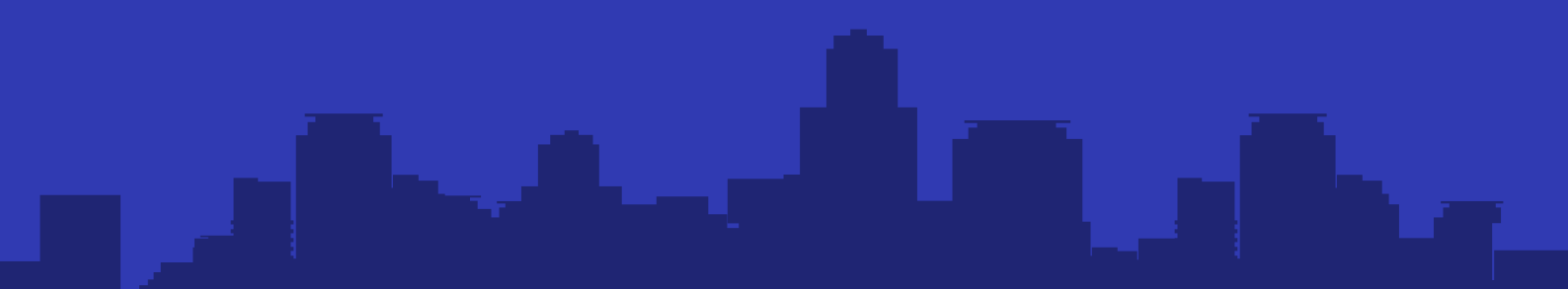


# Perfil del hipotecado español 2024



# Índice



<b>1. Menos compradores, pero con más músculo financiero</b>	<b>4</b>
<b>2. Perfil del comprador hipotecado</b>	<b>6</b>
<b>3. Así nos hipotecamos</b>	<b>8</b>
<b>4. Su opinión sobre el mercado hipotecario</b>	<b>13</b>
<b>5. Los que no deben recurrir al crédito</b>	<b>14</b>
<b>6. Nota metodológica</b>	<b>15</b>

# Prólogo

El año 2024 marca un punto de inflexión y de adaptación del mercado hipotecario a la evolución de las políticas monetarias del Banco Central Europeo y las fluctuaciones del Euríbor. A principios de año, el mercado esperaba con ansias una bajada de tipos que no se materializó hasta junio, lo que lastró el dinamismo esperado en la primera mitad del año. La moderación del Euríbor con la mayor caída interanual en 11 años, aunque positiva, se ha dado de manera más lenta de lo previsto, lo cual ha influido en un descenso notable de las concesiones hipotecarias sobre viviendas, una cifra en torno a los 30.000 préstamos mensuales.

Existen dos factores que han alterado el perfil del hipotecado durante este ejercicio. Primero, la estrategia financiera restrictiva de la autoridad de la eurozona. Segundo, el elevado incremento del precio de la vivienda en venta. Como consecuencia, la accesibilidad a la compra de vivienda mediante la solicitud de un crédito hipotecario ha disminuido y quienes buscan financiación tienden a solicitar créditos más modestos. 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 observa un nuevo perfil inversor, al producirse un aumento de solicitantes con alta solvencia económica y conocimientos previos en el sector inmobiliario. Esta nueva figura requiere menos apoyo financiero que el comprador nacional medio, muchos de los cuales son inversores extranjeros atraídos por la estabilidad del sector inmobiliario en España, que ha demostrado solvencia y ha servido como valor refugio en tiempos de incertidumbre económica, por lo que busca invertir para sobrellevar el contexto económico.

Las perspectivas para el mercado hipotecario han mejorado con la desescalada de tipos y se prevé que puedan desencadenar un repunte en las ventas hipotecarias en el segundo semestre. Teniendo en cuenta que el principal motor de ingresos para las entidades bancarias es el margen de intereses, y que es probable que las hipotecas fijas retornen al escaparate bancario, la competencia entre bancos para captar nuevos clientes será clave. Con el descenso de los tipos, la nueva estrategia de las financieras será la de intentar aumentar el volumen de créditos otorgados, por lo que probablemente, volverá la batalla hipotecaria al mercado, lo que generará oportunidades atractivas para los compradores.

Además, este año será recordado por la puesta en marcha de los avales hipotecarios del ICO a la compra de la primera vivienda para jóvenes y familias con menores a cargo. Esta medida impulsará la solicitud de hipotecas y dinamizará el mercado al tiempo que facilitará el acceso a la compra de vivienda de quienes no contaban con los ahorros necesarios.

Este informe, elaborado por Fotocasa Research, ofrece una visión detallada del perfil del hipotecado español en 2024, analizando las tendencias actuales y proporcionando una comprensión profunda de los desafíos y oportunidades en el mercado hipotecario de nuestro país.



**María Matos**  
*Directora de Estudios y Portavoz  
de Fotocasa*

# 1. Menos compradores, pero con más músculo financiero



## Los nuevos propietarios que no necesitan hipoteca son ya el 35 %

El mercado de compra de vivienda mantiene su actividad en 2024 respecto al año anterior, dado que el porcentaje de particulares mayores de edad que ha comprado o tratado de comprar un inmueble se ha situado en el mismo 14 % que ya registró en 2023, después del descenso de dos puntos porcentuales en comparación con 2022.

