

# Perfil del hipotecado español 2025





# Índice

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. Menos compradores, más hipotecados</b>   | <b>4</b>  |
| <b>2. Perfil del comprador hipotecado</b>      | <b>6</b>  |
| <b>3. Cómo nos hipotecamos los españoles</b>   | <b>8</b>  |
| <b>4. 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

Se consolida el cambio de ciclo en el mercado hipotecario y comienza el mejor momento para hipotecarse en los últimos tres años. El año 2025 marca un punto de inflexión decisivo. Tras dos ejercicios de endurecimiento financiero, la relajación de la política monetaria europea ha devuelto el dinamismo a la financiación bancaria, reactivando la firma de hipotecas debido a la notable mejora de las condiciones para acceder al crédito. Los tipos de interés parece que han completado su desescalada y el Euríbor ya se estabiliza por encima del 2 %, lo que ha devuelto la confianza al 21% de compradores que habían paralizado sus decisiones de compra por la subida de las tasas hipotecarias.

El cambio es contundente, el primer trimestre de 2025 cierra con un 15% más de firmas hipotecarias que en 2024, ya que presenta casi 120.000 préstamos sobre vivienda. Este escenario indica una gran confianza y optimismo del comprador en el mercado, lo que impulsa una etapa dorada para la compraventa de vivienda con hipoteca.

En este nuevo contexto el perfil del hipotecado se transforma. El volumen de hipotecados se eleva con fuerza hasta el 69 % aumentando tres puntos en solo un año. Y es que como consecuencia del atractivo de las nuevas ofertas hipotecarias, desciende el porcentaje de compradores que no solicitan hipoteca al 31%, lo que dibuja un mercado en el que por un lado se mantiene la demanda más profesionalizada, con mayor poder adquisitivo y capacidad financiera, y por

otro surge una nueva ola de compradores que regresan tras años excluidos por la falta de asequibilidad.

El crédito vuelve a ser la puerta de entrada al mercado de la vivienda. La banca vuelve a competir por conseguir volumen de ventas y para ello retoma en su escaparate su apuesta estrella: hipotecas a tipo fijo que recuperan protagonismo y alcanzan el 66 % de las firmas.

Una de las tendencias más relevantes destacadas en el análisis es que uno de cada tres compradores jóvenes ha accedido al mercado impulsado por las nuevas condiciones hipotecarias, lo que pone de manifiesto que las bajadas de tipos están avivando la compra con hipoteca, así como también lo hacen las ayudas institucionales en forma de aval para la compra de los menores de 35 años.

En este informe, de Fotocasa Research, se retrata con claridad la nueva etapa de renacimiento que vive el mercado hipotecario: una batalla bancaria repleta de ofertas atractivas para atraer al comprador. Así, el horizonte se abre lo que podría llegar a convertirse en el mejor año hipotecario de la década.



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

# 1. Menos compradores, más hipotecados



## El descenso del euríbor anima a la contratación de nuevas hipotecas

El porcentaje de particulares activos en el mercado de compra de vivienda en 2025 se contrae respecto al año anterior, ya que retrocede desde el 14 % de febrero 2024 al 13 % de doce meses después. Esto significa que la cifra de particulares mayores de edad que ha comprado o tratado de comprar un inmueble continúa la tendencia negativa de los últimos años, desde el 16 % alcanzado en 2022.

En cuanto a los compradores efectivos (*los que adquirieron finalmente vivienda en los últimos doce meses*), el dígito resiste en el 3 % de 2024, si bien retiene este porcentaje tras la contracción que se había registrado el año anterior, dado que se venía del 4 % de 2023.

**En 2024, un 66 % de compradores de vivienda lo hicieron mediante hipoteca. En 2025 ese porcentaje se incrementa hasta el 69 %**

El cambio de rumbo que sí resulta significativo este año es el del porcentaje de compradores que recu-

