

# Perfil del Hipotecado Español (2017-2018)



fotocasa

# Índice

- 1 Prólogo
- 2 Más compradores necesitan hipotecas
- 3 ¿Quién se hipoteca?
- 4 ¿Cómo se hipotecan los españoles?
- 5 Hipotecados mejor informados
- 6 El comprador con liquidez
- 7 Conclusiones
- 8 Metodología

# 1 Prólogo

**Sin financiación no habrá recuperación.** Ésta es una máxima que siempre hemos defendido desde fotocasa y que se ha constatado en nuestro país tras la reapertura del grifo del crédito que vivimos desde 2014. Pasados los peores momentos de la crisis y gracias a la mayor liquidez en el mercado, las entidades bancarias han ido aumentando su interés por volver al 'core' de su negocio: la concesión de préstamos. Y esta ha sido la pieza fundamental para la recuperación del sector a la que estamos asistiendo.

Tanto es así que, en apenas unos años, pasamos de una sequía crediticia a una auténtica guerra hipotecaria, cuyos últimos coletazos aún estamos viviendo hoy. Los bancos vuelven a prestar dinero para financiar la compra de vivienda, aunque no a los niveles de los años del boom, ni con la alegría de entonces. Si en 2007 se concedieron 1,2 millones de hipotecas para viviendas, en 2017 fueron 310.000 crédito y en lo que va de 2018, se han registrado 144.000 hipotecas, casi un 11% más que el año anterior.

Este informe de fotocasa va en línea con las estadísticas oficiales y muestra cómo en el último año ha aumentado el porcentaje de compradores particulares que necesitan financiación hipotecaria para acceder a una vivienda. Este incremento se basa en esa mayor disposición de las entidades bancarias por conceder crédito, pero también en el encarecimiento del precio de la vivienda en España, que está creciendo a un ritmo muy superior al poder adquisitivo de los españoles, lo que explica esa mayor dependencia de la financiación.

Según el Índice Inmobiliario fotocasa, los precios se encarecieron en 2017 un 5,1% de media, la subida más alta registrada en los últimos 11 años, y en el primer semestre

de 2018 comprar una vivienda era un 7% más caro que en julio de 2017. Un porcentaje que supera el 10% en comunidades como Madrid, Cataluña, Canarias o Baleares, las cuatro zonas que están liderando la recuperación del sector.

En los últimos años los bancos han consolidado su amplia oferta de productos y han puesto en el mercado nuevas formas de financiación muy interesantes para el mercado. De ellas destacan las hipotecas a tipo fijo que, como se refleja en este estudio, son la opción preferida por el 41% de los potenciales compradores frente al 35% del año pasado en detrimento de las variables que, aunque siguen siendo las predominantes, pierden terreno en favor de las de tipo fijo.

Hace unos años este tipo de financiación era prácticamente inexistente en España, a diferencia de lo que ocurre en otros países europeos, y hoy representan el 40% de los préstamos que se cierran en nuestro país para adquirir una vivienda, según los últimos datos del INE.

Este cambio se debe al creciente interés de los bancos por buscar fórmulas más rentables con las que hacer frente a los bajos tipos de interés y a un euríbor en mínimos históricos. Pero a la vez ha coincidido con la búsqueda de una mayor seguridad por parte de los potenciales compradores que, después de todo lo ocurrido en el pasado, prefieren pagar un poco más a cambio de no tener sustos en el futuro, como también se constata en este estudio.



## Beatriz Toribio

Directora de Estudios y Asuntos Públicos  
de fotocasa

@toribiobea

<https://www.linkedin.com/in/beatriztoribio/>

2

## Más compradores necesitan hipoteca

La hipoteca es la herramienta financiera más habitual para la mayoría de los compradores particulares de vivienda en España.

3 de cada 4

compradores de inmuebles en los últimos doce meses contrataron un crédito de este tipo con alguna entidad financiera.

