Tasación en hipotecas de alto porcentaje: lo que el comprador debe saber

Cuando se busca financiar una vivienda sin aportar un gran ahorro inicial, la figura del tasador adquiere un peso inesperado. Una hipoteca de alto porcentaje, aquella que cubre hasta el 90% o incluso el 100% del valor del inmueble, depende en gran medida del informe de tasación. Este documento no es un simple trámite: determina cuánto dinero prestará el banco y, por tanto, qué parte del precio tendrá que pagar el comprador de su bolsillo.

Qué es la tasación y por qué importa tanto en una hipoteca sin aval

La tasación es un informe técnico que valora un inmueble basándose en su ubicación, superficie, estado de conservación, antigüedad y comparación con ventas recientes de la zona. En una operación de compraventa, el banco utiliza este valor de tasación como referencia para calcular el importe máximo que está dispuesto a prestar. Si la tasación resulta inferior al precio de compra acordado, el préstamo se calcula sobre el valor más bajo, lo que obliga al comprador a aportar más dinero propio.

En una hipoteca sin aval, es decir, sin un fiador que respalde la operación, el banco asume un riesgo mayor. Para compensarlo, suele exigir una tasación conservadora y condiciones más estrictas. Por eso, conocer cómo funciona este proceso y qué factores influyen en el resultado puede marcar la diferencia entre conseguir la financiación deseada o tener que renegociar las condiciones.

Cómo se determina el valor de tasación

La tasación la realiza una sociedad de tasación homologada por el Banco de España. El tasador visita el inmueble, toma medidas, fotografía cada estancia y revisa elementos como la estructura, las instalaciones eléctricas y de fontanería, la carpintería y el estado general. Después, cruza esos datos con información de mercado: precios de venta de pisos similares en la misma zona, oferta actual y tendencias.

El resultado es un valor que puede coincidir con el precio de compra, ser superior o, con frecuencia, inferior. En mercados con poca oferta o cuando el comprador paga un sobreprecio por razones emocionales, la tasación suele quedarse por debajo. En una hipoteca de alto porcentaje, esa diferencia se convierte en un obstáculo: si el banco presta el 90% del valor de tasación y este es menor que el precio de compra, el comprador deberá cubrir la diferencia con ahorros propios.

Factores que pueden reducir el valor de tasación

Algunos elementos restan valor de forma casi automática. Una antigüedad elevada sin reformas, una superficie útil muy inferior a la construida, una ubicación en planta baja sin ventilación o con humedades, o la falta de ascensor en un edificio de más de cuatro plantas son aspectos que el tasador anota y que bajan la nota final. También influye el estado del edificio: si la comunidad tiene derramas pendientes o si existen patologías estructurales, el valor se resiente.

El comprador puede anticiparse. Pedir al vendedor la documentación de la comunidad, conocer si hay obras previstas y visitar el inmueble con ojo crítico ayuda a evitar sorpresas. Pero hay un factor que escapa a cualquier control: el criterio del tasador, que aplica metodologías estandarizadas pero también un juicio profesional. Por eso, elegir bien la entidad que encarga la tasación, y saber que el banco suele encargarla a una sociedad de su confianza, es parte de la estrategia.

La relación entre tasación y porcentaje de financiación

En una hipoteca convencional, el banco presta hasta el 80% del valor de tasación. Si la tasación coincide con el precio, el comprador necesita el 20% de ahorros más los impuestos y gastos. En una hipoteca de alto porcentaje, el banco eleva ese porcentaje hasta el 90% o, en casos excepcionales, el 100%. Pero lo hace sobre el valor de tasación, no sobre el precio de compra. Si la tasación es inferior, el porcentaje se aplica sobre una base menor y el dinero que falta lo pone el comprador.

Por ejemplo, si un piso se compra por 200.000 euros y la tasación da 190.000, un préstamo al 90% sobre la tasación son 171.000 euros. El comprador necesita 29.000 euros de diferencia más los gastos, en lugar de los 20.000 que habría necesitado si la tasación hubiera coincidido. En una hipoteca sin aval, donde el comprador no cuenta con un fiador, esa diferencia puede ser difícil de cubrir. Por eso, antes de firmar nada, conviene pedir al banco que indique qué sociedad de tasación utilizará y, si es posible, solicitar una valoración orientativa previa.



Qué hacer si la tasación sale baja

Si el informe de tasación arroja un valor inferior al precio de compra, el comprador tiene varias opciones. La primera es negociar con el vendedor una rebaja del precio hasta alinearlo con la tasación. No siempre es posible, pero en mercados con oferta amplia o cuando el vendedor tiene prisa, puede funcionar. La segunda es aportar más ahorros para cubrir la diferencia. La tercera, cambiar de banco: cada entidad tiene acuerdos con distintas sociedades de tasación y el resultado puede variar ligeramente. En una hipoteca sin aval, sin embargo, cambiar de entidad no siempre es fácil porque las condiciones son más restrictivas.

También cabe la posibilidad de impugnar la tasación si se detectan errores manifiestos, como una superficie mal medida o la omisión de una reforma reciente. Para ello, el banco suele exigir un informe de una segunda sociedad de tasación, con coste para el solicitante. Es un recurso que vale la pena si el error es claro, pero no si se trata de una discrepancia de criterio.

El papel del intermediario hipotecario

Un servicio de intermediación hipotecaria como el que ofrece brokerhipotecariosabadell.es puede ayudar a navegar este proceso. La empresa compara entidades, analiza el perfil del solicitante y acompaña la financiación hasta la firma. En una hipoteca sin aval, donde cada detalle cuenta, contar con alguien que conozca las políticas de tasación de cada banco y pueda anticipar problemas ahorra tiempo y disgustos. El intermediario no decide la tasación, pero puede orientar sobre qué entidad es más flexible o cuál acepta un porcentaje de financiación más alto sobre el valor de tasación.

En el día a día, brokerhipotecariosabadell.es trabaja con compradores que buscan una hipoteca sin aval y necesitan que la tasación no se convierta en un obstáculo. Su función es precisamente esa: ayudar a que el proceso sea más predecible.

La tasación es un elemento clave, pero no el único. El banco también evalúa la solvencia del solicitante, su estabilidad laboral y su historial crediticio. Una nómina alta y un perfil de bajo riesgo pueden inclinar la balanza a favor del comprador incluso si la tasación es ajustada. Al fin y al cabo, el banco quiere recuperar su dinero, y un cliente fiable vale más que un inmueble ligeramente sobrevalorado.

Entender el papel de la tasación en una hipoteca de alto porcentaje permite al comprador tomar decisiones informadas desde el principio. Saber qué factores influyen en el valor, cómo negociar si la tasación baja y dónde buscar ayuda profesional marca la diferencia entre una operación cerrada con éxito y una que se queda en el intento. La clave está en prepararse, preguntar y no dar nada por sentado.

Llavea | Broker Hipotecario Sabadell en redes sociales Facebook Instagram