

CHECKLIST BILINGÜE / BILINGUAL CHECKLIST

Hipototeca para no residentes

Non-resident mortgage in Spain

Documentos, fondos y calendario antes de comprar una vivienda en España.

Documents, funds and timing before buying a property in Spain.

PARA USAR ANTES DE RESERVAR / USE BEFORE RESERVING

- ☐ Presupuesto y fondos propios / Budget and own funds
- ☐ Documentación personal y de ingresos / Identity and income evidence
- ☐ NIE, tasación y plazos / NIE, valuation and timing
- ☐ Comparación de ofertas / Comparing lender offers

Preparar primero. Comparar después.

Guía práctica de RCG Finance - Registro Banco de España E760

rcgfinance.es | +34 623 80 33 98 | info@rcgfinance.es

ESPAÑOL - 1 DE 3

1. Antes de reservar una vivienda

Completa esta página antes de firmar una reserva o arras. No sustituye el asesoramiento jurídico, fiscal ni la decisión de riesgos del banco.

- ☐ He definido el uso de la vivienda: habitual, segunda residencia, alquiler o inversión.
- ☐ He calculado el efectivo disponible sin contar con una financiación todavía no aprobada.
- ☐ He separado entrada, impuestos, gastos de compra y un margen para imprevistos.
- ☐ He indicado mi país de residencia fiscal y la moneda principal de mis ingresos.
- ☐ He incluido hipotecas, préstamos, tarjetas y otras obligaciones de todos los solicitantes.
- ☐ He revisado con un profesional las fechas y condiciones de la reserva o las arras.
- ☐ He iniciado el NIE o confirmado cuándo será necesario dentro de mi calendario.
- ☐ No dependo de una promesa verbal sobre porcentaje, tipo o aprobación.

Dato clave

El banco debe evaluar la solvencia con información completa y veraz; el valor del inmueble no sustituye la capacidad de pago.

Evita este error

No fijas una fecha de firma muy corta sin confirmar tasación, documentos extranjeros y fase precontractual.

Valida tu operación antes de firmar arras.

RCG Finance revisa residencia, moneda, ingresos, fondos y calendario en un estudio inicial gratuito. La aprobación y las condiciones finales corresponden a la entidad.

rcgfinance.es/servicios/hipoteca-no-residentes



ESPAÑOL - 2 DE 3

2. Carpeta documental

La lista exacta cambia según entidad, país, moneda y estructura profesional. Prepara copias legibles y conserva el original.

Identidad

Pasaporte o documento vigente. NIE cuando esté disponible. Estado civil y datos de los solicitantes o garantes.

Ingresos por cuenta ajena

Contrato, nóminas recientes, antigüedad, bonus o ingresos variables y datos del empleador.

Autónomos y socios

Declaraciones fiscales, cuentas, movimientos, propiedad de la sociedad y explicación de salario o dividendos.

Impuestos

Declaraciones personales y, si corresponde, de la empresa. El banco puede pedir varios ejercicios.

Bancos y patrimonio

Extractos recientes, ahorro, inversiones y prueba del origen de los fondos de entrada y gastos.

Deudas

Saldo y cuota de préstamos, hipotecas, tarjetas, leasing, pensiones u otros compromisos.

Vivienda

Reserva o arras, nota simple cuando exista, precio, uso previsto y datos para la tasación.

Traducción y certificación

Confirma antes qué documentos necesitan traducción jurada, apostilla u otra formalidad. No todos los bancos piden lo mismo.

Tres preguntas para la primera llamada

- ☐ ¿Qué importe quiero comprar y cuánto efectivo puedo aportar sin quedarme sin reserva?
- ☐ ¿En qué país tributo y en qué moneda recibo la mayor parte de mis ingresos?
- ☐ ¿Tengo ya una vivienda, una fecha de arras o un plazo de firma comprometido?

ESPAÑOL - 3 DE 3

3. De la viabilidad a la firma

Marca cada fase cuando esté realmente completada. Una simulación no es una aprobación y una tasación alta no garantiza más financiación.

01 - Viabilidad

Ingresos, deudas, fondos, residencia, moneda, uso y presupuesto.

02 - Compra

Revisión jurídica del inmueble y de las condiciones de reserva o arras.

03 - Expediente

Documentos completos, vigentes, traducidos o certificados cuando proceda.

04 - Comparación

Mismo escenario para varias propuestas: tipo, TAE, plazo, comisiones, seguros y vinculaciones.

05 - Tasación y decisión

La entidad analiza solvencia e inmueble y decide si aprueba y en qué condiciones.

06 - FEIN y notaría

Revisión de la información precontractual y acta previa dentro de los plazos legales aplicables.