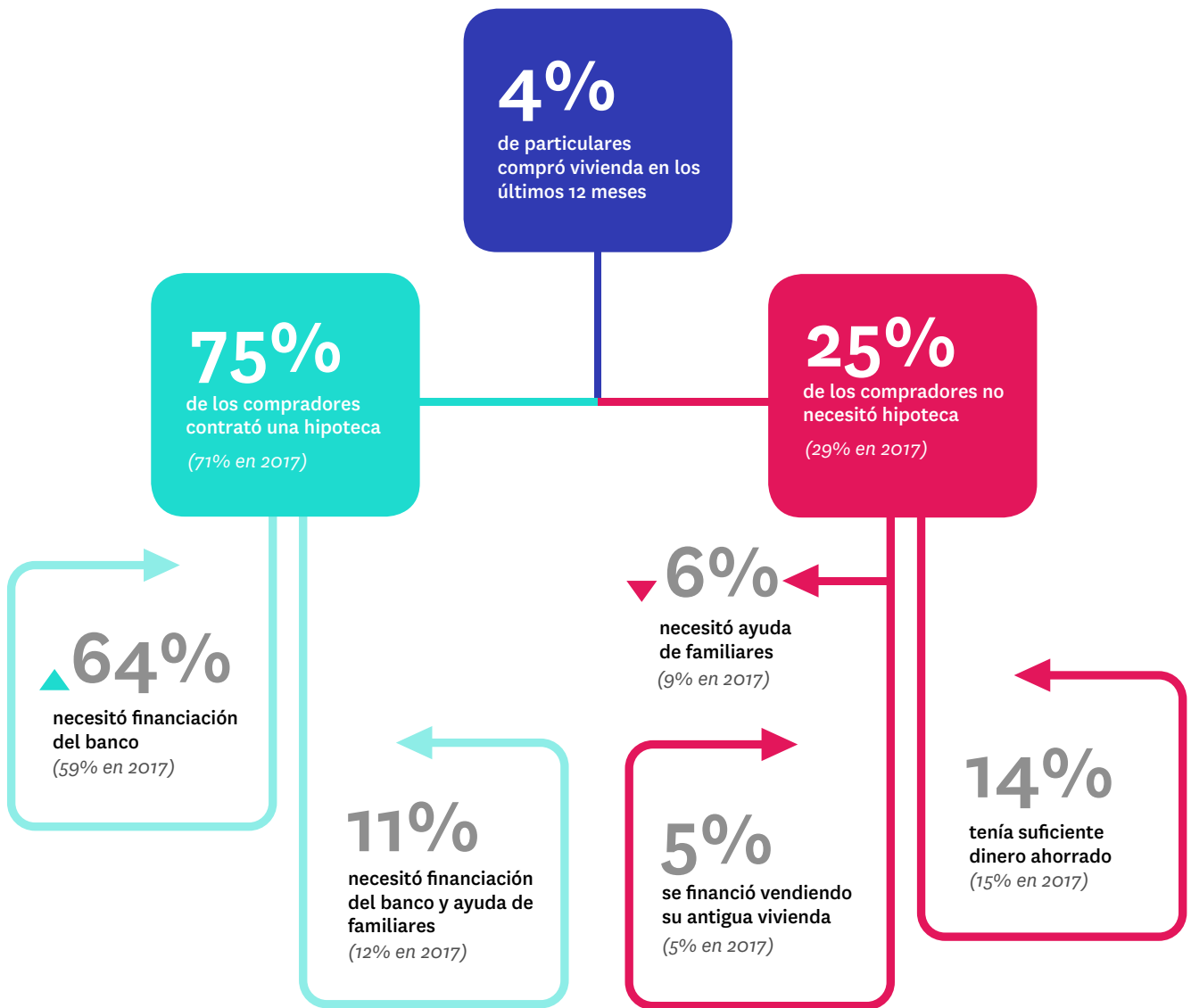
El panorama general de la compraventa de viviendas en España no ha sufrido grandes cambios en el último año: un **9% de los españoles mayores de 18 años han estado activos en el mercado de la compra buscando o comprando vivienda** (frente al 10% de 2017) y un **4% llegó a adquirir una casa** (el mismo porcentaje que en 2017). Pero en el modo de pago del inmueble sí que hay diferencias.

Cuando se pregunta por la financiación de la compra, se muestran cambios tendenciales significativos respecto al año 2017. Así, el porcentaje de compradores que precisa

de una hipoteca para adquirir su vivienda ha pasado del 71% de 2017 al 75% en 2018. El descenso consiguiente de quienes compraron sin hipotecarse (*eran el 29% en 2017 y ahora son el 25%*) se produce porque ahora hay menos compradores (*un 9% en 2017 y un 6% en 2018*) que pueden pagar el inmueble sólo con la ayuda de familiares. En cambio, otras vías de financiación de la compra de la nueva vivienda como el disponer de dinero ahorrado o tener suficiente dinero con la venta de la antigua vivienda se mantienen este año.

Hay por tanto una mayor dependencia de la financiación bancaria entre quienes adquieren una vivienda, sobre todo por no contar con la ayuda de la familia para el pago de la vivienda.

Este dato encaja con el panorama general que venimos viendo en los informes de fotocasa durante 2018: **el aumento de precios** (que no tiene correlación en términos salariales tal y como se vio en un reciente informe elaborado por fotocasa e Infojobs) conlleva un **estancamiento de las compras por parte de particulares y exige una mayor financiación bancaria** para llevar a buen término la operación.



Base 2017: 611 / Base 2018: 675



# 3 ¿Quién se hipoteca?

Al realizar el perfil de comprador que contrató una hipoteca en el último año se constata es sobre todo femenino: casi seis de cada 10 (58%) son mujeres. Es decir, **ellas necesitan más financiación externa que ellos.**

Esa hipotecada arquetípica estaría entre los **25 y los 44 años**: el 77% de los particulares que compró vivienda en los últimos 12 meses mediante un crédito bancario se mueve en esa franja de edad. Es lógico que así sea: es también el momento vital en el que la mayoría de los españoles toma la gran decisión de adquirir un inmueble.

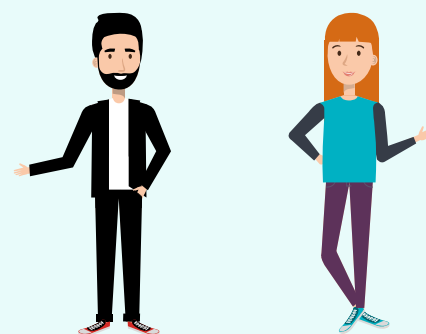
**Madrid y Cataluña** son, por razones demográficas y de mayor actividad del mercado inmobiliario, los lugares de residencia más frecuentes entre los compradores que se hipotecan. La mitad de este colectivo pertenece a la clase media alta, mientras que otro 27% es de clase social media. Casi ocho de cada 10 de los particulares que adquirieron vivienda contratando una hipoteca viven con su pareja (*con o sin hijos*).