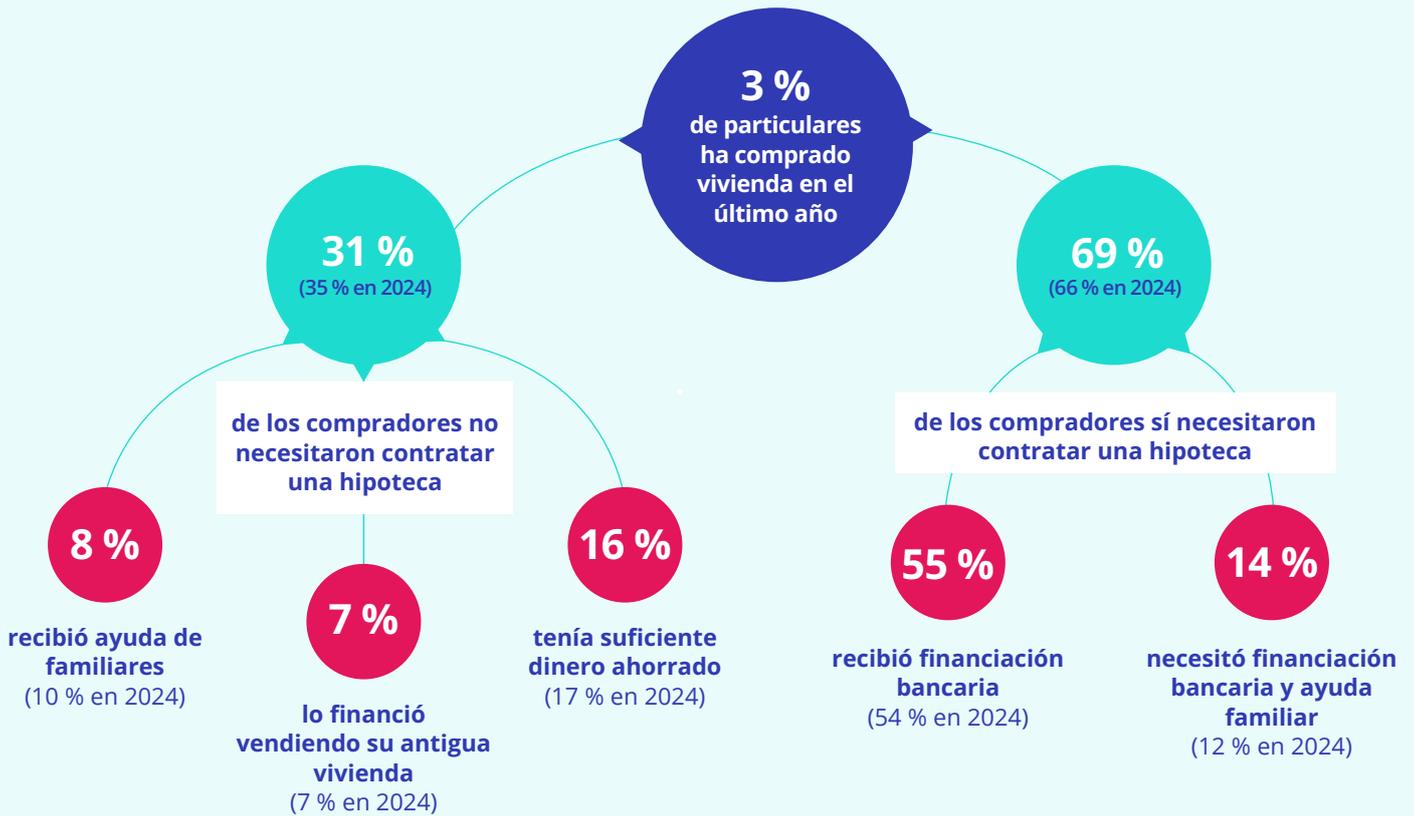
rren a una hipoteca para adquirir el inmueble. Y es que si en 2024 se apreció un descenso entre estos particulares, que se quedaron en el 66 % (*dos puntos menos que el 68 % de 2023*), un año más tarde repuntan hasta el 69 %. Es decir, un incremento de tres puntos porcentuales en doce meses.

Lógicamente, esta fluctuación repercute en la cifra de los que no tuvo necesidad de recurrir a una hipoteca para materializar la compra, que ha descendido desde el 35 % de 2024 al 31 % de doce meses después. Hablamos de un retroceso de cuatro puntos porcentuales, que probablemente quepa atribuir al descenso de los tipos de interés y el euríbor durante este periodo.

Sin embargo, como ya se ha indicado, casi siete de cada diez nuevos compradores sí contrataron una hipoteca para financiar la operación. En un análisis más pormenorizado, se observa que, de ese 69 %, existe un 55 % que únicamente recibió financiación bancaria (*el año anterior fueron un 54 %*) mientras que otro 14 % (*en 2024, un 12 %*) necesitó, además del préstamo hipotecario, la ayuda familiar para efectuar la compra.



## G1. Compradores e hipotecas



En lo que se refiere de forma desglosada a ese 31 % de compradores que no debieron recurrir a una hipoteca para hacer frente a la adquisición, ya que ya disponían de músculo suficiente al margen de los bancos, vemos que un 16 % culminó la compra mediante sus propios ahorros (17 % doce meses antes); el 8 % se valió del respaldo de familiares (10 % en 2024); y el 7 % afrontó la operación gracias a la venta de la antigua vivienda (el mismo porcentaje que el año anterior).

