

Perfil del hipotecado Español en el primer semestre de 2023



Índice

1. Se reduce la necesidad de financiación	4
2. Perfil del comprador hipotecado	6
3. Cómo se hipotecan los españoles	8
4. ¿Qué opinan sobre el mercado hipotecario?	12
5. El comprador que no necesita hipoteca	13
6. Nota Metodológica	14

Prólogo

La figura del hipotecado atraviesa uno de los momentos de mayúscula transformación en pleno cambio de política monetaria por parte del Banco Central Europeo. La institución monetaria ha cumplido más de doce meses del ciclo más agresivo de su historia elevando en hasta diez ocasiones los tipos de interés y situando las tasas en sus valores máximos desde que España tiene el Euro como moneda común. La primera consecuencia es que el Euríbor ha comenzado una escalada muy brusca, pasando de estar en terreno negativo a alcanzar su cifra más alta desde 2008, con un 4,100%.

El impacto en el mercado inmobiliario ya es una realidad. Se ralentiza el volumen de compraventas en relación a los dos ejercicios anteriores. La subida de tipos ha terminado con el dinamismo de los años del nuevo boom inmobiliario generado tras la pandemia. A su vez, la concesión de hipotecas sobre viviendas se resiente y se transforma. Los créditos a tipo fijo son prácticamente retirados del escaparate de la banca, mientras se fomentan los de tipo variable y afloran variedades como las hipotecas mixtas.

Como consecuencia de la elevación de las tasas, el coste de los préstamos hipotecarios aumenta y los requisitos para acceder a ellos se endurecen, por lo que el comprador que se hipoteca también varía. Se incrementa la edad media de los compradores que firman un préstamo vinculado al inmueble hasta los 40 años. Su nivel socioeconómico se ve afectado: la mitad de los compradores se ubica en los estratos intermedios y aumenta el peso de las clases altas en 9 puntos porcentuales en detrimento de las clases medias. Es decir, el mercado hipotecario expulsa a las rentas más bajas y vulnerables y solo deja opción a los perfiles más solventes y con menos debilidades frente a la nueva política monetaria más restrictiva de la eurozona.

De esta forma, en tan solo un año se produce un aumento de cinco puntos en el volumen de compradores que deciden comprar sin hipoteca. Los ciudadanos están buscando otras fórmulas de acceso a la vivienda en compra, sin pasar por las entidades financieras. Para ello, aumenta la capacidad de ahorro de los hipotecados para asumir los pagos iniciales, se sirven de ayuda familiar y de la venta de su vivienda antigua. También se detecta un cambio significativo en las razones que llevan a los ciudadanos a comprar con un préstamo hipotecario. Desciende la intención de compra de segunda residencia mientras aumenta el interés por comprar vivienda como inversión. Este nuevo perfil comienza a asentarse atraído por el valor refugio del ladrillo en nuestro país y frente a momentos de incertidumbre financiera busca invertir para sobrellevar la posible recesión económica.

El tono en el discurso de la máxima autoridad monetaria y financiera de la zona euro hace prever que los tipos de interés se mantendrán altos hasta el cierre de 2023. Lo que todavía es una incógnita es si en 2024 se iniciará un periodo de estabilización y descenso de las tasas o habrá que esperar hasta 2025. Mientras, desde Fotocasa Research se van recopilando, midiendo y analizando todas las tendencias derivadas de esta nueva estructura financiera con el fin de detallar un perfil lo más cercano a la realidad del hipotecado español a lo largo de la historia.