El único dato que cambia significativamente respecto a 2017 es el tipo de hogar en el que residen estos compradores hipotecados: **ha crecido significativamente el número de alquilerados** (*eran el 8% en 2017 y ahora son el 11%*) en detrimento de los que viven en una vivienda de propiedad (*del 92% al 89%*). Para entender este dato hay que tener en cuenta la evolución del mercado de alquiler, con precios al alza que empujan a muchos inquilinos a una compra que necesita financiación bancaria.

Todo ello nos habla de un proceso vital: llegada cierta edad, los particulares españoles con ingresos solventes (*de clase media alta y media*) adquieren, mediante una hipoteca, una vivienda para utilizarla como primera resi-

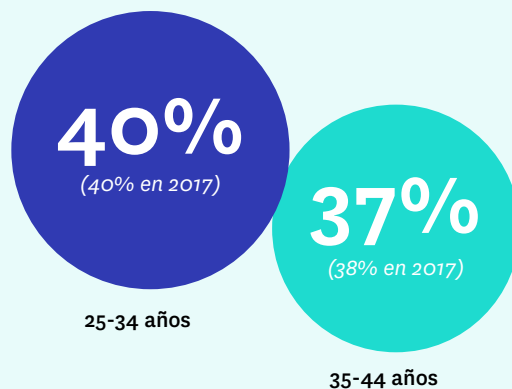
dencia (*sólo el 8% de estos compradores hipotecados destinará el inmueble a segunda residencia*). Por eso no hay grandes diferencias en estas variables respecto al año 2017 ni con el perfil general del comprador: **los que se hipotecan son, sociológicamente, muy parecidos al conjunto de compradores.**

## SEXO Y EDAD



Hombre  
**42%**  
(45% en 2017)

Mujer  
**58%**  
(55% en 2017)



## COMUNIDAD AUTÓNOMA



Madrid

**26%**

(26% en 2017)



Cataluña

**21%**

(18% en 2017)



Andalucía

**14%**

(15% en 2017)



Comunidad valenciana

**8%**

(7% en 2017)



País Vasco

**5%**

(7% en 2017)

## CLASE SOCIAL

Media alta

**50%**

(46% en 2017)

Media

**27%**

(28% en 2017)

Alta

**17%**

(19% en 2017)

## VIVE EN

Vivienda en propiedad

**89%** ▼

(92% en 2017)

Vivienda en alquiler

**11%** ▲

(8% en 2017)

## VIVE CON



Su pareja e hijos

**40%**

(42% en 2017)



Su pareja

**39%**

(36% en 2017)

## EL INMUEBLE COMPRADO SE USARÁ COMO:

Vivienda habitual

**88%**

(87% en 2017)

Segunda residencia

**8%**

(8% en 2017)

Inversión

**3%**

(3% en 2017)

# ¿Cómo se hipotecan los españoles?

## Antes de empezar

La compra de una vivienda es para la mayoría de los particulares españoles, **la mayor inversión económica de su vida**. Es un desembolso importante que, como hemos visto, sólo uno de cada cuatro compradores en 2018 pudo hacer sin el respaldo de un crédito bancario.

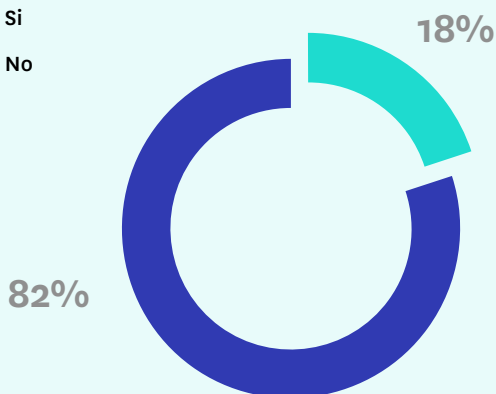
En ocasiones, **la venta de otro inmueble ayuda a afrontar la compra de uno nuevo**, pero no es lo habitual: el 82% de los compradores hipotecados no vendieron ningún inmueble. De lo cual resulta que hay otro 18% de ellos que, pese a ingresar dinero por la venta de otra casa, se hipotecan para financiar su nueva vivienda.

Se tenga o no la posibilidad de obtener liquidez mediante la venta de algún inmueble, cualquier comprador necesita saber antes de ponerse a buscar vivienda **cuánto dinero está dispuesto a prestarle el banco**.