Sin embargo, sí se aprecia una reducción significativa en cuanto a los compradores efectivos; es decir, los que lograron llevar a cabo sus planes y culminaron la adquisición de vivienda, ya que del 4 % de 2023 se ha pasado a tan solo un 3 % en febrero de 2024.

*El porcentaje de compradores efectivos que compraron sin hipotecarse ha pasado del 27 % de 2022 al 35 % de 2024*

Pero si esos compradores efectivos son porcentualmente menos que los de un año antes, poseen, en cambio, una mayor capacidad financiera, ya que la ci-

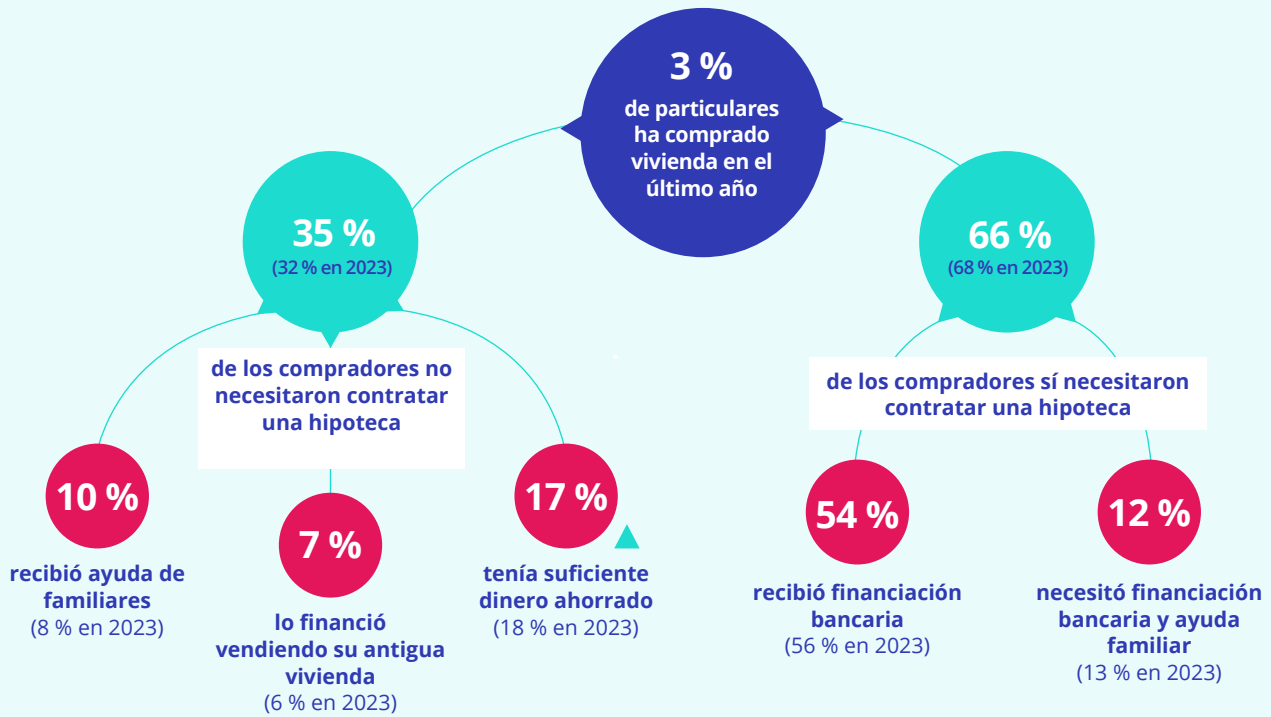
fra de los que no tuvo necesidad de recurrir para ello a una hipoteca ha subido desde el 32 % de 2023 al 35 % de doce meses después. Es decir, una diferencia de tres puntos porcentuales. Este porcentaje es, además, ocho puntos más elevado que el de 2022, cuando era tan solo del 27 %.

De estos nuevos propietarios que no necesitaron hipoteca, el 17 % culminó la compra mediante sus propios ahorros; el 10 % se valió del respaldo de familiares; y el 7 % afrontó la operación gracias a la venta de la antigua vivienda (6 % en 2023).

El grueso, sin embargo, sigue estando en el 66 % de compradores que tuvieron que firmar una hipoteca para convertirse en propietarios, un porcentaje algo inferior al 68 % anotado un año antes. De manera desglosada, ese 66 % se integra de un 54 % que únicamente recibió financiación bancaria mientras que otro 12 % necesitó, además del préstamo hipotecario, la ayuda familiar para efectuar la compra.



## G1. Compradores e hipotecas



Al margen de las ya reseñadas, se aprecian otras diferencias en la comparativa con el año anterior. Así, se comprueba que los que se valieron únicamente de financiación bancaria para llevar a cabo su compra son este año menos que en 2023 (54 % frente a 56 %), al tiempo que también disminuye el porcentaje de quienes, además del banco, necesitaron respaldo familiar (12 %, mientras que el año anterior habían sido el 13 %).