*Quienes disponen de suficiente dinero ahorrado para afrontar la compra de una vivienda constituyen el 16 %, un punto porcentual menos que el año anterior*



Como ya se ha indicado, el aumento de la cifra de hipotecados no tiene que significar necesariamente que se han reducido las reservas monetarias de los particulares que compran vivienda, sino que el descenso del euríbor hace ahora mucho más atractivo que hace uno o dos años la contratación de un crédito.

## 2. Perfil del comprador hipotecado



Cuando observamos a quienes compran una vivienda mediante una hipoteca comprobamos que su retrato presenta un rasgo predominantemente femenino, ya que se trata de mujeres en el 54 % de los casos, por un 46 % de hombres.

**Se mantiene la mayoría femenina entre quienes compran vivienda con hipoteca: ellas constituyen el 54 %, si bien es un porcentaje cuatro puntos menor que el de 2024**

Se trata de porcentajes más cercanos entre sí que los del pasado año, cuando las cifras fueron del 58 % y el 42 %, respectivamente. En cualquier caso, y después de un 2023 en el que se aproximaron los números (52 % y 48 %), se mantiene el escenario de los años anteriores, en los que la presencia femenina suele tener un peso significativamente mayor que la masculina.

Respecto a la edad de los compradores que se hipotecan, vemos que su promedio desciende en 2025, al pasar de los 42 años que registraban en febrero de 2024 a los 40 actuales. De esta manera se quiebra la tendencia al alza de los últimos años: a mayor presencia de los créditos en la compra, menor edad de los compradores que se hipotecan.

En cuanto al nivel socioeconómico de los hipotecados, se aprecia una estabilidad absoluta respecto al



año anterior, con las clases altas y medias-altas copando el 66 %, mientras que las medias se mantienen en el 30 %.

Otro rasgo del perfil de los hipotecados es el que traza la manera en que estos conviven. En este caso, vemos que el escenario más habitual sigue siendo es la de personas que viven con su pareja e hijos, la cual se da en el 35 % de los casos. Muy cerca de los anteriores, con el 34 % de los consultados, se encuentran quienes viven simplemente en pareja. Ambos grupos se mantienen en valores levemente inferiores a los de un año antes, cuando en ambos casos constituían el 36 %.

Ya a considerable distancia de los dos colectivos predominantes está el porcentaje de los/as que viven solos/as, que suponen el 13 %, el mismo porcentaje que en el ejercicio anterior.

Quienes sí son más que hace un año son los que viven con sus padres, regresando al 8 % de 2023, después de que en 2024 el porcentaje se retrajera al 7 %.

En cuanto al estado civil de quien compra mediante hipoteca, pese a que la mayoría siguen siendo personas casadas, parejas de hecho o conviviendo en pareja, se aprecia un descenso significativo de este grupo, ya que retrocede desde el 66 % al 60 %. Además, hay que recordar que se trata de una cifra muy inferior que el 74 % de 2021. Por su parte, los compradores solteros son ya el 31 %, tras subir seis puntos porcentuales desde el 25 % de 2024.

Respecto al uso que se le va a dar a la vivienda, sigue destacando con mucha distancia el de residencia habitual, en un 88 % de los casos, un punto menos que en 2024. Los que compran como segunda residencia se mantienen en el 7 %. Por su parte, los que se hipotecan para adquirir la vivienda como inversión continúan en el 3 %, aunque con una leve tendencia al alza.

## G2. Perfil de quienes compran casa mediante hipoteca

### Sexo



Mujer  
**54 %**  
(58 % en 2024)



Hombre  
**46 %**  
(42 % en 2024)

### Edad



EDAD MEDIA **40 años**

(42 años en 2024)

### Nivel Socioeconómico

Alta / Medio alto

Medio

Bajo / Medio bajo

**66 %**

(66 % en 2024)

**30 %**

(30 % en 2024)

**4 %**

(4 % en 2024)

### Vive con



Su pareja

**34 %**

(36 % en 2024)



Pareja e hijos

**35 %**

(36 % en 2024)

### Vive en



De alquiler

**7 %**

(8 % en 2024)



En propiedad

**93 %**

(92 % en 2024)

### El inmueble se destinará a:



Vivienda habitual

**88 %**

(88 % en 2024)



Segunda residencia

**7 %**

(7 % en 2024)



Inversión

**3 %**

(3 % en 2024)

# 3. Cómo nos hipotecamos los españoles



## Menos presencia de quienes deben vender una vivienda anterior

El esfuerzo que exige adquirir una vivienda requiere en muchos casos de la venta de otra propiedad. En concreto, el 20 % de los compradores que se hipotecan también han vendido otro inmueble de su propiedad para financiar la compra. No obstante, se trata de un porcentaje muy inferior al 25 % marcado en 2024, con lo que se casi se regresa a la cifra que se registró en 2023 (21 %).