Pero las recomendaciones de finanzas personales calan despacio en la sociedad y sólo el 56% de los compradores hipotecados hicieron esta consulta previa, que es imprescindible para saber de qué presupuesto inicial se dispone. **Este tema merecerá más desarrollo en un capítulo posterior.**

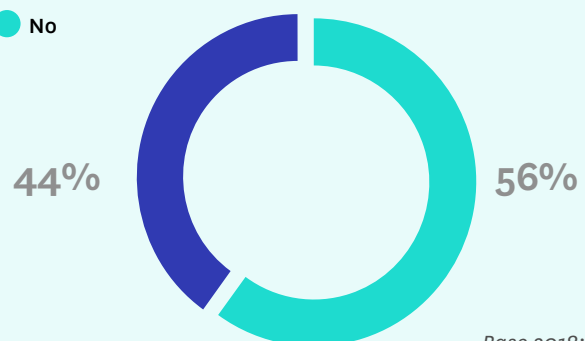
### Venta de otra vivienda para financiar la compra de la nueva

● Si  
● No



### Preguntó al banco para establecer el presupuesto inicial

● Si  
● No



Base 2018: 675





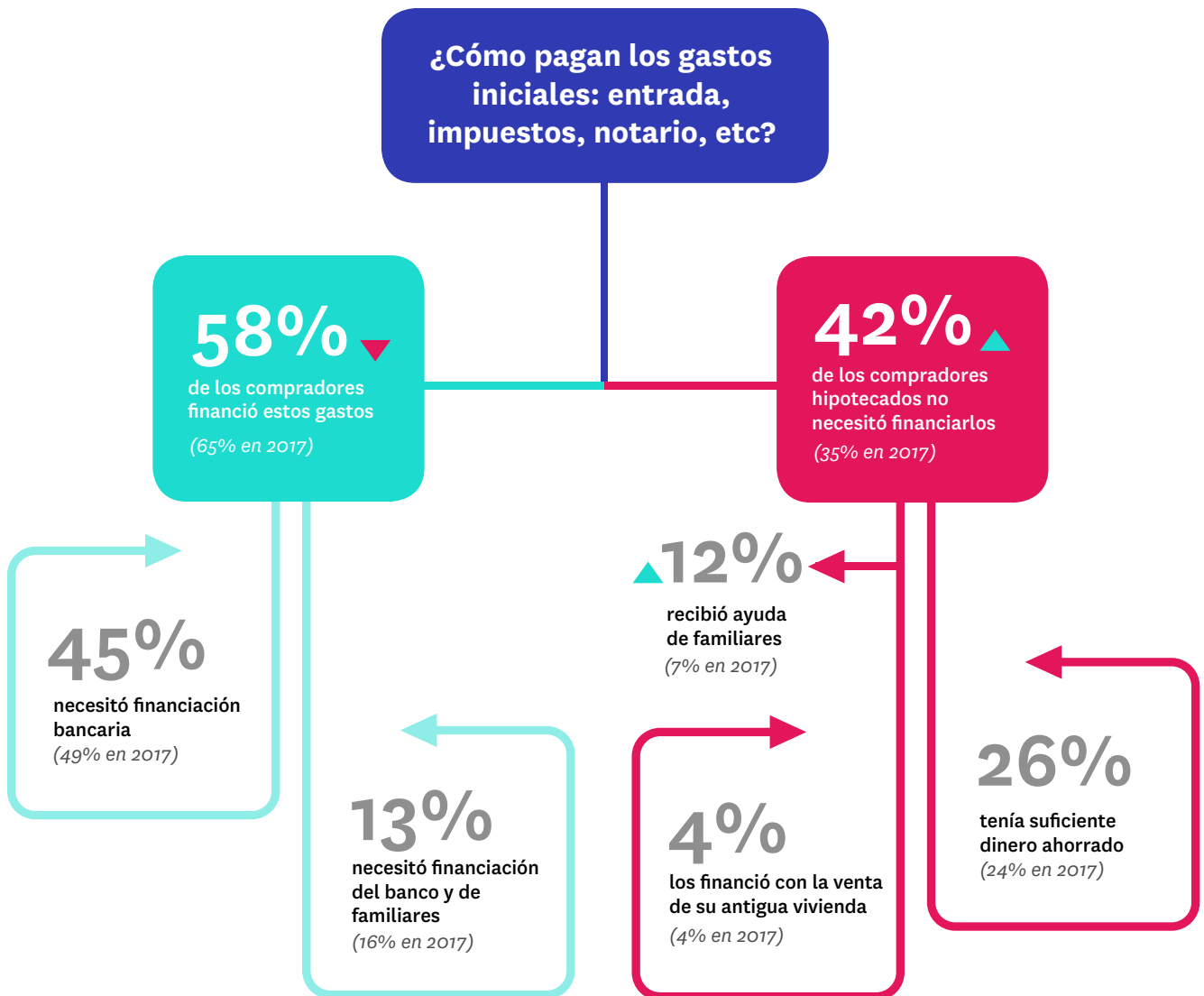
## La ayuda familiar: de la compra a la escritura

Como vimos al comienzo, la ayuda familiar para la compra de vivienda ha descendido con respecto al año 2017.

Sin embargo, el entorno social ha ganado protagonismo cuando de lo que se trata es de afrontar los pagos iniciales de la operación (*entrada, impuestos, notario, registro, etc.*). Debido a esto, **el porcentaje de compradores hipotecados que financió esos pagos ha descendido siete puntos**: desde el 65% de 2017 al 58% en 2018.