Por su parte, los compradores que no necesitaron hipotecarse dado que contaban con suficiente dinero ahorrado apenas bajan un punto porcentual, pasando del 18 % de doce meses antes al 17 %. Hay que recordar que en 2022 la cifra era de tan solo el 15 %.

*Los que cuentan con suficiente dinero ahorrado para afrontar la compra de una vivienda constituyen el 17 %, un punto porcentual menos que el año anterior, pero todavía muy por encima del 15 % registrado en el estudio del año 2022*



El dato anterior viene a confirmar que entre los particulares se mantienen estas reservas monetarias, a pesar de que comience a quedar atrás la época de la pandemia, momento de parón del consumo gracias al cual muchas familias pudieron generar un colchón de ahorro.

Por otra parte, la inversión en vivienda continúa siendo una opción atractiva que impulsa la compra por parte de aquellos que cuentan con el músculo financiero suficiente para ello.

## 2. Perfil del comprador hipotecado



A la hora de trazar el retrato tipo de los particulares que recurren a una hipoteca para comprar una vivienda, lo primero que llama la atención en 2024 es la quiebra del equilibrio entre la proporción de hombres y mujeres, en favor de éstas. De este modo, tras un 2023 en el que el peso de ambos géneros se había compensado, con un 52 % femenino y un 48 % de hombres, doce meses después la diferencia se ha acentuado significativamente, con las mujeres alcanzando el 58 %, por un 42 % de los hombres.

*Tras el mayor equilibrio registrado en 2023 entre hombres y mujeres que compran con hipoteca, doce meses después ellas vuelven a abrir brecha, con un 58 % frente al 42 %*

Se vuelve, por lo tanto, a la situación de los años anteriores a 2023, ya que en 2022 eran el 56 % las mujeres, y en 2021 el 57 %.

En cuanto a la edad promedio de los compradores que se hipotecan, se observa que ésta continúa subiendo, al pasar de los 40 de 2023 a los 42 de doce meses después (en 2022 era de 39).

Por otra parte, la mitad de los compradores se ubica en los estratos socioeconómicos intermedios, cuestión hacia la que confluye la reducción respecto al año anterior del peso de las clases altas, que se repliegan desde el 52 % al 47 %, mientras que las clases medias pasan del 19 % al 22 %.

Si ponemos el foco en la forma en la que conviven los compradores hipotecados, se observa que la situación más frecuente es la de personas que viven con su pareja e hijos, la cual se da en el 36 % de los casos. Con

el mismo porcentaje, les siguen los que viven simplemente en pareja. Ambos grupos se mantienen en valores iguales o similares a los de un año antes, si bien los de pareja e hijos eran el 37 % el año anterior.

Muy lejos de estos dos grupos está el porcentaje de los/as que viven solos/as, que suponen el 13 %, si bien este colectivo, que sube un punto porcentual en un año, continúa incrementándose (en 2021 eran solo el 9 %).

Por el contrario, se reduce la cifra de los que viven con sus padres, regresando al 7 % que ya se recogió en 2022, tras haber subido al 8 % en 2023.

El rasgo que sí permanece estable es el relativo 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 (el mismo porcentaje que el año anterior). Hay que recordar que se trata de una cifra muy inferior que el 74 % de 2021. Por su parte, los compradores solteros son el 25 %.

Respecto al uso que se le va a dar a la vivienda, sigue destacando con mucha distancia el de residencia habitual, en un 89 % de los casos, tres puntos porcentuales más que en 2023. Por el contrario, quienes compran como segunda residencia bajan del 9 % al 7 %. Por su parte, los que se hipotecan para adquirir la vivienda como inversión continúan en el 3 %, aunque con una leve tendencia a la baja.



## G2. Perfil de quienes compran casa mediante hipoteca

### Sexo



Mujer  
**58 %**  
(52 % en 2023)



Hombre  
**42 %**  
(48 % en 2023)

### Edad



EDAD MEDIA **42 años**

(40 años en 2023)

### Nivel Socioeconómico

Alta / Medio alto

Medio

Bajo / Medio bajo

**66 %**

(68 % en 2023)

**30 %**

(28 % en 2023)

**4 %**

(5 % en 2023)

### Vive con



Su pareja

**36 %**

(36 % en 2023)



Pareja e hijos

**36 %**

(37 % en 2023)

### Vive en



De alquiler

**6 %**

(11 % en 2023)



En propiedad

**94 %**

(89 % en 2023)



Vivienda habitual

**89 %**

(86 % en 2023)



Segunda residencia

**7 %**

(9 % en 2023)



Inversión

**3 %**

(3 % en 2023)

### El inmueble se destinará a:



### 3. Así nos hipotecamos



#### Más necesidad de vender una vivienda anterior

Para afrontar la compra de un inmueble, muchos particulares deben complementar la contratación de una hipoteca (*en el caso de que no se disponga de los ahorros necesarios*) con la venta de una vivienda anterior. De este modo, el 25 % de quienes solicitaron un crédito bancario también debieron vender una vivienda para financiar la compra. Este porcentaje supone cuatro puntos porcentuales más que en 2023, y seis sobre 2022.