*El 20 % de los compradores que se hipotecan también deben vender otra vivienda para financiar la operación. Es un porcentaje cinco puntos inferior al de 2024*

Dentro del ejercicio de equilibrio que debe llevarse a cabo a la hora de afrontar la adquisición de una vivienda, los datos recabados en este informe permiten comprobar que el 53 % de los compradores que necesitan hipoteca se informaron en una entidad bancaria con carácter previo al comienzo de la búsqueda de su nueva casa. La razón de este movimiento no era otra que conocer el presupuesto inicial con el que contaban.

Bien sabido es, por otra parte, que la adquisición de una vivienda lleva consigo una serie de gastos inicia-

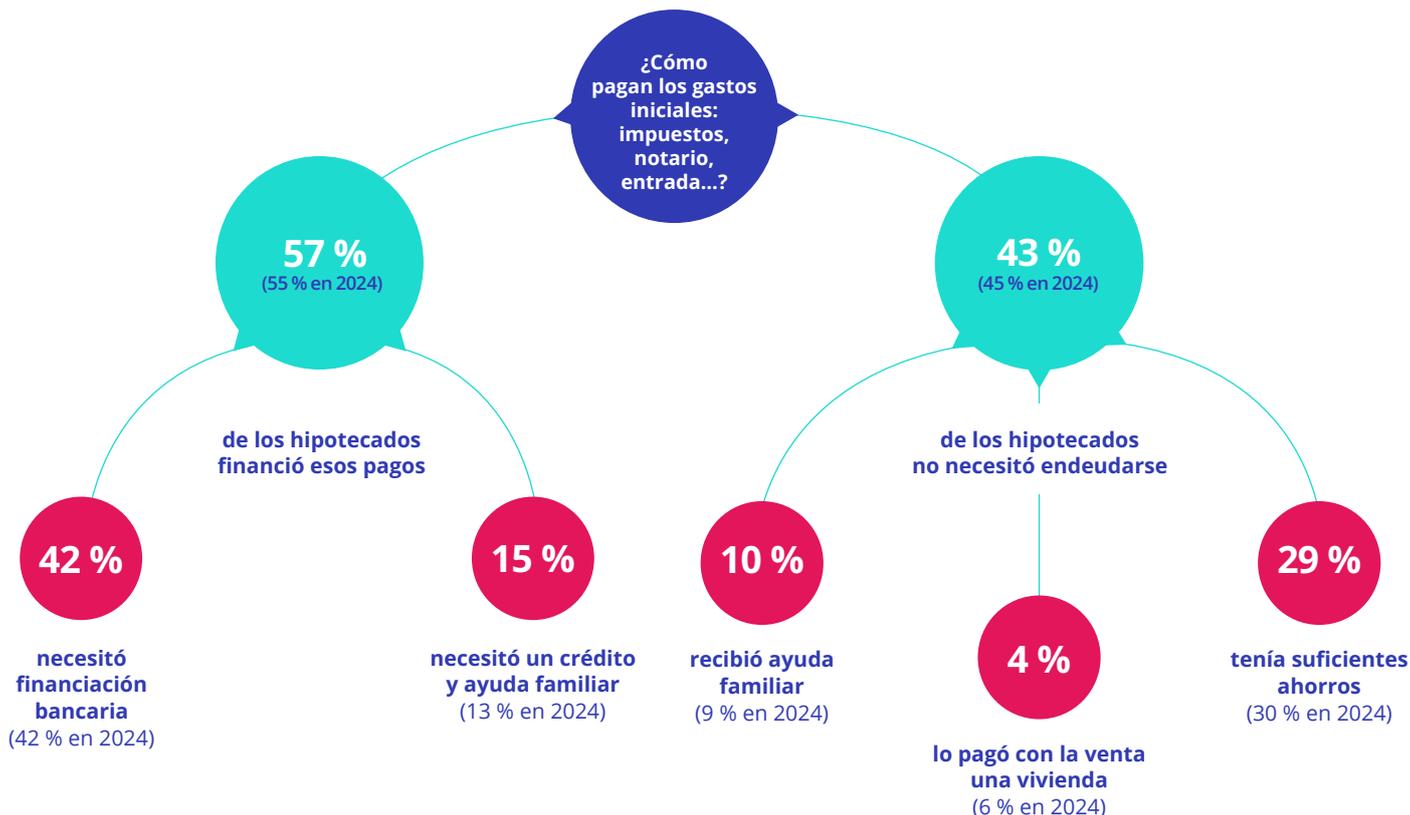
les como la entrada, el registro notarial y los impuestos. Afrontar estos desembolsos exigió financiación al 57 % de quienes han comprado mediante hipoteca (*dos puntos más que el año anterior y cinco que en 2023*). De estos, el 42 % tuvo suficiente con un crédito bancario, mientras que otro 15 % tuvo que complementarlo con ayuda familiar.