En relación a lo que venimos señalando, los datos parecen indicar que, ante la imposibilidad por el encarecimiento de precios, de una aportación significativa para la compra, **el apoyo familiar se traslada a los gastos propios de la operación y escrituras.**

De hecho, entre los compradores hipotecados, un 25% reciben ayuda de familiares para estos gastos iniciales, mientras que para la propia adquisición del inmueble sólo el 15% (*frente al 17% de 2017*) contó con el apoyo del entorno social. **Diez puntos de diferencia entre quienes reciben dinero para los trámites y quienes la reciben para la compra.**



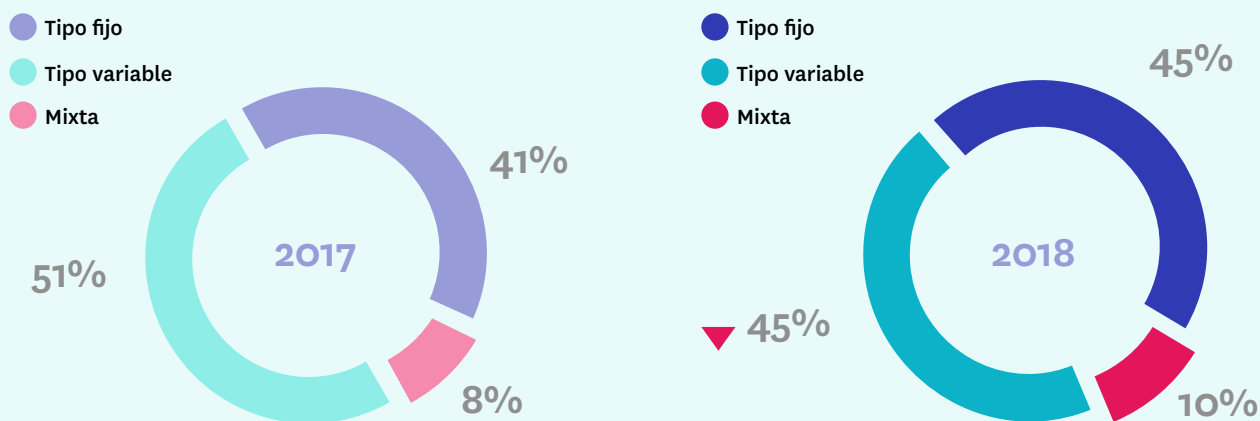
Base 2017: 611 / Base 2018: 675

## Apuesta por la hipoteca tipo fijo

Los compradores particulares de vivienda que se hipotecaron en los últimos 12 meses se reparten, a partes iguales, entre los que optaron por un **préstamo a tipo fijo** (45%) y los que prefirieron el **variable** (45%). El **10% restante** corresponde a los que eligieron una **hipoteca mixta**.

Diferentes estadísticas y datos han constatado cómo las hipotecas a tipo fijo están ganando cuota de mercado a costa de las variables. Pero lo significativo es que el descenso de 6 puntos (*del 51% al citado 45%*) de las hipotecas variables contratadas supone también un ligero trasvase hacia las hipotecas de tipo mixto.

### Compradores hipotecados en función del tipo de crédito contratado



Base 2017: 611 / Base 2018: 675

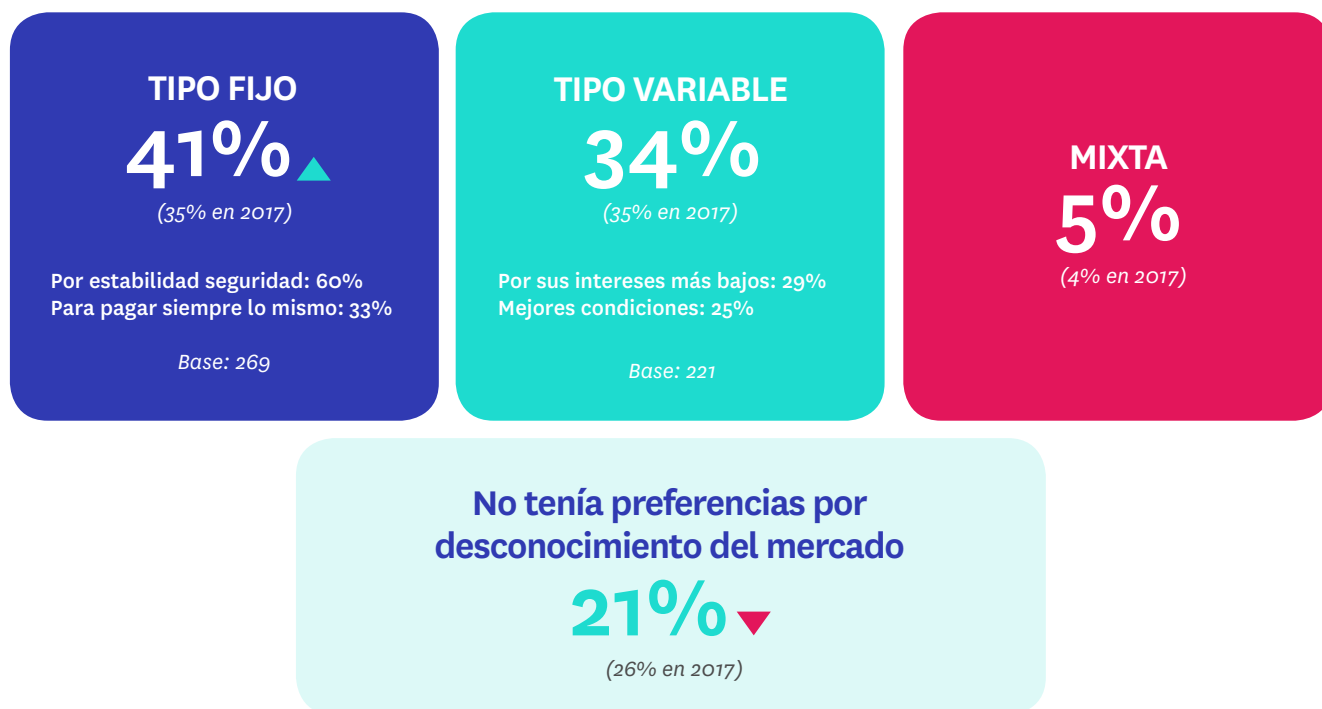
El temor a una subida de los tipos de interés en el medio largo plazo si el Banco Central Europeo cambia su actual política monetaria, pero sobre todo la apuesta de las entidades bancarias por hipotecas a tipo fijo con diferencias muy competitivas explican este cambio. Por eso **crece el interés inicial por la hipoteca a tipo fijo**: en 2017 era la opción preferida cuando se dirigían al banco del 35% de los compradores hipotecados y ahora lo es del 41%. Los que pretenden este tipo de crédito lo hacen principalmente por seguridad (*el 60% cita este motivo, cuando en 2017 sólo lo hacía el 50%*).