*El 25 % de los compradores que se hipotecan también deben vender otra vivienda para financiar los gastos de la operación. Es un porcentaje cuatro puntos superior al de 2023*

Y es que, sin lugar a dudas, la adquisición de un inmueble constituye una empresa que conlleva unos cálculos minuciosos para hacer frente a este compromiso. En este sentido, el 54 % de los compradores que necesitan hipoteca acudieron al banco antes de iniciar la búsqueda de una vivienda para establecer el presupuesto inicial del que disponían. Esta acción preventiva presenta, además, un incremento de tres puntos porcentuales respecto al año anterior.

Por otro lado, la adquisición de un inmueble implica una serie de gastos iniciales como la entrada, el registro notarial y los impuestos. Para pagar estos gastos, el 55 % de quienes han comprado mediante hipoteca requirió financiación (*tres puntos más que el año anterior*): el 42 % tuvo suficiente con un crédito bancario, mientras que otro 13 % tuvo que complementarlo con ayuda familiar.

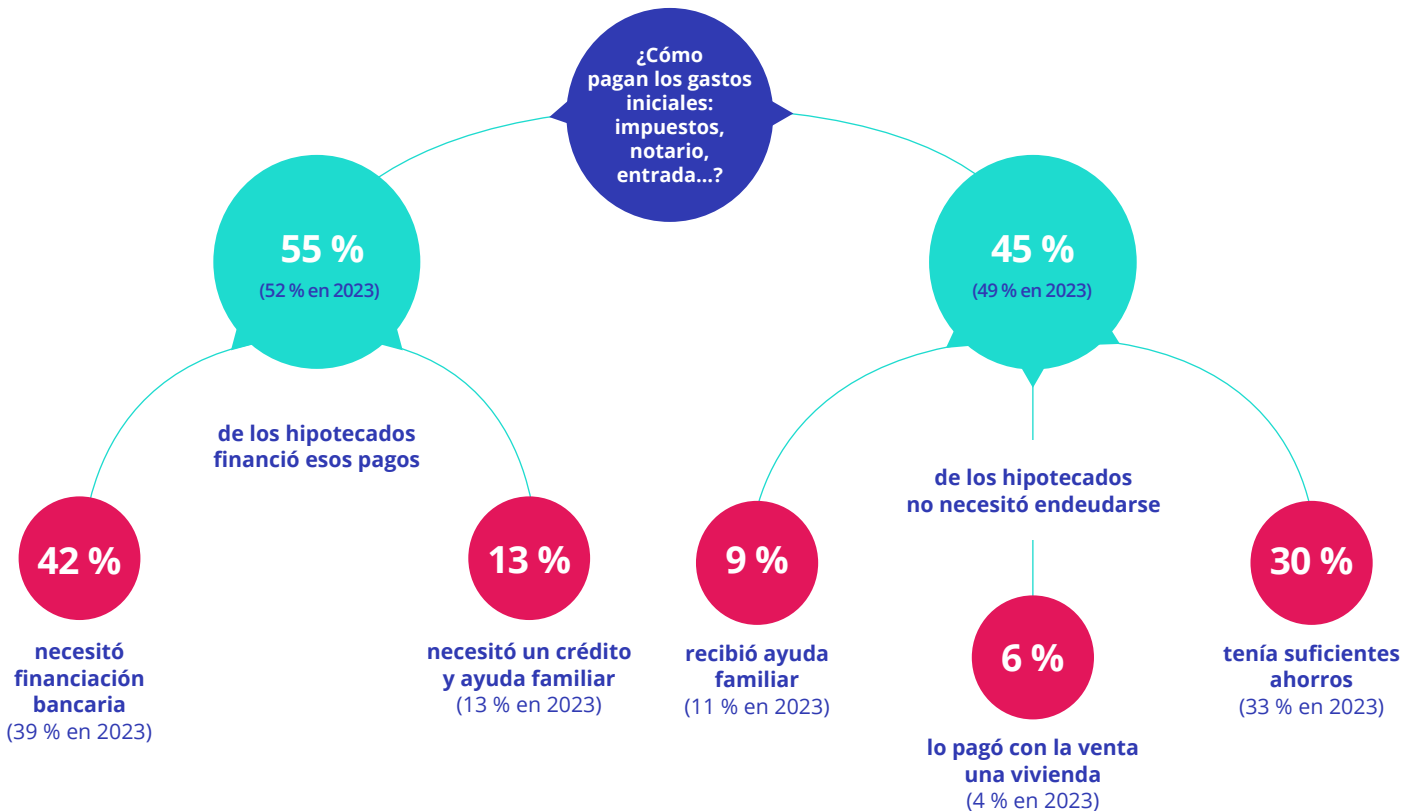
En líneas generales, y pese a que se aprecia un cierto retroceso, vemos que se mantiene la capacidad de ahorro de los hipotecados para asumir los pagos iniciales. Así, si en 2023 subieron hasta el 49 % el porcentaje de los que no necesitaron buscar financiación para pagar estos gastos iniciales, en 2024 esta cifra disminuye hasta el 45 %, pero, con ello, sigue estando muy por encima del 38 % de 2022.