Por otro lado, se sigue observando una tendencia de retroceso en 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 bajó hasta el 45 %, para seguir retrayéndose hasta el 43 % de febrero de 2025. Sin embargo, pese a esta contracción de los últimos años, la cifra aún es sensiblemente superior al 38 % de 2022.

Finalmente, la vía más habitual encontrada por ese 43 % de compradores que evitaron el banco para afrontar esos gastos iniciales es que tenían suficientes ahorros (29 %, *frente al 30 % de 2024*). El resto se divide entre quienes pidieron ayuda a sus familias (10 %) o lo pudieron solventar con la venta de una antigua vivienda (4 %).



### G3. Los gastos iniciales de la operación



### Las hipotecas a plazo fijo recobran vigencia

Cuando se pregunta a quienes han necesitado hipoteca en los últimos doce meses acerca de qué preferencia tenían en mente cuando acudieron al banco respecto a la fórmula de crédito, se observa que, tras la tormenta de encarecimiento de las hipotecas, el interés variable sigue perdiendo fuerza en favor de la mixta y, especialmente, de la fija. Y es que la hipoteca a plazo fijo recobra la pujanza anterior al sensible retroceso vivido en 2024, cuando descendió del 69 % de 2023 al 56 %. Sin embargo, en febrero de 2025 esta fórmula resurge hasta el 66 %, cerca ya del porcentaje registrado dos años antes y diez puntos por encima de la cifra de 2024.

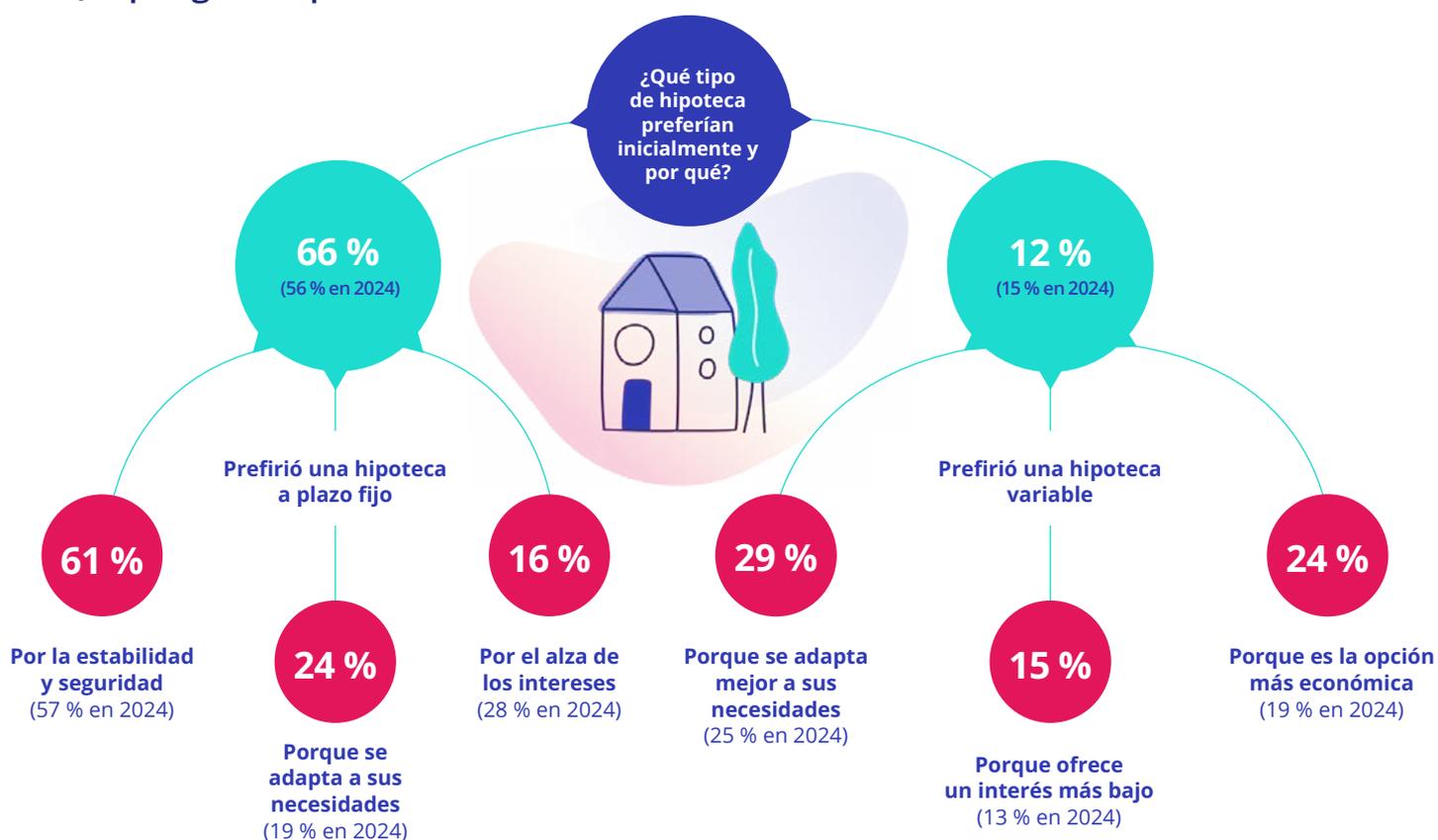
**Un 66 % de quienes han comprado vivienda mediante hipoteca optó por un crédito a plazo fijo. En 2024 fueron el 56 %**



