compraventa e hipoteca no se financian. Es decir, el comprador sigue necesitando entre un 10% y un 12% extra para esos gastos. Por tanto, el 100% rara vez significa que no haya que poner nada de dinero propio.

Quien opta por esta vía debe asumir que la cuota mensual será la más alta posible, porque el capital prestado es máximo y el tipo de interés suele ser el más elevado de las tres opciones. También es probable que el banco exija productos vinculados (seguros de vida y hogar,

nómina, planes de pensiones) para mejorar las condiciones. Para muchos compradores, el esfuerzo mensual resulta demasiado ajustado y cualquier imprevisto (reparación, pérdida de empleo, subida de tipos) puede poner en apuro la capacidad de pago.

Cómo decidir entre las tres opciones

La decisión no es solo cuánto presta el banco, sino cuánto puede asumir el comprador sin comprometer su estabilidad financiera. Para quien tiene ahorros suficientes, el 80% suele ser la opción más segura y con mejores condiciones. Para quien necesita reducir la entrada, el 90% puede ser viable si los ingresos son altos y estables. El 100% solo debería contemplarse cuando se dispone de un colchón adicional para gastos y se tiene total seguridad de que la cuota no va a suponer un esfuerzo excesivo.

Antes de decidir, conviene comparar ofertas de varias entidades y prestar atención no solo al porcentaje, sino al tipo de interés (fijo, variable o mixto), las comisiones, los productos vinculados y los plazos de amortización. También es recomendable contar con un asesor que ayude a interpretar la documentación financiera y a negociar las condiciones. En este sentido, el acompañamiento para conseguir financiación puede marcar la diferencia entre una hipoteca que se adapta al perfil del comprador y otra que no.

Otro aspecto a considerar es la evolución de los tipos de interés. En un entorno de tipos al alza, una hipoteca al 80% con interés fijo puede ser más estable que una al 90% con interés variable, aunque la cuota inicial sea más alta. Cada perfil tiene sus ventajas y riesgos, y lo que funciona para una persona puede no ser adecuado para otra.

Por último, no hay que olvidar que el banco evaluará la capacidad de devolución del préstamo en función de los ingresos netos, el contrato laboral y el nivel de endeudamiento previo. Por eso, antes de solicitar la hipoteca, conviene revisar la documentación financiera y, si es necesario, reducir otras deudas o aumentar los ingresos para mejorar el perfil. Un asesor especializado puede ayudar en este proceso, y un buen **acompañamiento para conseguir financiación** incluye orientar sobre qué pasos dar para presentar la mejor solicitud posible.

En resumen, la elección entre el 80, el 90 o el 100% de financiación depende de los ahorros disponibles, la capacidad de pago mensual y la estabilidad laboral y financiera de cada comprador. Conocer las implicaciones de cada opción permite tomar una decisión informada y evitar sorpresas a largo plazo. Para quienes buscan asesoramiento personalizado, una opción local es ValteKa, con oficina en C/ de Calvo Acacio, 8, Jesús, 46017 València, y teléfono 960730415.