María Matos
*Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa*

1. Se reduce la necesidad de financiación



Uno de cada tres compradores esquivó la hipoteca

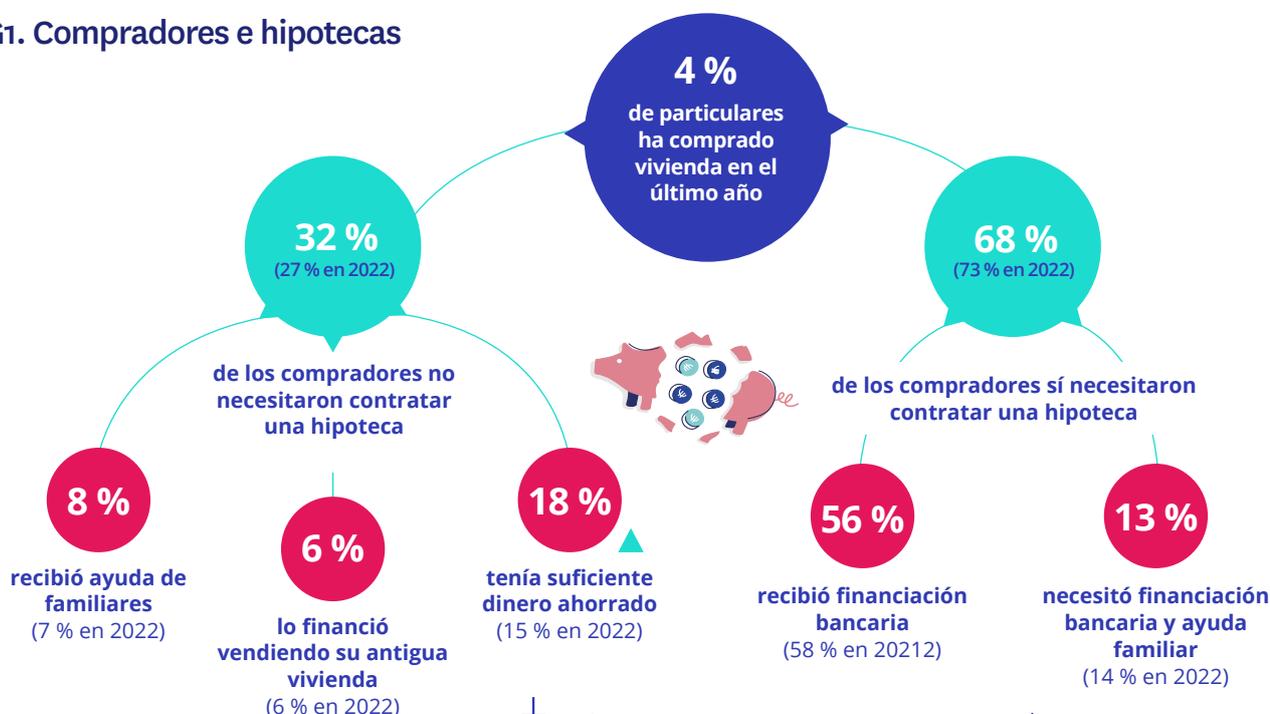
En 2023, el mercado de compra de vivienda registró un leve descenso de actividad, ya que el porcentaje de particulares mayores de edad que compró o trató de comprar durante el último año descendió del 16 % registrado el año anterior al 14 % actual. Si tomamos únicamente a aquellos que realmente culminaron su propósito y adquirieron un inmueble el porcentaje se sitúa en el 4 % de los particulares.

De esos compradores efectivos, el 32 % no tuvo necesidad de recurrir para ello a una hipoteca. Cabe destacar que esta cifra es cinco puntos más alta que la registrada en 2022, cuando era tan solo del 27 %. De estos afortunados,

el 18 % se valió de sus propios ahorros; el 8 % resolvió la situación con la ayuda de familiares; y el 6 % afrontó la compra gracias a la venta de la antigua vivienda.

Estos datos suponen que, por el contrario, el 68 % de los compradores tuvieron que firmar una hipoteca para poder llevar a cabo la compra. Se trata de un porcentaje notablemente menor al registrado doce meses antes, cuando ascendió hasta el 73 %. Ese porcentaje del 68 % se compone de un 56 % que recibió solo financiación bancaria mientras que otro 13 % necesitó, además del préstamo hipotecario, la ayuda familiar para efectuar la compra.

G1. Compradores e hipotecas





Como puede apreciarse, existen algunas diferencias significativas respecto al año anterior, con un incremento de cinco puntos de los que no necesitan recurrir a una hipoteca para comprar una vivienda. También llama la atención la subida en tres puntos porcentuales (*del 15 % al 18 %*) de los que son capaces de materializar la adquisición basándose únicamente en sus propios ahorros.

Aumentan tres puntos porcentuales (del 15 % en 2022 al 18 % en 2023) los compradores que tenían suficiente dinero ahorrado. Con ello parece seguir haciéndose patente la hucha que se generó con la crisis sanitaria, así como el valor de la vivienda como inversión

El dato que se refiere a los compradores por la vía de su propio ahorro revela que en la sociedad sigue existiendo esa capacidad. Este fenómeno de ‘hucha llena’ puede obedecer al hecho de que todavía existe ese colchón que muchas familias pudieron generar a lo largo de los periodos de restricciones vividos a lo largo de 2020 y 2021, donde se paralizó prácticamente el consumo.

También cabe atribuir ese incremento de la liquidez que se sigue manifestando en 2023 a la situación de inestabilidad acrecentada por la inflación, desatada desde finales de 2021 y prolongada durante los dos años siguientes, pese a su desaceleración desde finales de 2022. Ante esta amenaza e incertidumbre, la inversión en un valor refugio como la vivienda se presenta como una operación atractiva que impulsa la compra por parte de aquellos con el músculo financiero suficiente para ello.



2. Perfil del comprador hipotecado



El retrato promedio de la persona que necesita una hipoteca para comprar una vivienda se mantiene similar al de años anteriores. De manera tendencial podemos decir que se reequilibra la proporción de hombres y mujeres, tras unos años en los que las mujeres tenían un peso relativamente mayor.