Por el contrario, las hipotecas de tipo variable y mixto siguen perdiendo fuerza. De este modo, la primera cae desde el 15 % de 2024 al 12 % doce meses más tarde, mientras que las mixtas lo hacen del 19 % al 16 %.

La lectura que cabe hacer de esta situación es que los compradores, en sus preferencias iniciales, siguen sin fiarse del comportamiento del euríbor, pese a su continuado descenso a lo largo del año anterior. En este sentido, la intensa subida de este índice durante 2022 y la primera mitad de 2023 causó una gran preocupación que aún no se ha disipado en los compradores, que se inclinan en cada vez mayor medida por la seguridad de un tipo fijo. Dicho de otro modo: el regreso de la confianza no anula todavía el recelo que suscita la fórmula variable.

## G4. Tipología de hipoteca

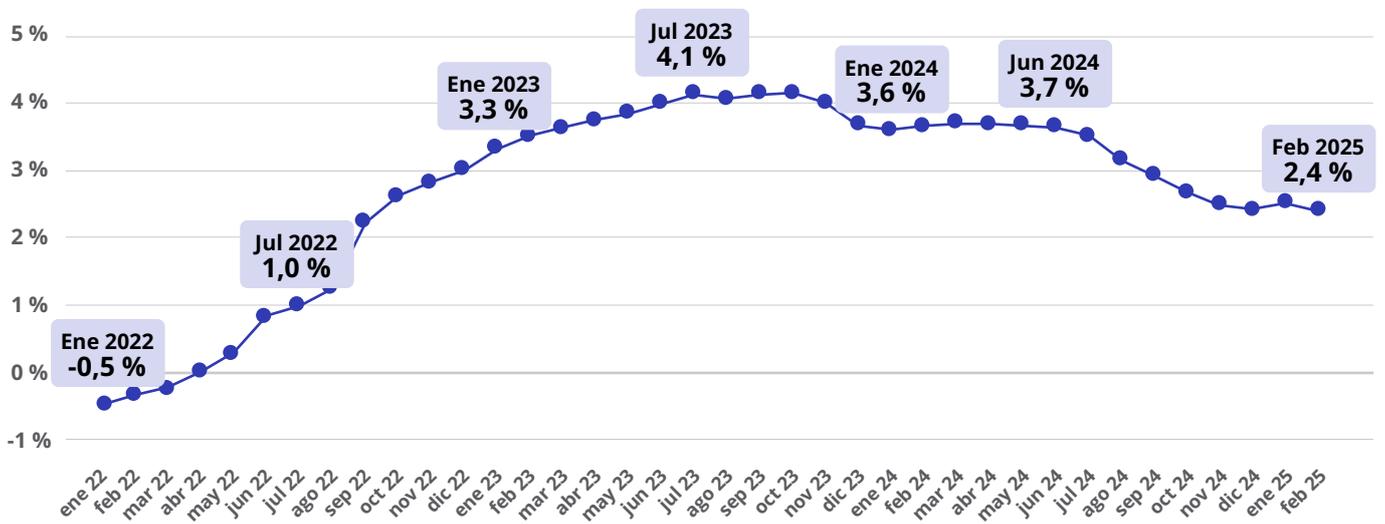


El decantarse en principio por la hipoteca a plazo fijo tiene, como principal motivo, la estabilidad que procura (61%), mientras que los que optan por la fórmula variable valoran, sobre todo, que se trata de la solución que más se adapta a sus necesidades (29%). Por su parte, los que prefieren la hipoteca mixta defienden que es la que les ofrece las mejores condiciones (29%).