La explicación más frecuente de ese 45 % de compradores que eludieron el banco para afrontar esos gastos iniciales es que tenían suficientes ahorros (30 %, frente al 33 % de 2023). El resto se divide entre quienes pidieron ayuda a sus familias (9 %) o lo pudieron solventar con la venta de una antigua vivienda (6 %).





### G3. Los gastos iniciales de la operación



## Descienden las hipotecas a plazo fijo y aumentan las mixtas

Pese a que la hipoteca a plazo fijo sigue siendo la fórmula mayoritaria a la que se acogen los compradores que necesitan recurrir al banco para adquirir una vivienda, lo cierto es que en los últimos doce meses su vigencia ha sufrido un importante descenso. Así, del 69 % de solicitantes que en 2023 preferían este tipo de crédito cuando contactaron por primera vez con el banco se ha pasado, un año más tarde, a tan solo un 56 %. Hablamos, por lo tanto, de un desplome de nada menos que trece puntos porcentuales.

*Un 56 % de quienes han comprado vivienda mediante hipoteca optó por un crédito a plazo fijo. En 2023 fueron el 69 %*

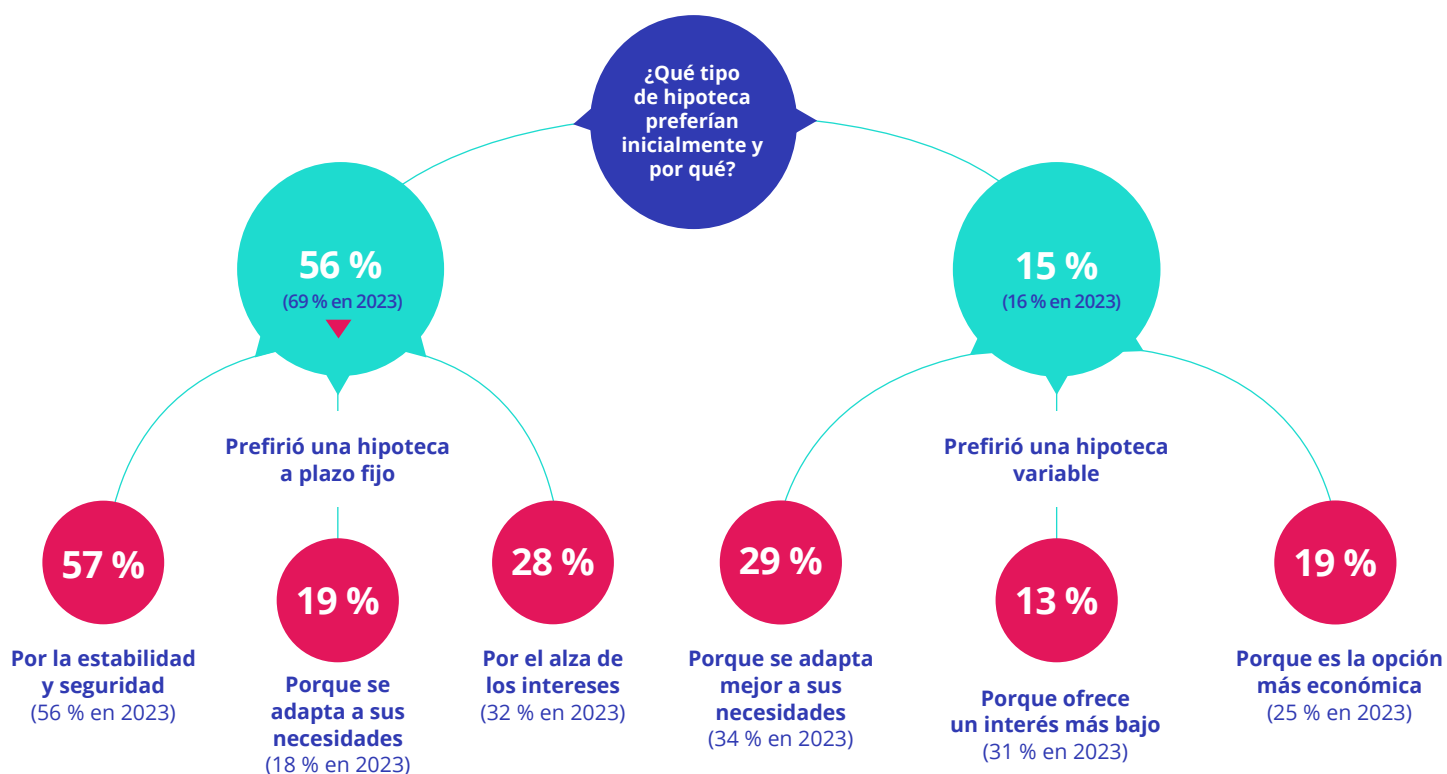


Nos encontramos, sin duda, ante una situación provocada por la inversión del comportamiento del euríbor, que tras una intensa subida durante 2022 y la primera mitad de 2023, fue ralentizándose hasta comenzar su descenso a finales de año. Así, si un euríbor disparado causó la alerta en los compradores, que masivamente prefirieron la seguridad de un tipo fijo, uno a la baja suscita en cambio una mayor confianza en otro tipo de créditos, en este caso los de tipo mixto.

mixta pasa del 8 % al 19 %, un salto de once puntos porcentuales. En cambio, la opción previa por las hipotecas variables, que en 2023 cayeron hasta el 16 %, diez puntos porcentuales menos que dos años antes, vuelven a retroceder, al perder otro punto más, y se quedan en el 15 %. La conclusión es evidente: se recupera la confianza, pero la prevención ante la fórmula totalmente variable sigue vigente.