En 2023 hay un mayor equilibrio entre hombres y mujeres que compran mediante hipoteca que en los años anteriores

Así, vemos que en 2023 son mujeres el 52 % de las personas que firman una hipoteca, mientras que el 48 % son hombres. Son porcentajes mucho más parejos que los de los años anteriores, ya que en 2022 eran el 56 % las mujeres, y en 2021 el 57 %.

Por otra parte, sube ligeramente la edad media de los compradores que firman un préstamo vinculado al inmueble, al pasar de los 39 a los 40. La mitad de los compradores se ubica en los estratos socioeconómicos intermedios. También aumenta el peso de las clases altas entre los hipotecados en detrimento de las clases medias. De esta manera, las primeras pasan del 43 % al 52 %, mientras que las segundas disminuyen del 24 % al 19 %.

En el capítulo de fórmula de convivencia, la situación más común (37 %) es la de personas que viven con su pareja e hijos, seguida por los compradores hipotecados que viven en pareja, que constituyen el 36 %. Ambos grupos se mantienen en valores iguales o similares a los de un año antes.

Ya a notable distancia se sitúan los que viven solos/as, que se mantienen en el 12 %, tras la subida experimentada el año pasado respecto a 2021, cuando únicamente eran el 9 %.

Por otro lado, experimentan un ligero incremento quienes viven con sus padres, que crece del 7 % en 2022 al 8 % doce meses después. También son más los que viven con sus hijos, que pasan del 3 % al 4 %, con tendencia al alza.

Doce meses después, también se aprecia una situación de estabilidad en cuanto al estado civil de quien compra mediante hipoteca. La mayoría son personas casadas, parejas de hecho o conviviendo en pareja. Este grupo supone el 66 % del total (67 % en 2022), un porcentaje mucho menor, sin embargo, que el 74 % de 2021. Por su parte, los compradores solteros se mantienen en el 26 %.

En relación con el uso que se le va a dar a la vivienda por la que se han hipotecado, la primera elección es la de vivienda habitual, en un 86 % de los casos. Este porcentaje se incrementa en un punto porcentual respecto al del año anterior. No obstante, sí se detectan ligeros cambios en quienes compran como segunda residencia, que baja del 11 % de 2022 al 9 %. De esta manera, se acerca al 8 % que se registró en 2021. Por su parte, los que se hipotecan para adquirir la vivienda como inversión pasan del 2 % al 3 %.



G2. Perfil de quienes compran casa mediante hipoteca

Sexo



Mujer
52 %
(56 % en 2022)



Hombre
48 %
(44 % en 2022)

Edad



EDAD MEDIA **40 años**

(39 años en 2022)

Clase Social

Alta

52 %

(43 % en 2022)

Media alta

16 %

(20 % en 2022)

Media

19 %

(24 % en 2022)

Vive con



Su pareja

36 %

(36 % en 2022)



Pareja e hijos

37 %

(38 % en 2022)

Vive en



De alquiler

6 %

(11 % en 2022)



En propiedad

94 %

(89 % en 2022)

El inmueble se destinará a:



Vivienda habitual

86 %

(85 % en 2022)



Segunda residencia

9 %

(11 % en 2022)



Inversión

3 %

(5 % en 2022)

3. Cómo se hipotecan los españoles



Antes de la compra

Junto a la firma de una hipoteca, lo más habitual para financiar la compra de una vivienda, si no se cuenta con los ahorros necesarios, es vender una vivienda que el comprador ya tuviera en propiedad. Es el caso del 6 % de quienes no pidieron una hipoteca y a los que les bastó esta fórmula para efectuar la compra. Sin embargo, el 21 % de quienes sí solicitaron un crédito bancario también debieron vender una vivienda para financiar la compra. Este porcentaje supone dos puntos porcentuales más que en 2022.

El 21 % de los compradores que se hipotecan también deben vender otra vivienda para financiar los gastos de la operación

Ya ha quedado reflejado anteriormente el dato de ese 68 % de los compradores de vivienda de los últimos 12 meses que para su adquisición han necesitado firmar una hipoteca. Huelga recordar que llevar a cabo esta acción requiere un riguroso análisis previo para tener la seguridad de poder hacer frente a este compromiso. Por eso, antes de dar el paso de adquirir un inmueble, es recomendable que los compradores estimen el presupuesto para hacer el frente al pago. En este sentido, el 51 % de quienes solicitaron una hipoteca acudieron al banco para establecer un plan de gastos.