Con todo, todavía hay un tercio de los compradores (*el mismo porcentaje que el año anterior*) que en busca de

intereses más bajos o porque creen que tienen mejores condiciones, se plantean como primera opción la hipoteca variable.

**Tanto las fijas como las variables incrementan el porcentaje de contratación en el proceso:** son más los que firman cada una de ellas que los que se lo planteaban inicialmente. Pero en esta comparación quien más gana es la hipoteca mixta: son el doble los que la contratan que los que llegaron al banco con esa idea. Estas tres opciones se nutren de los que cambian de opción y, sobre todo, de los que no tenían ninguna preferencia porque desconocen el mercado.

## ¿Qué tipo de hipotecas prefieren inicialmente?



Base 2017: 611 / Base 2018: 675

Lo que está claro es que las buenas condiciones con las que se puede acceder a una hipoteca a tipo fijo y los cambios en la política monetaria que se avecinan preocupan a quienes se ven en la situación de contratar una hipoteca y que **la respuesta de los compradores pasa por informarse mejor.**

Lo demuestra el hecho de que el citado colectivo de indecisos por desconocimiento se ha reducido en cinco puntos en un año: del 26% de 2017 al 21% de 2018. Lo confirma además el argumento que dan los compra-

dores hipotecados por la decisión de contratar la hipoteca que finalmente firmaran: el 40% de ellos (**once puntos más que el 29% de 2017**) **asegura haber buscado información para elegir la mejor opción.** Por el contrario, los conceptos relativos a la recomendación pierden peso, pasando del 39% en 2017 al 30% en 2018.

En esta lista de motivos, las condiciones del crédito se mantienen en la primera posición (47%) y pierden relevancia las recomendaciones de profesionales y conocidos.

### ¿Por qué motivos escogió su hipoteca?

	2017	2018
Las condiciones les parecieron mejores	49%	47%
Buscó información y consideró la mejor opción	29%	40% ▲
Prefiere ese tipo de interés, aunque pueda cambiar al alza / porque tiene controlado el gasto mensual	26%	30%
Porque se lo recomendó el asesor	29%	20% ▼
Se la recomendó la familia / amigos	15%	14%

Base: 611 675

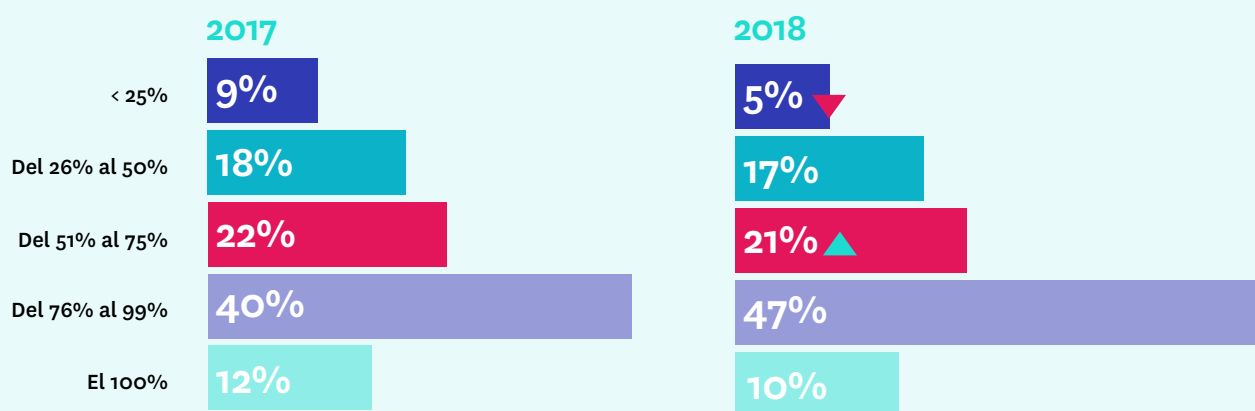
## El 70% del precio y 24 años para pagarla

Como venimos diciendo, **el encarecimiento del precio de la vivienda y la consolidación de la financiación explican que haya más particulares hipotecándose** para la compra de una vivienda. Pero hay otra variable más que confirma esa hipótesis: el porcentaje del coste

de la vivienda que se financia con estos créditos. Así, el 47% de los compradores hipotecados (*en 2017 era el 40%*) financia entre el 75% y el 99% del precio total de la vivienda. Los que financian menos del 25% han pasado de ser el 9% a suponer sólo el 5%.