De este modo, el peso de los compradores que en su primer contacto con el banco preferían la hipoteca

#### G4. Tipología de hipoteca preferida inicialmente



En cuanto a quienes escogen las hipotecas variables encontramos que un 29 % la eligió por adaptarse mejor a sus necesidades, mientras que un 25 % lo hizo porque era la que ofrecía mejores condiciones. 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*). Sin embargo, el cambio de dicha tendencia modificó totalmente el escenario.

Por otro lado, si examinamos los datos de hipotecas finalmente contratadas vemos que existen algunas va-

riaciones respecto a los deseos expresados por los compradores. Así, el tipo de préstamo más concedido es el de interés fijo (*52 %, cifra cercana al 56 % que lo preferían*), seguido del crédito variable (*18 %, frente al 15 % preferido*). Sin embargo, la mayor diferencia la encontramos en las hipotecas mixtas, ya que éstas eran las preferidas inicialmente en el 19 % de los casos, siendo finalmente las concedidas en el 30 % de las ocasiones. Se trata, además, de un porcentaje que duplica al 14 % de 2023.

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

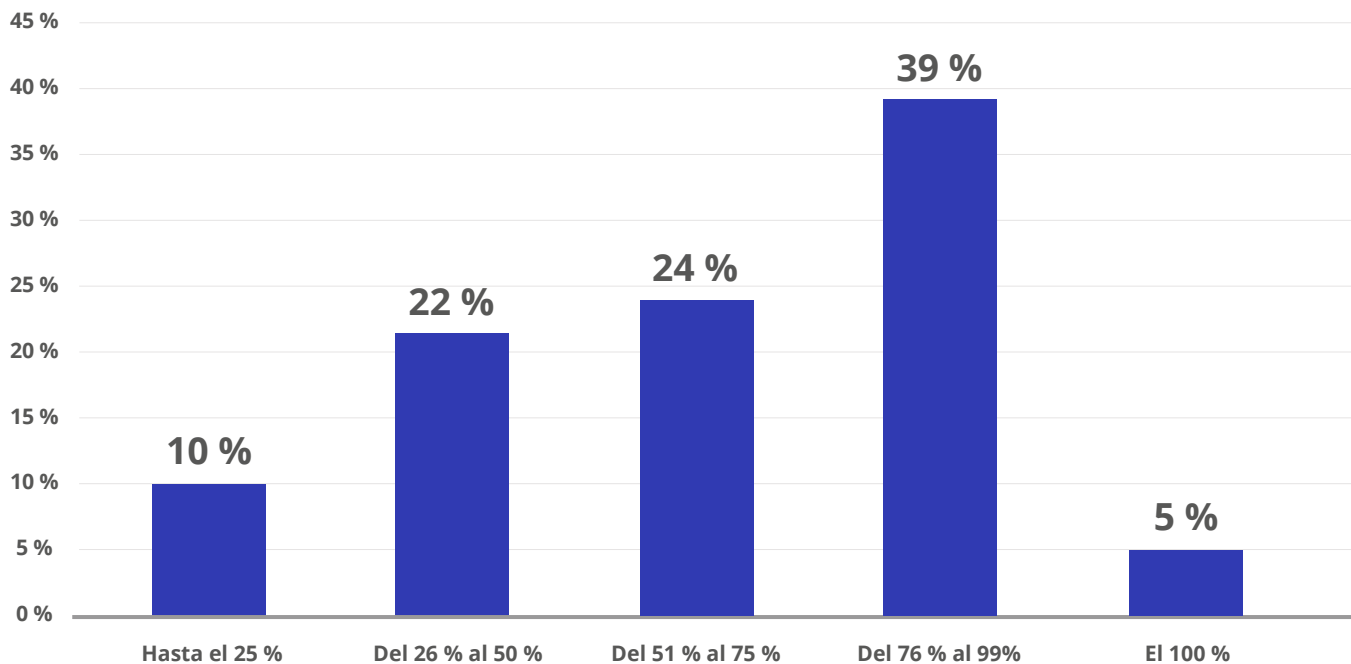
En la mayor parte de los casos, las personas que para adquirir un inmueble solicitan una hipoteca no suelen pedir financiación por el coste total de la misma. De este modo, los que demandan una hipoteca por valor del 100 % de la vivienda fueron únicamente el 5 % (*en 2023 el porcentaje era del 4 %*). Pese a este leve repunte, hablamos de 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 64 % del precio.

Desciende, por otra parte, la cifra de los compradores que solicitan financiar por más de tres cuartas partes del valor de la vivienda, al bajar del 43 % de 2023 al 39 % de doce meses después. El descenso es aún mayor si tomamos como referencia el 50 % de 2022.