Además, cuando se compra una vivienda se ha de hacer frente a una serie de gastos iniciales como la entrada, el

registro notarial y los impuestos. Para pagar estos gastos, el 52 % de quienes han comprado mediante hipoteca necesitó financiación (*diez puntos menos que el año anterior*): al 39 % le bastó con un crédito bancario, mientras que otro 13 % necesitó tanto un préstamo como la ayuda de su familia. En ambos casos se trata de porcentajes sensiblemente menores que doce meses antes, cuando fueron el 45 % y 17 %, respectivamente.

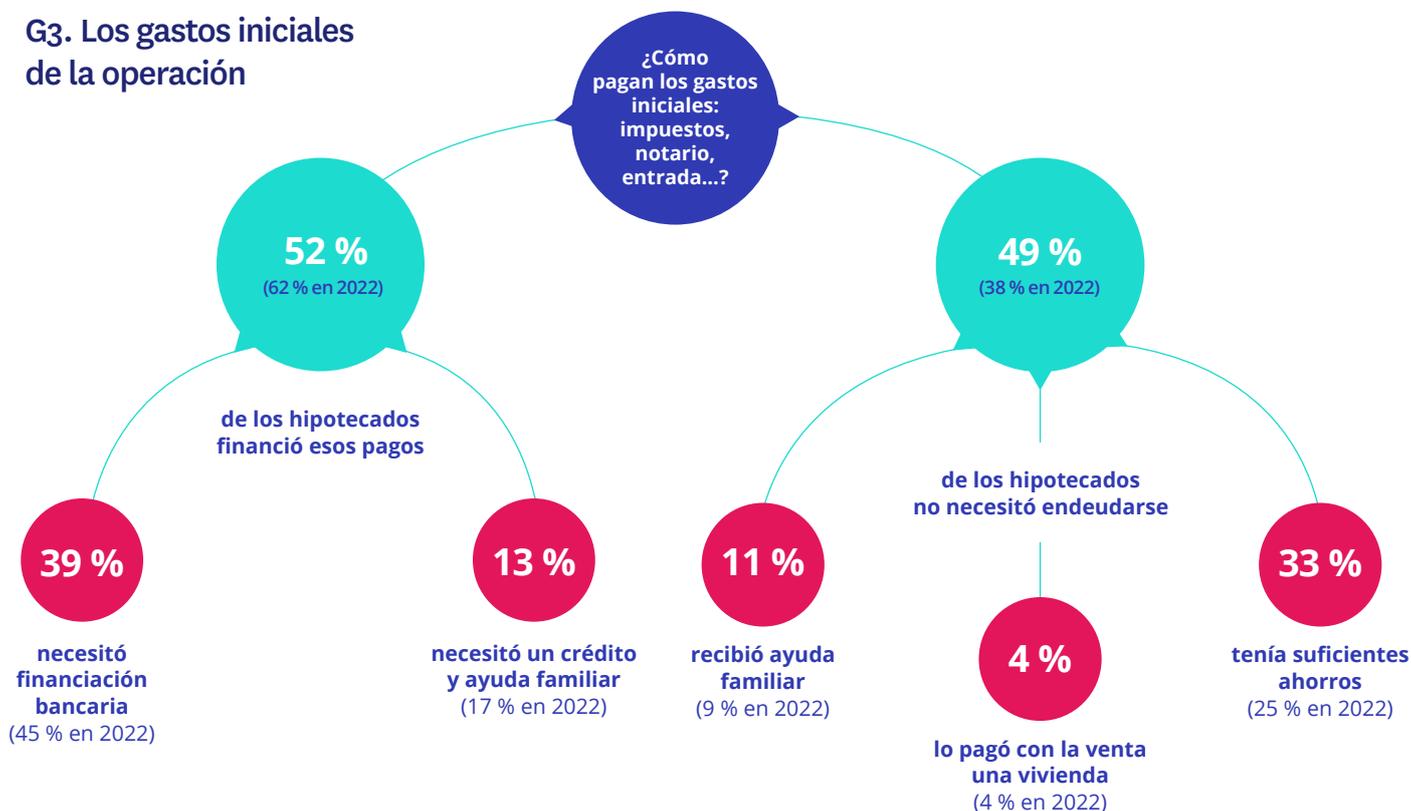
Y es que, como vemos, aumenta la capacidad de ahorro de los hipotecados para asumir los pagos iniciales, mientras disminuye, por tanto, la necesidad de acudir a una entidad bancaria para acometer dichos pagos.

La evolución de la distancia entre estas dos maneras de realizar los pagos iniciales ilustra muy bien este cambio de tendencia: mientras que en 2021 la diferencia entre quienes necesitaron financiación del banco y los que tenían dinero ahorrado era de más de veinte puntos porcentuales, en la actualidad esta diferencia es de tan solo tres puntos porcentuales.