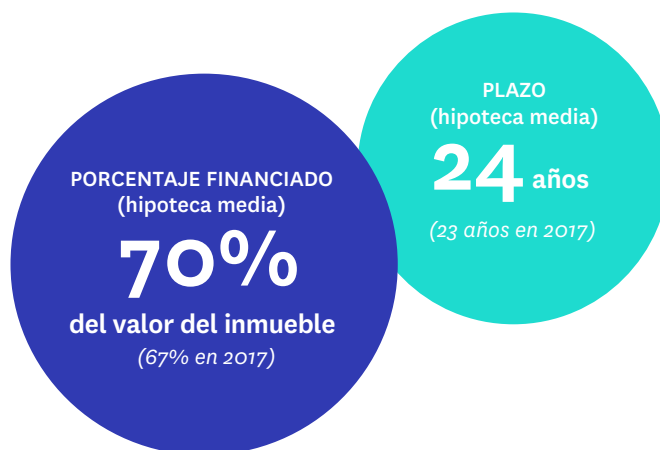
Es decir: una parte pequeña del precio final de la vivienda y muchos, cada vez más, los que financian un porcentaje alto.

### ¿Qué porcentaje de compradores hay en cada bloque de financiación?



Base 2017: 611 / Base 2018: 675

El otro elemento a considerar es **la duración del préstamo** y, en este aspecto las diferencias con respecto al año 2017 son mucho menores. Un 37% de compradores contrata una hipoteca de entre 25 y 30 años. Sólo un 6% firma por menos de 10 años de plazo. Hay incluso un 15% de ellos que contrata hipotecas de más de 30 años de duración.



# 5 Hipotecados mejor informados

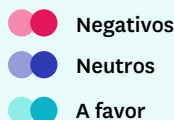
Cuando se pregunta a estos compradores particulares hipotecados sobre su conocimiento o su opinión respecto a ciertas cuestiones relacionadas con el crédito que han firmado, se constata lo que ya se apuntaba antes: aunque no se afianza, **se observa una tendencia creciente sobre a la preocupación de informarse y estar al día de los temas que afectan a esta contratación.**

Así, por ejemplo, un 62% manifiesta una buena comprensión sobre la documentación a firmar, un 46% dice estar al corriente de la evolución del euríbor y un 70% asegura que tienen en cuenta los riesgos para la cuota de su hipoteca variable en caso de que suban los tipos de interés. Pero estos niveles de conocimiento y preocupación no mejoran el proceso: un 61% de los compradores hipotecados considera que conseguir una hipoteca es un

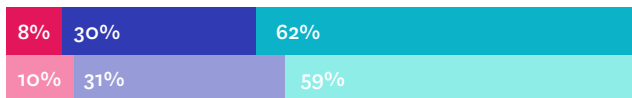
proceso difícil y engorroso. En relación a la nueva ley hipotecaria, hay un sentimiento principalmente de neutralidad: un 34% respalda la idea de que va a ser beneficiosa para los consumidores, pero un 52% no tiene una opinión clara (*ni a favor ni en contra*).

Por último, existe una opinión bastante generalizada entre los hipotecados de que las hipotecas a tipo fijo dan más tranquilidad que las de tipo variables aunque puedan resultar algo más caras. Esta idea es la que explica esa búsqueda de seguridad que manifestaban quienes acudían a la oficina bancaria con la idea de contratar un crédito a tipo fijo para comprar su vivienda. Pero **resulta significativo que se acepte, a priori, que este tipo de hipotecas pueden tener un coste mayor.**

2017/2018



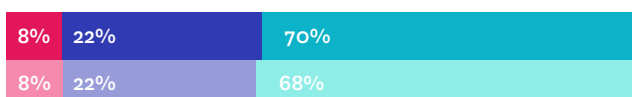
## Comprende bien los documentos



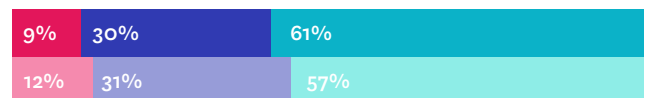
## Está al día de la evolución del euríbor



## Ha tenido en cuenta la cantidad que podría subir una hipoteca variable si suben los tipos de interés



## Conseguir una hipoteca es un proceso difícil y engorroso



## La nueva ley hipotecaria va a beneficiar a los consumidores



## Aunque resulte un poco más caro, las hipotecas a tipo fijo dan más tranquilidad que las de tipo variable



Base 2017: 611 / Base 2018: 675

## 6 El comprador con liquidez

Hay dos maneras de comprar un inmueble: hipotecándose para media vida (que, como hemos visto, es la opción del 75%) o con el dinero por delante (el 25% restante). Y entre uno y otro grupo hay algunas diferencias significativas, aunque todas ellas son previsibles: hipotecados y compradores sin hipoteca tienen perfiles y preocupaciones propias de su situación.