Es importante precisar que el trabajo de campo del presente informe se realizó en febrero de 2025, con el euríbor a la baja, situado en el 2,4%, frente al 3,7% del mismo mes del año anterior, y favoreciendo, por tanto, las hipotecas a tipo variable.



## G5. Evolución del euríbor a un año



Fuente: Banco de España

Finalmente, al revisar las cifras de las hipotecas realmente contratadas encontramos un alto grado de coincidencia respecto a los deseos expresados por los compradores. Así, el tipo de préstamo más concedido es el de interés fijo (66 %, *el mismo porcentaje que los que así lo preferían*), seguido del crédito variable (13 %, *frente al 12 % preferido*). Sí existe diferencia en el caso de las mix-

tas, que acaban reclutando más gente de la inicialmente prevista, probablemente procedente de los dudosos/as, que acaban optando por una opción híbrida. De este modo, si inicialmente las hipotecas mixtas eran las preferidas en el 16 % de los casos, finalmente son las que se conceden en el 21 % de las ocasiones. Se trata, no obstante, de un porcentaje muy inferior al 30 % de 2024.

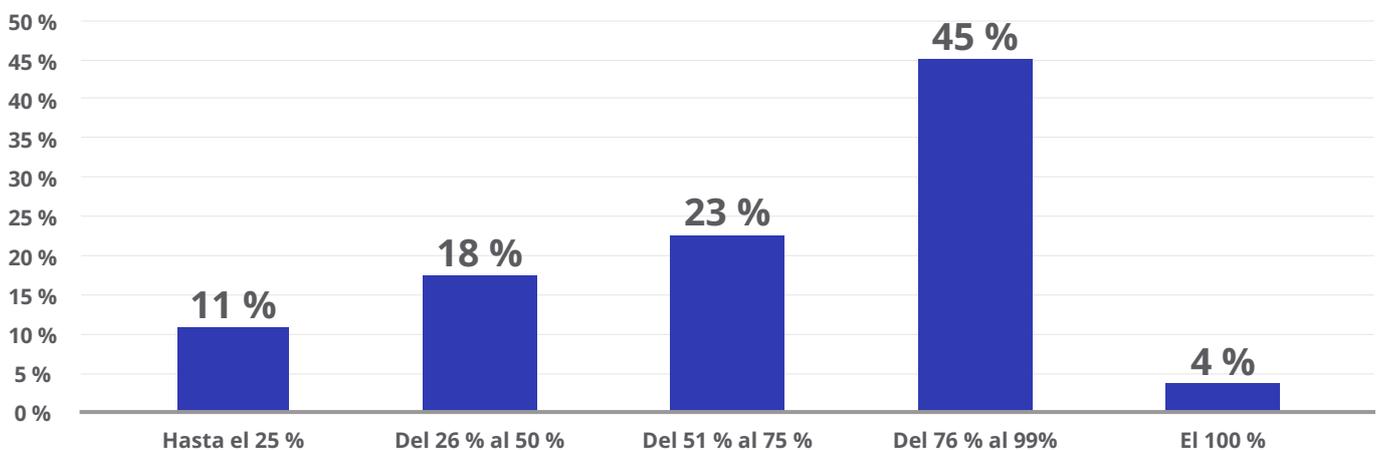
## Recobran presencia quienes piden más del 75% del coste de la vivienda

Es raro que quienes contratan una hipoteca para comprar una vivienda pidan financiación por el coste total de la misma. Así, los que solicitaron una hipoteca por valor del 100 % de la vivienda fueron únicamente el 4 % (*en 2024 el porcentaje era del 5 %*). Este descenso, que corrige el repunte del año anterior, confirma una tendencia que ha ido descendiendo con el tiempo, dado que siete años antes eran el 12 %. Y es que,

como promedio, los demandantes que deciden adquirir un inmueble valiéndose de una hipoteca solicitan un 65 % del precio.

Por su parte, cobran auge los compradores que solicitan financiar con la hipoteca la adquisición por más de tres cuartas partes del valor de la vivienda, al pasar del 39 % de febrero de 2024 al 45 % doce meses después.