Así, en 2023 sube hasta el 49 % (*doce meses antes eran el 38 %*) el porcentaje de los que no necesitaron buscar financiación para pagar estos gastos iniciales. La razón principal para ello fue porque tenían suficientes ahorros (*33 %, frente al 25 % de 2022*). El resto se divide entre quienes pidieron ayuda a sus familias (*11 %*) o lo pudieron solventar con la venta de una antigua vivienda (*4 %*).



G3. Los gastos iniciales de la operación



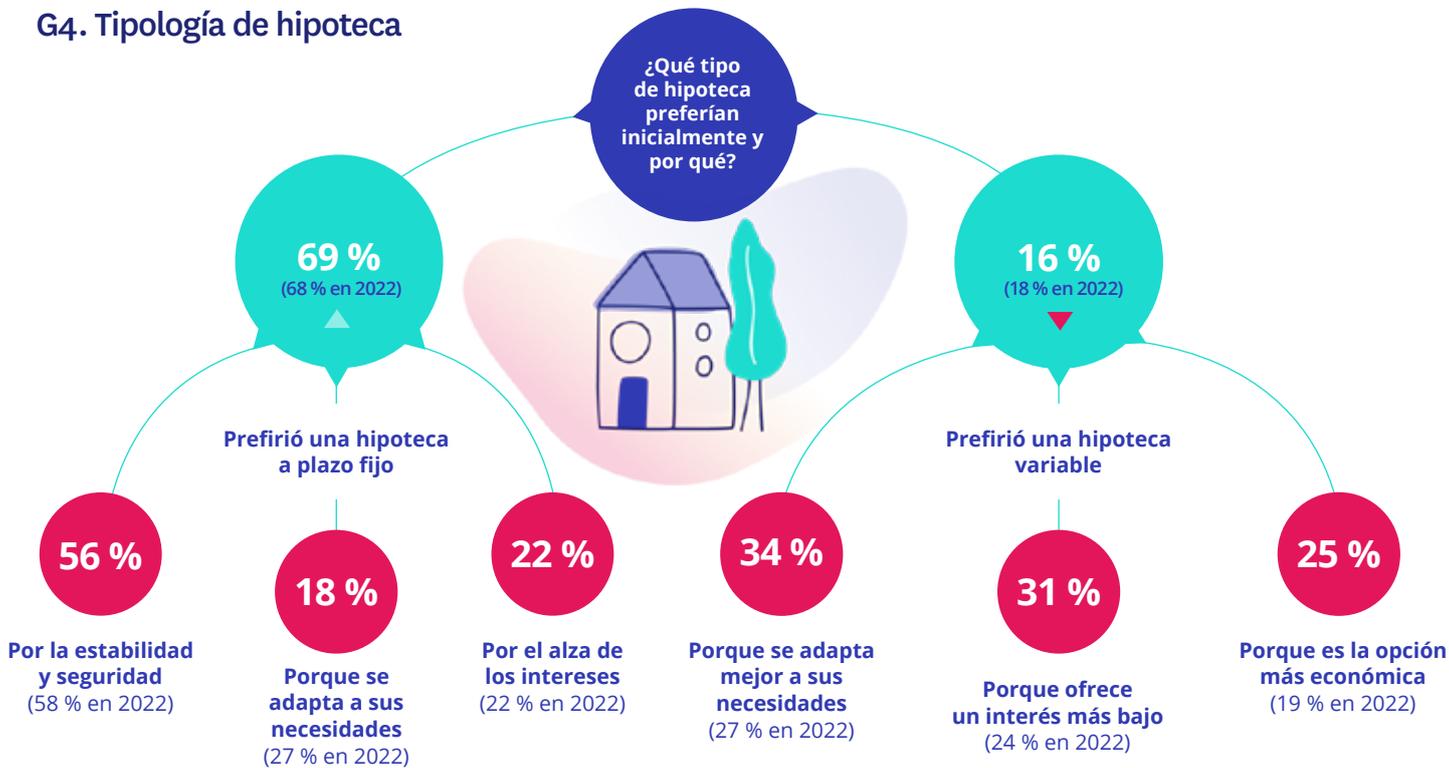
Cada vez se elige más la hipoteca a plazo fijo



La hipoteca a plazo fijo sigue siendo la opción más elegida por los compradores que necesitan recurrir al banco para adquirir una vivienda. Así fue por parte del 69 % de los solicitantes de un crédito hipotecario, un punto porcentual más que en 2022. Se trata de una tendencia que viene creciendo desde 2017, cuando únicamente el 35 % optaba por esta fórmula.

Lógicamente, este aumento implica el retroceso del peso de los compradores que eligen la hipoteca variable, que en 2023 bajan hasta el 16 %, diez puntos porcentuales menos que dos años antes. La hipoteca mixta, que es la opción menos frecuente, gana peso respecto al año anterior, pasando del 5 % al 8 %.