- Si entre los compradores hipotecados, como dijimos, había preponderancia femenina, la balanza de hombre y mujeres está mucho más equilibrada entre los que pagan a tocateja.
- Como es lógico, también son más mayores: si la edad media del comprador hipotecado era 38 años, la del que paga con dinero contante sube hasta los 44 años.
- En Madrid hay una mayor necesidad de hipoteca para poder efectuar la compra que la que, proporcionalmente, registran otras comunidades autónomas.
- En relación con el uso de la vivienda si, como dijimos, el 88% de los compradores hipotecados pensaban destinarla a vivienda habitual, ese porcentaje se reduce al 65% entre los que adquieren el inmueble sin financiación. En este grupo tienen más protagonismo las opciones de segunda residencia e inversión, como es lógico.
- También tiene mucho sentido que haya un mayor porcentaje de personas que vendieron una vivienda para poder afrontar la nueva compra entre los que no firman hipoteca. Buena parte de la liquidez con la que evitan el trámite bancario proviene de esa operación.
- La consulta en el banco para establecer el presupuesto de la compra es un trámite prescindible para el 81% los que adquirieron un inmueble con sus propios fondos.
- Este grupo de compradores particulares sin hipoteca tiene, lógicamente, muchos menos apuros para afrontar los pagos iniciales de la compra del inmueble: entrada, impuestos, notario, registro, etc. Sólo el 4% recurrió a financiación bancaria para realizarlos frente al 58% de los hipotecados que lo hacía.
- Lógicamente, los compradores hipotecados muestran un mayor conocimiento de los documentos que conlleva este trámite, de la evolución del euríbor o de los riesgos de una subida de tipos, factores que no afectan al comprador sin hipoteca, que se muestra mucho más distante e ignorante de todos ellos.



Como hemos venido comprobando a lo largo de los distintos informes publicados por fotocasa durante este 2018, en general **ha caído la participación en mercado inmobiliario, principalmente en el mercado del alquiler**, pero se ha visto que la compra de vivienda aguanta y se mantiene en los mismos parámetros que un año atrás, pese a que el encarecimiento de la vivienda se ha hecho más evidente.

Pero también **en el lado de la compraventa hay una tendencia al alza de los precios** (el índice inmobiliario fotocasa cerró 2017 con un incremento del 5,1% respecto al año anterior, la mayor subida anual de los últimos 11 años) lo que explica que haya más gente que necesite contratar una hipoteca. Lógicamente, **la cuantía de esos créditos, en relación al precio de la vivienda, es más alta.**

Otra característica de las hipotecas es el peso que progresivamente están ganando las de **tipo fijo** tanto en consideración por parte de los compradores particulares como en contratación.

En el lado positivo de la balanza está la capacitación de los hipotecados, que, ante los cambios que se avecinan en relación a los tipos de interés y la legislación en esta materia, **muestran un mayor interés por entender todo aquello que le afecta.**

→ El porcentaje de compradores de vivienda que precisa de hipoteca ha pasado del **71% en 2017 al 75% en 2018.**

→ El **88%** de los compradores hipotecados destinarán el inmueble a ser su **vivienda habitual.**

→ Un **45%** de los compradores hipotecados optó por un crédito a tipo variable, que supone una menor proporción que en 2017 cuando era el **51%**. **El mismo porcentaje prefirió tipo fijo.**

→ El **61%** de los que compran mediante hipoteca consideran que ese **proceso es difícil y engorroso.**

→ Los compradores que se hipotecan financian, de media, el **70%** del valor del inmueble e incrementa el porcentaje respecto al **67%** de 2017. El plazo medio de la hipoteca es de **24 años.**

→ Un **15%** de los que se hipotecan recibe ayuda de familiares para la compra. Un **25%** de ellos tienen el **apoyo de su entorno para los pagos iniciales** (entrada, impuestos, etc.) de la operación.

# 8 Metodología

En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018”, Fotocasa ha hecho un foco en la situación y el rol de la hipoteca entre los compradores de vivienda.



## Base

Basado en un exhaustivo análisis del equipo de **Business Analytics de Schibsted Spain**, en colaboración con el instituto de investigación **The Cocktail Analysis**.



## Datos

Los datos exportados son representativos de la población española en términos de **zona, edad, género y clase social**.



## Muestra

**899 compradores de los cuales 675 compradores de vivienda hipotecados**, representativos de la sociedad española en dicha situación  
Error muestral: 3,8%

En 2017, **611 compradores de vivienda hipotecados**, representativos de la sociedad española en dicha situación  
Error muestral: 4,0%



## Ámbito



España



## Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron **entre el 6 y el 26 de marzo**.







**fotocasa**



**Anaïs López García**

 [anais.lopez@scmspain.com](mailto:anais.lopez@scmspain.com)

 620 66 29 26

 [InformeFotocasa](#)

 [@fotocasa](#)

 [Facebook.com/fotocasa](#)

 <https://research.fotocasa.es/>