# Documentación clave para autónomos que buscan hipoteca

## Qué necesitas preparar si tus ingresos no siguen un patrón fijo

Pedir una hipoteca siendo autónomo implica demostrar algo más que unos números en una declaración. Las entidades financieras valoran la estabilidad de un negocio, la recurrencia de los ingresos y la capacidad de ahorro del solicitante. Cuando tu perfil profesional no encaja en el molde del asalariado con nómina fija, la documentación que presentas se convierte en tu mejor argumento. Reunir los papeles adecuados no solo acelera el proceso, sino que evita sorpresas cuando el banco pide justificantes adicionales.

Para quienes trabajan por cuenta propia, cada año fiscal cuenta una historia distinta. Los bancos quieren ver coherencia entre lo que declaras y lo que realmente ingresa tu negocio. Por eso, antes de empezar a buscar ofertas, conviene tener clara la lista de documentos que te pedirán. No se trata de acumular papeles sin orden: cada uno responde a una pregunta concreta del análisis de riesgo. Conocer esa lógica te permite preparar la carpeta con más seguridad y menos contratiempos.

## Los documentos que marcan la diferencia

### Declaraciones de la renta de los últimos dos o tres ejercicios

El IRPF es la base sobre la que el banco calcula tu capacidad de pago. Para un autónomo, presentar las declaraciones completas (no solo el resumen) permite ver la evolución de los ingresos, los gastos deducibles y el resultado neto. Las entidades suelen pedir los dos últimos ejercicios, aunque algunas exigen tres. Si tu negocio tiene temporadas altas y bajas, estas declaraciones reflejan el ciclo real. Un año con beneficios altos seguido de otro más flojo no es un problema si la tendencia general es positiva y puedes justificar los descensos.

### Extractos bancarios de los últimos seis o doce meses

Los movimientos de tu cuenta corriente complementan la información fiscal. El banco quiere comprobar que los ingresos declarados coinciden con lo que realmente entra en tu cuenta. También observa tu hábito de ahorro: un saldo medio alto y pocos descubiertos transmiten disciplina financiera. Si tienes una cuenta separada para el negocio, presenta también sus extractos. La transparencia en los flujos de efectivo genera confianza.

### Alta en el censo de empresarios (modelo 036 o 037)

Este documento acredita tu condición de autónomo ante la Agencia Tributaria. El banco lo usa para verificar que tu actividad está dada de alta y que el epígrafe del IAE coincide con el tipo de trabajo que declaras. Si has cambiado de actividad recientemente, conviene tener actualizado el censo. Un desfase entre tu actividad real y lo que refleja el censo puede retrasar la aprobación.

### Facturación emitida y recibida de los últimos meses

Para perfiles con ingresos variables, las facturas ayudan a demostrar la regularidad de los cobros. Presenta una muestra representativa de facturas emitidas en los últimos seis meses, junto con las facturas de gastos significativos. Esto muestra al banco que tu negocio tiene clientes recurrentes y que sabes gestionar los costes. Si trabajas con pocos clientes grandes, incluye los contratos o acuerdos de prestación de servicios para evidenciar la continuidad.

### Vida laboral actualizada

Aunque los autónomos no tienen una nómina al uso, la vida laboral refleja los periodos de alta en la Seguridad Social. Un historial continuo, sin lagunas largas, transmite estabilidad. Si has alternado periodos como asalariado y como autónomo, la vida laboral muestra esa trayectoria mixta, que puede valorarse positivamente si demuestra adaptabilidad y experiencia en el sector.

## Cómo organizar la documentación para que el banco la acepte sin objeciones

Cada entidad aplica su propio criterio, pero todas piden esencialmente la misma información. La diferencia está en cómo la presentas. Un dosier ordenado, con los documentos clasificados por tipo y fechas, facilita el trabajo del analista. Incluye una breve nota explicativa si hay un cambio brusco de ingresos de un año a otro: una inversión, una baja por maternidad o la entrada de un socio pueden explicar una caída temporal. El banco no adivina; si no lo cuentas, lo interpreta como riesgo.

Otro punto que suele pasar desapercibido es la antigüedad de la actividad. La mayoría de las entidades exigen al menos dos años de alta continuada como autónomo para considerar la solicitud. Si llevas menos tiempo, algunas ofrecen productos específicos para emprendedores, aunque con condiciones más exigentes. En ese caso, añadir un aval o un mayor porcentaje de entrada puede compensar la falta de historial.

El sector en el que trabajas también influye. Actividades estacionales o muy cíclicas reciben un tratamiento distinto al de profesiones con ingresos estables. Los bancos analizan el riesgo sectorial: no es lo mismo un arquitecto con contratos por proyecto que un dentista con

pacientes regulares. Preparar documentación que muestre la cartera de clientes y la previsión de trabajo futuro ayuda a matizar esa percepción.



Conviene recordar que los autónomos tributan por estimación directa o por módulos. En el régimen de módulos, la declaración de IRPF no refleja ingresos reales sino una estimación objetiva. En ese caso, los extractos bancarios y las facturas cobran aún más peso. Algunas entidades piden además el libro de ingresos y gastos, aunque no sea obligatorio presentarlo a Hacienda. Tenerlo al día y bien llevado es una ventaja.

Cuando hablamos de perfiles profesionales no estándar, la palabra clave es previsibilidad. Al banco le interesa saber que, aunque tus ingresos fluctúen, tienes un colchón financiero para afrontar las cuotas en los meses bajos. Demostrar ahorro recurrente o inversiones en tu propio negocio suma puntos. Incluso un plan de pensiones puede servir como garantía complementaria en algunos casos.

La intermediación hipotecaria puede ayudarte a orientar esta documentación hacia la entidad que mejor encaje con tu perfil. En ValteKa analizan cada caso de forma individual, comparan las condiciones de diferentes bancos y te acompañan hasta la firma. No se trata de presentar los mismos papeles a todos, sino de saber qué pesa más en cada oferta y ajustar la carpeta en consecuencia. Ese asesoramiento evita perder tiempo con entidades que no terminan de entender un perfil autónomo.

Una vez reunida la documentación, el siguiente paso es la tasación de la vivienda. Aunque el banco la encarga, tú puedes presentar una tasación reciente si ya la tienes. Esto acelera el proceso y evita que el informe del banco sea el único disponible. Los autónomos con ingresos

irregulares suelen beneficiarse de una tasación favorable porque reduce el porcentaje de riesgo que el banco asigna a la operación.

No olvides que la documentación no termina en la solicitud. Durante la tramitación, el banco puede pedir aclaraciones o documentos adicionales, como la escritura de la vivienda si ya eres propietario de otra, o el contrato de alquiler si resides de alquiler. Mantén una copia digital ordenada de todo para responder rápido. La agilidad en la respuesta demuestra que controlas tu situación financiera.

Para cerrar, un detalle práctico: muchos autónomos presentan la declaración de la renta en papel o en PDF sin firmar digitalmente. Algunas entidades exigen que el documento lleve el código de verificación electrónica de la Agencia Tributaria. Descargar las declaraciones desde la sede electrónica con ese código evita que te pidan una copia sellada. Es un paso pequeño que ahorra gestiones presenciales.

Preparar la documentación con criterio es la mitad del camino hacia una hipoteca. La otra mitad es elegir la entidad que mejor entienda tu perfil. En **ValteKa** saben que cada autónomo tiene una realidad distinta y trabajan para que los papeles cuenten tu historia correctamente. Con la carpeta lista y el asesoramiento adecuado, el proceso se vuelve mucho más predecible.

ValteKa en redes sociales Facebook Instagram