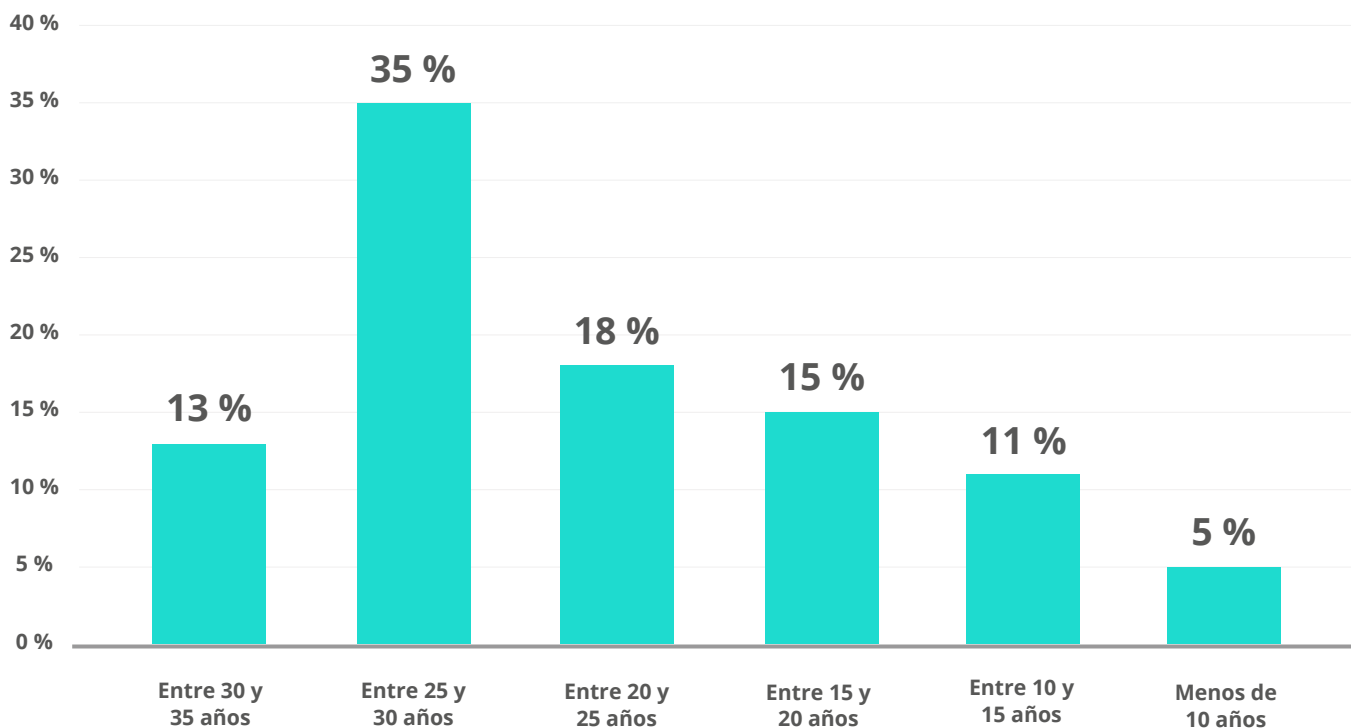


## G6. Porcentaje de hipoteca solicitado (sobre el valor del inmueble)



El tercer factor que condiciona el crédito es el plazo en el que se va a pagar. En este sentido, las hipotecas más numerosas son las que se contratan a entre 25 y 30 años, que representan el 35 %, tres puntos menos que en 2023. Llama la atención, por otra parte, el fuerte incremento de las que se contratan entre 30 y 35 años, que pasan del 8 % al 13 %.

## G7. Duración de la hipoteca



# 4. Su opinión sobre el mercado hipotecario



La contratación de una hipoteca exige sopesar con cuidado todos los detalles relacionados con la misma. Sin embargo, lo cierto es que únicamente el 70 % de los particulares que se han hipotecado en los últimos doce meses creen que comprenden bien la documentación que han firmado, si bien se trata de un porcentaje superior al 68 % registrado en 2023. En una escala de 0 a 10, la puntuación media es de 7,4.

*El 70 % de los compradores que se hipotecan aseguran comprender bien toda la documentación relacionada con la operación. Es una cifra dos puntos porcentuales superior a la de 2023*

Una idea que sigue respaldando las hipotecas a tipo fijo es la valoración de su estabilidad, aunque resulten más caras que las de tipo variable. Sin embargo, como ya se apuntaba anteriormente con otros datos, esta característica pierde mucho gas respecto al año anterior, ya que pasa de ser

valorada por el 77 % de los particulares en 2023 a tan solo el 68 % doce meses después.

Pese a ello, se incrementa el porcentaje de compradores hipotecados que han tomado en consideración la cantidad que podría subir el crédito variable con un aumento del euríbor. En concreto, pasan del 68 % al 73 %, con una valoración de 7,4 puntos.

En la misma línea se sitúa el mantenimiento del conocimiento de la evolución del euríbor, aspecto cuya valoración alcanza el 5,9. Los que se muestran a favor de esta cuestión son ahora el 47 %, frente al 34 % de 2022, si bien son algo menos que el 49 % de 2023.

Por último, crece el porcentaje de ellos que consideran difícil y engorroso el proceso de contratación de una hipoteca. Así, los que creen esto pasan del 68 % al 69 %, con una valoración media de 7,3 (en 2023 fue de 7,2).