G4. Tipología de hipoteca



A la hora de decantarse por la opción de hipoteca a plazo fijo destaca, como motivo, la estabilidad que procura (56 %) y, de manera creciente, la subida de los tipos de interés, cuestión que tienen en cuenta el 32 % de estas personas frente al 22 % del año anterior. En

este sentido, cabe recordar que el trabajo de campo del presente informe se realizó en febrero de 2023, con el euríbor a un año disparado hacia cifras cercanas al 4 % y encareciendo, por tanto, en gran medida las hipotecas a tipo variable.

G5. Evolución del euríbor a un año



Fuente: Banco de España

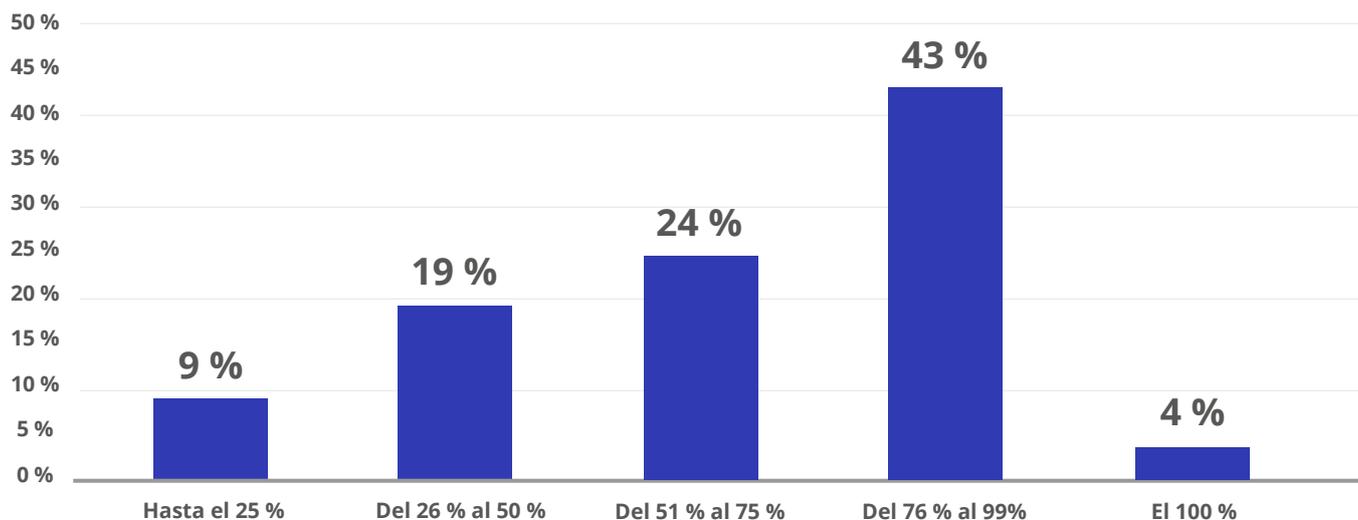
En cuanto a quienes escogen las hipotecas variables encontramos que un 34 % la eligió por adaptarse mejor a sus necesidades, mientras que un 31 % lo hizo porque ofrecía un interés más bajo. Cabe recordar que en los ejercicios precedentes el principal argumento para este colectivo había sido la tendencia estable o a la baja del euríbor (un 34 % citaban este motivo en 2022, por ejemplo) pero que la realidad actual del mercado ha cambiado radicalmente al respecto y que esta cuestión ya no está sobre la mesa. Además, los datos de hipotecas concedidas coinciden con los deseos expresados por los compradores. Así, el tipo de préstamo más concedido es el de interés fijo (68 %), seguido del crédito variable (19 %) y de las hipotecas mixtas (14 %).

Pierden protagonismo los que piden más del 75% del coste de la vivienda

Por regla general, los compradores de vivienda que piden una hipoteca no suelen pedir financiación por el coste total de la misma. De este modo, los que demandan una hipoteca por valor del 100 % de la vivienda fueron únicamente el 4 %, una tendencia que ha ido descendiendo con el tiempo, dado que seis años antes eran el 12 %. De

media, los particulares que buscan comprar una vivienda a través de una hipoteca solicitan un 65 % del precio. Sin embargo, hay que señalar que el 43 % de los compradores piden financiar por más de tres cuartas partes del valor de la vivienda, un porcentaje, sin embargo, que se reduce mucho respecto a 2022, cuando era del 50 %.