Señales de alerta

- ☐ Te garantizan aprobación o un porcentaje sin estudiar documentos.
- ☐ Solo comparan la cuota y omiten TAE, plazo, seguros o coste total.
- ☐ Te presionan para firmar antes de confirmar la financiación y el calendario.
- ☐ No queda claro quién presta, quién intermedia o cuándo se devengan honorarios.

Valida tu operación antes de firmar arras.

RCG Finance revisa residencia, moneda, ingresos, fondos y calendario en un estudio inicial gratuito. La aprobación y las condiciones finales corresponden a la entidad.

rcgfinance.es/servicios/hipoteca-no-residentes



ENGLISH - 1 OF 3

1. Before reserving a property

Complete this page before signing a reservation or deposit agreement. It does not replace legal or tax advice, or the lender's underwriting decision.

- ☐ I have defined the property use: main home, second home, rental or investment.
- ☐ I have calculated available cash without relying on finance that has not been approved.
- ☐ I have separated deposit, purchase taxes, transaction costs and a contingency reserve.
- ☐ I have stated my country of tax residence and the main currency of my income.
- ☐ I have included mortgages, loans, cards and other commitments for every applicant.
- ☐ A qualified professional has reviewed the dates and conditions in the reservation or deposit agreement.
- ☐ I have started the NIE process or confirmed when it is needed in my purchase timetable.
- ☐ I am not relying on a verbal promise about loan-to-value, rate or approval.

Key point

The lender must assess affordability using complete and accurate information. Property value does not replace repayment capacity.

Avoid this mistake

Do not accept a very short completion deadline without confirming valuation, foreign documents and pre-contract timing.

Check the mortgage before committing to the property.

RCG Finance reviews residence, currency, income, funds and timing in a free initial assessment. Final approval and terms remain subject to the lender.

rcgfinance.es/en/non-resident-mortgage-spain



ENGLISH - 2 OF 3

2. Document folder

The exact list varies by lender, country, currency and professional structure. Prepare legible copies and retain the originals.

Identity

Valid passport or identity document. NIE when available. Civil status and details of applicants or guarantors.

Employed income

Employment contract, recent payslips, length of service, bonus or variable income and employer details.

Self-employed and owners

Tax returns, accounts, bank movements, company ownership and an explanation of salary or dividends.

Tax

Personal tax returns and company filings where relevant. The lender may request several financial years.

Banking and assets

Recent statements, savings, investments and evidence of the origin of deposit and completion funds.

Debt

Balance and payment for loans, mortgages, cards, leases, maintenance or other commitments.

Property

Reservation or deposit agreement, property information, price, intended use and valuation details.

Translation and certification

Confirm which documents require sworn translation, apostille or another formality. Requirements vary by lender.

Three questions for the first call

- ☐ What purchase price am I considering and how much cash can I contribute while retaining a reserve?
- ☐ Where do I pay tax and in which currency do I receive most of my income?
- ☐ Have I selected a property, signed a deposit agreement or committed to a completion date?

ENGLISH - 3 OF 3

3. From feasibility to completion

Tick each stage only when it is actually complete. A simulation is not approval and a high valuation does not guarantee additional lending.

01 - Feasibility

Income, debt, funds, residence, currency, property use and budget.

02 - Purchase

Legal review of the property and of the reservation or deposit conditions.

03 - Application file

Complete and current documents, translated or certified where required.

04 - Comparison

One scenario across proposals: rate, APR, term, fees, insurance and linked products.

05 - Valuation and decision

The lender assesses affordability and property, then decides whether to approve and on what terms.

06 - FEIN and notary

Review pre-contract information and complete the prior notarial step within the applicable legal timetable.

Warning signs

- ☐ Someone guarantees approval or a loan percentage without reviewing evidence.
- ☐ The comparison shows only the monthly payment and omits APR, term, insurance or total cost.
- ☐ You are pressured to sign before finance and timing have been checked.
- ☐ The lender, intermediary, scope or fee trigger is not clearly identified.

Check the mortgage before committing to the property.

RCG Finance reviews residence, currency, income, funds and timing in a free initial assessment. Final approval and terms remain subject to the lender.

rcgfinance.es/en/non-resident-mortgage-spain



FUENTES OFICIALES / OFFICIAL SOURCES

[Banco de España - Préstamo responsable](#)

[BOE - Ley 5/2019 de contratos de crédito inmobiliario](#)

[Ministerio del Interior - Número de Identidad de Extranjero](#)

Contenido orientativo. Los requisitos, documentos y condiciones dependen del banco, la operación y la normativa aplicable. RCG Finance no garantiza aprobación ni porcentaje de financiación.