



GUÍA QLARO · 2026

Los 5 pasos para conseguir tu primera hipoteca.

Lo que el banco no te explica - y que separa al que paga 30.000 € de más en intereses del que no.

Por qué hemos escrito esta guía.

Cada año, miles de personas en España firman su primera hipoteca sin entender realmente lo que están firmando. No es culpa suya: el banco lo explica como puede (o como le interesa), y por internet hay tanto ruido que es difícil distinguir lo bueno de lo malo.

Tras acompañar a centenares de familias en su primera hipoteca, hemos detectado los mismos 5 errores una y otra vez. Esta guía te los ahorra.

¿Qué encontrarás en esta guía?

Las decisiones reales que tomar (y en qué orden), las cifras concretas según tu sueldo, las bonificaciones que sí merecen la pena, y cómo negociar el TIN sin sonar desesperado. Sin tecnicismos, sin venderte humo.



Calcula tu capacidad real.

La regla del banco es sencilla: la cuota de tu hipoteca no puede pasar del 35% de tus ingresos netos mensuales. Si entre dos cobráis 3.000 € netos al mes, la cuota máxima es 1.050 €. Punto.

De ahí sacas el importe máximo que te pueden prestar:

Sueldo neto	Cuota máx. (35%)	Capital aprox. a 30 años (TIN 2,5%)
1.500 €	525 €	~ 133.000 €
2.000 €	700 €	~ 177.000 €
2.500 €	875 €	~ 221.000 €
3.000 €	1.050 €	~ 265.000 €
4.000 €	1.400 €	~ 354.000 €

Y aquí viene lo importante: casi nadie llega 'limpio' al 35%. Si tienes un préstamo del coche, una financiación de móvil o una tarjeta revolving, ese dinero te resta capacidad. El banco lo ve y le baja el techo.

Error frecuente

Ir al banco 'a ver qué me dan' antes de mirar tu propia cuenta. Sales con una expectativa, te enganchas a un piso, y luego el banco te dice no. Resultado: piso perdido, ilusiones rotas.

Los 12 meses previos: gústale al banco.

El banco mira los últimos 6 a 12 meses de tu cuenta. No mira lo que dices que vas a hacer, mira lo que has hecho. Estas son las palancas que mueven la aguja:

1. Sube tu nómina si está vinculada a productividad o bonus

Lo que el banco usa es la nómina media. Si tienes bonus variable, prográmalos para que aparezcan claros en los meses previos.

2. Cancela revolving y préstamos pequeños

Cada préstamo personal te resta capacidad. Si te queda poco del coche, amortízalo antes de pedir hipoteca - recuperas margen.

3. Demuestra capacidad de ahorro

Tener 20.000 € ahorrados es bueno. Tener 20.000 € que se ven crecer todos los meses en tu extracto es infinitamente mejor. Pon una transferencia automática al ahorro el día 1 de cada mes.

4. Limpia el 'fluctuante'

Casinos, apuestas online, criptomonedas, transferencias raras a personas. Todo esto el banco lo ve. Y resta.

Truco Qlaro

El banco analiza el extracto del titular con menos ingresos también. Si vais a firmar dos, el titular 'débil' tiene que estar igual de limpio que el fuerte.

¿Fija, mixta o variable?

Con el Euríbor en torno al 2,15% y el BCE en pleno ciclo de recortes, las tres opciones tienen sentido pero no para todo el mundo:

Hipoteca fija

Pagas lo mismo cada mes durante 25-30 años. Tranquilidad total. Hoy ronda el 2,80% - 3,10% TIN bonificado. Tiene sentido si te quita el sueño la incertidumbre, vas a estar 20+ años en el piso, o tu cuota máxima es ajustada.

Hipoteca mixta

Los primeros 5 a 10 años a tipo fijo (más bajo, ~2,40%), luego variable. Es la favorita de la gente que va a vender o refinanciar en 8-10 años.

Hipoteca variable

Diferencial sobre Euríbor (~0,75% + Euríbor = 2,90% hoy). Gana si los tipos siguen bajando. Riesgo si suben - y ya hemos visto subir el Euríbor del 0% al 4% en 18 meses.

Hipoteca 200.000 € · 30 años	TIN	Cuota mensual
Hipoteca fija	2,95%	838 €
Hipoteca mixta (5 años fija)	2,45%	786 €
Hipoteca variable	2,90%	832 €

Recomendación Qlaro · junio 2026

Para perfiles que firman ahora y planean quedarse 7-15 años, la mixta es la opción óptima en 2026. Para los que se quedan toda la vida, fija al 2,9% es razonable.

Bonificaciones: cuáles sí, cuáles no.

Casi todos los bancos te bajan el TIN si 'te vinculas'. Pero no todas las vinculaciones cuestan lo mismo. Esta es la jerarquía honesta:

Casi siempre merecen la pena

- Domiciliar nómina: cero coste para ti. Acepta.
- Domiciliar recibos (luz, agua, comunidad): cero coste. Acepta.
- Tarjeta de crédito con mínimo de gasto al año: si ya gastas eso, gratis.

Hay que mirarlo con calculadora

- Seguro de hogar: revisa el precio vs el de fuera. Suele estar entre 30-80 € más caro al año.
- Seguro de vida: idem. A veces es 100-300 € más caro que el de fuera.
- Plan de pensiones con aportación mínima: si ya ibas a contratar uno, perfecto. Si no, valora.

Casi nunca compensan

- Seguro de pagos protegidos: caro, restrictivo, y normalmente no lo necesitas.
- Fondos de inversión propios del banco con permanencia: casi siempre malos.
- Tarjetas con cuota anual obligatoria: si tienen cuota, no te interesa.

Cuenta rápida

Si una bonificación te baja el TIN del 3,1% al 2,75% en una hipoteca de 200.000 €, eso son ~24.000 € menos en intereses en 30 años. Si la 'vinculación' te cuesta 200 €/año (= 6.000 € en 30 años), te ahorra 18.000 € netos. Acéptala. Si te cuesta 1.500 €/año, te cuesta dinero. Recházala.

Negociar el TIN sin sonar desesperado.

El banco te ofrece un TIN inicial - y casi siempre acepta bajarlo si sabe que tienes otra oferta encima de la mesa. Estos son los tres movimientos que de verdad funcionan:

1. Pide ofertas a 3 bancos en paralelo, no de uno en uno

Llevar la oferta vinculante del banco A al banco B es la palanca más fuerte que tienes. Los bancos saben perfectamente lo que ofrece su competencia.

2. Usa un bróker hipotecario

Un buen bróker (no todos lo son) tiene acuerdos directos con bancos y consigue TINs que tú solo no consigues. Si te lo paga el banco, no te cuesta nada.

3. Cuida el momento

Diciembre y junio son meses en los que los directores de oficina necesitan cerrar operaciones. Más margen de negociación.

Frase Qlaro que funciona

'Tengo una oferta a [TIN] de [banco], y antes de firmar quería darte la oportunidad de mejorarla porque sois mi banco habitual.' Funciona porque le das al director una razón profesional para escalarlo internamente.

¿Quieres aplicar esto a tu caso concreto?

Con tu sueldo, tu CCAA, tu piso. Podemos hacerlo juntos en una sesión inicial sin compromiso. Te respondemos en menos de 24 horas.

Pedir sesión inicial

qlaro.es/#contacto
hola@qlaro.es
Instagram: @qlaro.es