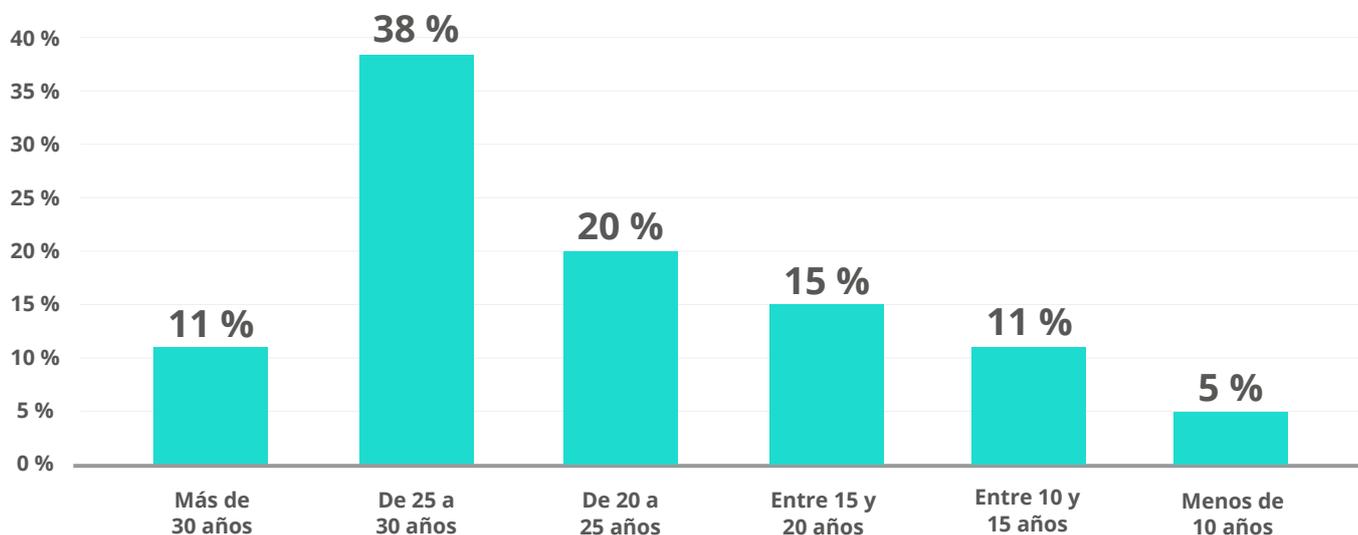
G6. Porcentaje de hipoteca solicitado (sobre el valor del inmueble)



Además del tipo de hipoteca y el porcentaje solicitado, la tercera pata que define el préstamo es el plazo en el que se va a pagar. En este sentido, no suelen producirse grandes variaciones y las peticiones suelen ser bastante estables a lo largo del tiempo. Así, las hipotecas más numerosas son las que se contratan a entre 25 y 30

años, que representan el 38 %, un punto menos que en 2022. Ganan peso las que se contratan a entre 10 y 15 años, que pasan del 9 % al 11 %, mientras que mantienen su tendencia a la baja, con un 11 %, los compromisos a más de 30 años.

G7. Duración de la hipoteca



4. ¿Qué opinan sobre el mercado hipotecario?



Embarcarse en un compromiso como supone la contratación de una hipoteca exige sopesar con cuidado todos los detalles relacionados con la misma. Por esta razón, antes de formalizar con el banco un contrato, los particulares deben llevar a cabo un minucioso estudio acerca de los documentos y trámites que firman. Pese a que son el 68 % los que se han hipotecado en los últimos doce meses y consideran que comprenden bien la documentación que ha firmado, lo cierto es que este porcentaje es llamativamente inferior al 73 % registrado en 2022, y aún menor al de 2021, cuando era del 75 %. En una escala de 0 a 10, la puntuación media es de 7,2.

7 de cada 10 compradores que se hipotecan dicen entender bien toda la documentación relacionada con la operación, aunque en los últimos años se registra una tendencia a la baja

Otro concepto que confirma el apoyo que reciben en este momento las hipotecas a tipo fijo es la coincidencia mayoritaria en valorar la estabilidad que procuran éstas frente a las de tipo variable, a pesar de que las

primeros suelen tener intereses más altos. Esta característica del mercado hipotecario es valorada por el 77 % de los particulares (75 % en 2022 y 70 % en 2021) y recibe una puntuación media de 7,9 puntos, cuatro décimas más que el pasado año.

En este sentido, resulta coherente el hecho de que el 68 % de los compradores que se hipotecan haya considerado la cantidad que podía subir el crédito variable con un aumento de los tipos de interés. Esta idea recibe una puntuación media de 7,1. También es comprensible que haya crecido el conocimiento de la evolución del euríbor, aspecto cuya valoración pasa del 5 al 6,1. Los que se muestran a favor de esta cuestión son ahora el 49 % frente al 34 % de 2022.

Sin embargo, y a pesar de que la mayoría de los compradores afirma conocer el proceso de contratación de una hipoteca, crece notablemente el porcentaje de ellos que lo consideran difícil y engorroso. Así, los que creen esto pasan del 61 % al 68 %, con una valoración media de 7,2 (en 2022 fue de 6,9).