## G8. Opinión sobre el el panorama crediticio

De quienes han comprado vivienda mediante hipoteca en los últimos 12 meses

	Valoración media		2024		
	2023	2024	En contra	Neutro	A favor
Aunque resulte un poco más caro las hipotecas a tipo fijo dan más tranquilidad que las de tipo variable	7,9	<b>7,4</b> ▼	6 % ▲	26 % ▲	<b>68 %</b> ▼
Comprendo bien todos los documentos que he firmado / tengo que firmar para que me concedan la hipoteca	7,2	<b>7,4</b>	5 %	24 %	<b>70 %</b>
He tenido en cuenta la cantidad que podría subir una hipoteca variable si suben los tipos de interés	7,1	<b>7,6</b>	6 %	21 %	<b>73 %</b> ▲
Conseguir una hipoteca es un proceso difícil y engorroso	7,2	<b>7,3</b>	7 %	24 %	<b>69 %</b>
Estoy al día de la evolución de euríbor	6,1	<b>5,9</b>	18 %	35 %	<b>47 %</b>
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si pudiese contratar una hipoteca con tipos de interés reducidos para este tipo de viviendas	6,9	<b>6,9</b>	9 %	28 %	<b>62 %</b>
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si supone un ahorro económico en la entrada de mi vivienda	6,8	<b>6,7</b>	9 %	32 %	<b>60 %</b>



# 5. Los que no deben recurrir al crédito



Hasta ahora hemos analizado el colectivo que precisa contratar una hipoteca para adquirir una vivienda. Sin embargo, también se ha mencionado al comienzo de este informe que existe un 35 % de particulares que no la necesitaron para poder afrontar el pago del inmueble.

El perfil de este colectivo está dominado por las mujeres (56 %) y es un segmento de mucha más edad (49 años de media) que quienes demandan una hipoteca (42 años).

Un rasgo que solía ser diferenciador y que se ha igualado en los últimos dos años es el del perfil socioeconómico correspondiente a la clase alta. Así, en 2024 el 9 % son de clase alta frente a un 8 % de los solicitantes de crédito. Sin embargo, la brecha se abre en los que, contando con un perfil medio-alto, se sitúan en el siguiente escalón. Así, en este caso, los que necesitan hipoteca son el 40 %, mientras que los que no la requieren son únicamente el 29 %.

En lo que se refiere a la situación de convivencia, el 33 % de los compradores sin hipoteca conviven con su pareja e hijos, frente a un 36 % de los compradores hipotecados. Los hipotecados que únicamente viven en pareja son el 36 %, mientras que los no hipotecados ascienden al 39 %. Además, el 11 % de los que cuentan con suficiente liquidez viven solos, mientras que entre los solicitantes de crédito, los 'solitarios' son el 13 %.

*Entre quienes compran vivienda sin hipotecarse hay mayor presencia de mujeres, mientras que la media de edad es sensiblemente más alta: 49 años, frente a los 42 de los hipotecados*

Otra característica que distingue ambos colectivos es la fórmula de residencia anterior, de modo que son más los que no necesitan hipoteca y residían mayoritariamente en viviendas de su propiedad (64 %) frente a los que demandan un préstamo bancario, entre los que hay un 42 % que vivían antes de alquiler.

En lo que se refiere el uso que le da a la vivienda que compran, el 89 % 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 64 %.

Por último, los que necesitan hipoteca, además, solicitan más préstamos vinculados con los pagos iniciales, es decir, notario, impuestos, entrada, etcétera. Son un 56 %, un porcentaje algo mayor que el pasado año, cuando eran el 52 %. Frente a esto, la mitad de quienes no solicitan una hipoteca (49 %) contaban con ahorro suficiente y solo un 10% pidió un préstamo para pagar los gastos iniciales.



# 6. Nota metodológica



## Bases de los gráficos

### G1. COMPRADORES E HIPOTECAS

Base particulares mayores de 18 años. Feb-23: 5.002 / Feb-24: 8.278

Base particulares que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 642 / Feb-24: 508

### G2. PERFIL DE QUIENES COMPRAN CASA MEDIANTE HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-23: 439 / Feb-24: 333

### G3. LOS GASTOS INICIALES

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-23: 439 / Feb-24: 333

### G4. TIPOLOGÍA DE HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-23: 439 / Feb-24: 333

Base compradores que se han financiado con hipoteca a tipo fijo. Feb-23: 303 / Feb-24: 187

Base compradores que se han financiado con hipoteca a tipo variable. Feb-23: 71 / Feb-24: 50

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

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-24: 333

### G7. DURACIÓN DE LA HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-24: 333

### G8. OPINIÓN SOBRE EL PANORAMA CREDITICIO DE QUIENES HAN COMPRADO VIVIENDA MEDIANTE HIPOTECA EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-23: 439 / Feb-24: 333





**Anaïs López García**

✉ [anais.lopez@adevinta.com](mailto:anais.lopez@adevinta.com)  
☎ 620 66 29 26

# InformeFotocasa

✕ @fotocasa

🌐 <https://research.fotocasa.es/>