Avales hipotecarios: cómo facilitan la financiación al 100%

Qué son los avales y por qué los pide el banco

Cuando una entidad financiera estudia una solicitud de hipoteca, valora el riesgo de que el préstamo no se devuelva. Para cubrir ese riesgo, exige garantías. La principal es la propia vivienda, pero en muchos casos el banco pide una garantía adicional: un aval. Un aval es un compromiso de una tercera persona (física o jurídica) de pagar la deuda si el titular no lo hace. Esa figura puede marcar la diferencia entre que concedan o denieguen la operación, sobre todo cuando se busca una financiación hipotecaria al 100%.

El avalista asume la misma obligación que el deudor principal. Si el comprador deja de pagar, el banco puede reclamar al avalista el importe pendiente, incluyendo intereses y costas judiciales. Por eso no cualquier persona vale como aval: la entidad analiza sus ingresos, su patrimonio y su historial crediticio con el mismo rigor que aplica al solicitante.

Cómo influye el aval en la concesión de la hipoteca

Tener un avalista solvente reduce el riesgo percibido por el banco. Esto puede traducirse en mejores condiciones: un tipo de interés más bajo, un plazo más largo o una mayor cantidad prestada. En el caso concreto de la financiación hipotecaria al 100%, donde el banco presta la totalidad del precio de la vivienda sin exigir entrada, el aval suele ser un requisito indispensable. La entidad necesita una cobertura extra porque el inmueble por sí solo no cubre el 100% del préstamo desde el primer día (la tasación puede ser inferior al precio de compra o el banco aplica un porcentaje sobre el valor de tasación).

Los Asesores hipotecarios de Hipomia Lorca explican que, en la práctica, muchas personas que no disponen de ahorros para la entrada recurren al aval de un familiar directo (padres, hermanos) para acceder a la hipoteca. El avalista no tiene por qué vivir en la misma vivienda ni ser propietario de ella. Lo que importa es que demuestre ingresos estables y un endeudamiento bajo.



Tipos de aval más comunes

No todos los avales funcionan igual. Los más habituales en el mercado hipotecario español son:

- **Aval personal o solidario:** el avalista responde con todo su patrimonio presente y futuro. Es el más exigente para quien avala, pero el que más seguridad da al banco.
- **Aval hipotecario:** el avalista ofrece como garantía un inmueble de su propiedad. Si el deudor no paga, el banco puede ejecutar esa vivienda. Este tipo de aval permite a veces obtener financiación sin necesidad de que el avalista tenga liquidez inmediata.
- **Aval bancario o de una sociedad de garantía recíproca (SGR):** una entidad financiera o una SGR emite un aval a cambio de una comisión. Es menos frecuente en hipotecas para particulares, pero puede ser útil en casos de autónomos o pequeños empresarios.

Cada tipo tiene ventajas e inconvenientes. El aval personal es el más sencillo de formalizar, pero expone al avalista a un riesgo elevado. El aval hipotecario permite movilizar el patrimonio inmobiliario sin desembolsar dinero, pero requiere una escritura pública y gastos de notaría y registro. El aval bancario tiene un coste anual (normalmente entre el 1% y el 3% del importe avalado) y no todas las entidades lo aceptan como garantía suficiente para una hipoteca.

Qué debe comprobar el avalista antes de firmar

Quien se plantea ser avalista debe tener claras las consecuencias. Al firmar, adquiere una deuda que puede durar décadas. Si el titular de la hipoteca incurre en impago, el banco reclamará primero al avalista, sin necesidad de agotar antes las vías contra el deudor principal. Además, el avalista no puede desvincularse del préstamo aunque alegue que ya no quiere seguir avalando. Solo se extingue su obligación cuando la hipoteca se cancela por completo.

Para minimizar riesgos, conviene revisar estos puntos antes de aceptar:

- La capacidad de pago real del titular de la hipoteca, no solo la teórica que refleja la nómina.
- Las cláusulas del contrato hipotecario: tipo de interés, carencia, comisiones por amortización anticipada y gastos asociados.
- La posibilidad de limitar el aval a un importe concreto o a un plazo determinado (aunque muchos bancos exigen el aval solidario sin límite).
- El impacto en la propia capacidad de endeudamiento del avalista: si quiere pedir un préstamo en el futuro, el banco considerará el aval como una deuda más.

En este punto, resulta útil contar con orientación profesional. Los **Asesores hipotecarios de Hipomia Lorca** pueden ayudar a valorar si el perfil del avalista es adecuado y a negociar condiciones que protejan a ambas partes.



Alternativas al aval clásico

No todo el mundo tiene un familiar dispuesto a avalarle. Por suerte, existen otras vías para conseguir una hipoteca con una entrada reducida o nula. Algunas entidades ofrecen productos específicos para jóvenes o colectivos profesionales, donde el aval lo asume una sociedad pública o una entidad de crédito. También es posible recurrir a la compra de una vivienda con un segundo gravamen (un préstamo personal para la entrada, aunque esto encarece la cuota mensual).

Otra opción es negociar con el banco una hipoteca con un porcentaje de financiación inferior al 100% pero con la ayuda de un aval parcial. Por ejemplo, el comprador aporta el 10% del precio y el avalista cubre el 10% restante, de modo que el banco financia el 80% sobre tasación. Esta fórmula reduce el riesgo para el avalista y puede facilitar la aprobación.

También existen las hipotecas con garantía hipotecaria sobre la vivienda del avalista, que permiten que el aval no sea personal sino real. En este caso, el avalista no responde con todos sus bienes, solo con el inmueble que hipoteca. Es una solución menos agresiva para quien avala, aunque requiere que disponga de una propiedad libre de cargas o con poca deuda.

Lo que debe saber el comprador sobre el aval

Para el comprador, el aval es una herramienta que abre la puerta a la vivienda sin necesidad de ahorrar durante años la entrada. Pero también implica una responsabilidad moral con quien le avala. Un impago puede dañar la relación familiar y, sobre todo, la economía del avalista. Por eso, antes de pedir un aval, conviene hacer números realistas: calcular la cuota mensual, sumar los gastos de comunidad, IBI, seguros y mantenimiento, y asegurarse de que los ingresos cubren todo con un margen de seguridad.



Además, el comprador debe saber que el aval no es gratuito. Aunque no se pague una comisión directa, formalizarlo tiene costes notariales y de gestoría si se trata de un aval hipotecario. En el caso del aval personal, el coste es cero en el momento, pero el banco puede exigir que el avalista contrate un seguro de vida o de impago, lo que incrementa el gasto total de la operación.

En definitiva, el aval es un instrumento que puede hacer realidad la compra de una vivienda sin ahorros previos, pero exige transparencia y planificación entre todas las partes. Entender cómo funciona, qué tipos existen y qué riesgos conlleva es el primer paso para tomar una decisión informada.

Hipomia Lorca en redes sociales Facebook Instagram