T8. Opinión sobre el panorama crediticio de quienes han comprado vivienda mediante hipoteca en los últimos 12 meses

	Valoración media		2023		
	2022	2023	En contra	Neutro	A favor
Aunque resulte un poco más caro las hipotecas a tipo fijo dan más tranquilidad que las de tipo variable	7,7	7,9	3 %	20 %	77 %
Comprendo bien todos los documentos que he firmado / tengo que firmar para que me concedan la hipoteca	7,4	7,2	8 %	24 %	68 %
He tenido en cuenta la cantidad que podría subir una hipoteca variable si suben los tipos de interés	7,1	7,1	10 %	22 %	68 %
Conseguir una hipoteca es un proceso difícil y engorroso	6,9	7,2	7 %	25 %	68 %
Estoy al día de la evolución de euríbor	5	6,1	19 %	32 %	49 %
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si pudiese contratar una hipoteca con tipos de interés reducidos para este tipo de viviendas	6,8	6,9	10 %	29 %	61 %
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si supone un ahorro económico en la entrada de mi vivienda	6,8	6,8	11 %	27 %	62 %

5. El comprador que no necesita hipoteca



Pese a que el camino mayoritario en la compra de vivienda pasa por solicitar una hipoteca, existe un 32 % de particulares que no la necesitaron para poder afrontar el pago del inmueble. Entre estos hay mayoría de mujeres (57 %) y es un segmento considerablemente más mayor (46 años de media) frente a quienes demandan una hipoteca (40 años). Un rasgo que el pasado año era diferenciador y que en este caso se ha igualado es el del perfil socioeconómico. Así, en 2023 el 10 % son de clase alta frente a un 9 % de los solicitantes de crédito (en 2022 estos porcentajes eran del 13 % y el 8 %, respectivamente).

En lo que se refiere a la situación de convivencia, el 32 % de los no hipotecados conviven con su pareja e hijos, frente a un 37 % de los compradores hipotecados. Por otro lado, el 15 % de los que cuentan con suficiente liquidez viven solos, mientras que entre los solicitantes de crédito solo son el 12 %.

Entre quienes compran vivienda sin hipotecarse hay mayor presencia de propietarios previos y de usos como la segunda residencia o inversión del inmueble objeto de la transacción

Por otro lado, son más los que no necesitan hipoteca y residen mayoritariamente en viviendas de su propiedad (61 %) frente a los que demandan un préstamo bancario, entre los que hay un 41 % que vive de alquiler.

Otro rasgo diferencial entre ambos grupos reside en el uso que le da a la vivienda que compran. Mientras que el 86 % de quienes se hipotecan adquieren el inmueble para vivir en él, en el caso de los que cuentan con liquidez esta cifra desciende hasta el 66 %.

Por último, los que necesitan hipoteca, además, solicitan más préstamos vinculados con los pagos iniciales, es decir, notario, impuestos, entrada, etcétera. Son un 52 %, aunque es un porcentaje mucho menor que el pasado año, cuando eran el 62 %. Frente a esto, la mitad de quienes no solicitan una hipoteca contaban con ahorro suficiente y solo un 8% pidió un préstamo para pagar los gastos iniciales.



6. Nota Metodológica

Este informe se ha realizado a partir de los datos del informe “Radiografía del mercado de la vivienda en 2023”. En esta ocasión, Fotocasa se ha focalizado en la situación financiera de los compradores de vivienda a la hora de efectuar la compra y su situación hipotecaria.



BASE

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



DATOS

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



CAMPO

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el primer semestre del año.



MUESTRA

Muestra de 5.002 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

Error muestral: +-1,4 %



ÁMBITO

España



Bases de los gráficos

G1. COMPRADORES E HIPOTECAS

Base particulares mayores de 18 años. Feb-22: 7.402 / Feb-23: 5.002
Base particulares que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses. Feb-22: 610 / Feb-23: 642

G2. PERFIL DE QUIENES COMPRAN CASA MEDIANTE HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-22: 396 / Feb-23: 439

G3. LOS GASTOS INICIALES

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-22: 396 / Feb-23: 439

G4. TIPOLOGÍA DE HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-22: 396 / Feb-23: 439

Base compradores que se han financiado con hipoteca a tipo fijo.

Feb-22: 270 / Feb-23: 303

Base compradores que se han financiado con hipoteca a tipo variable.

Feb-22: 70 / Feb-23: 71

G6. PORCENTAJE DE HIPOTECA SOLICITADO (SOBRE EL VALOR DEL INMUEBLE)

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-23: 439

G7. DURACIÓN DE LA HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-23: 439



Anaïs López García

✉ anaïs.lopez@adevinta.com
☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

📘 [Facebook.com/fotocasa](https://www.facebook.com/fotocasa)

🌐 <https://research.fotocasa.es/>