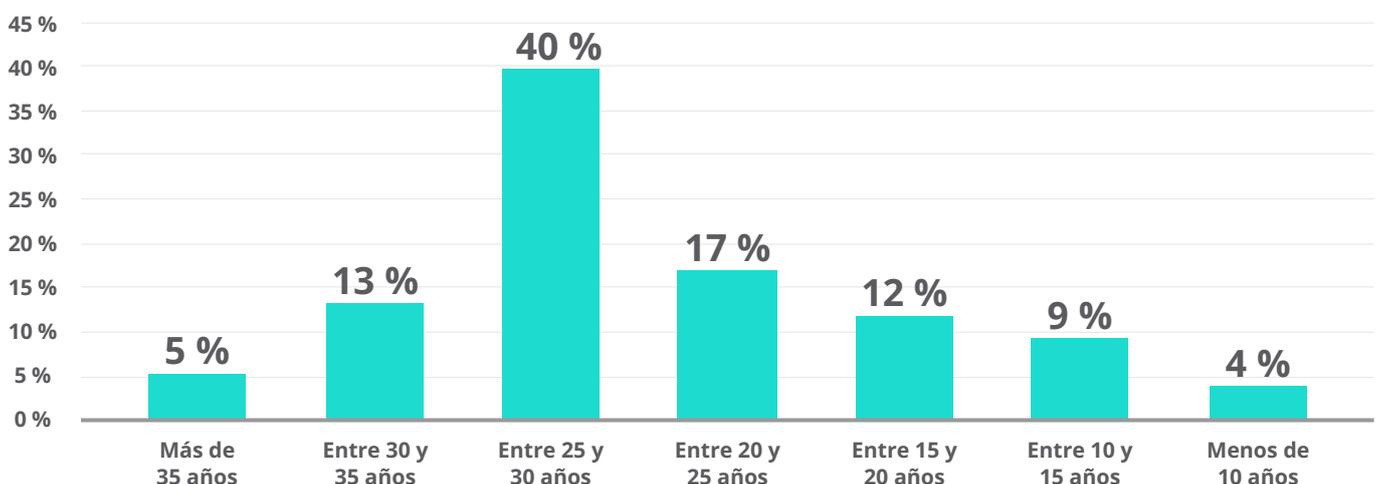
### G6. Porcentaje de hipoteca solicitado (sobre el valor del inmueble)



Otro elemento que incide en la hipoteca es el plazo en el que se va a pagar. Desde este punto de vista, los créditos predominantes son los que se contratan a entre 25 y 30 años, que representan el 40 %, cinco puntos más que en 2024. Resulta relevante constatar, por otra parte,

que mantienen la pujanza las que se contratan entre 30 y 35 años, que siguen siendo el 13 %, tras la fuerte subida producida en 2024. En este sentido, también destaca el aumento de las suscritas entre 35 y 40 años (*del 3 % al 4 %*), las de entre más de 40 años (*del 0 % al 2 %*).

### G7. Duración de la hipoteca



# 4. Opinión sobre el mercado hipotecario



Tan solo el 69 % de los particulares que se han hipotecado en los últimos doce meses creen que comprenden bien la documentación que han firmado. Es un porcentaje algo inferior al 70 % registrado en 2024. En una escala de 0 a 10, la puntuación media de este concepto es de 7,2.

**El 69 % de los compradores que se hipotecan aseguran comprender bien toda la documentación relacionada con la operación. Es una cifra un punto porcentual inferior a la de 2024**

Por otro lado, la percepción a favor de las hipotecas a tipo fijo pivota sobre su estabilidad, a pesar de que resulten más caras que las de tipo variable. Además, este rasgo reconquista mucho terreno respecto al año anterior, ya que pasa de ser valorada por únicamente el 68 % de los particulares en 2024 a serlo por el 74 % de los consultados doce meses después.

Pese a ello, baja mucho la cifra de compradores hipotecados que han tomado en consideración la cantidad que podría subir el crédito variable con un aumento de los tipos de interés. En concreto, pasan del 73 % al 65 %, con una valoración de 7 puntos (7,4 el año anterior).

De manera consecuente con el dato anterior, retrocede el conocimiento de la evolución del euríbor, aspecto cuya valoración alcanza el 5,4 (5,9 doce meses antes). Los que se muestran al tanto de esta cuestión son ahora el 39 %, frente al 47 % de 2024.

También decrece el porcentaje de quienes creen que es difícil y engorroso el proceso de contratación de una hipoteca. Así, los que creen esto pasan del 69 % al 67 %, con una valoración media de 7,2 (en 2024 fue de 7,3).

## T8. Opinión sobre el panorama crediticio

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

|   | Valoración media |       | 2025      |        |         |
|---|------------------|-------|-----------|--------|---------|
|   | 2024             | 2025  | En contra | Neutro | A favor |
| Aunque resulte un poco más caro las hipotecas a tipo fijo dan más tranquilidad que las de tipo variable   | 7,4              | 7,7 ▲ | 4 %       | 21 %   | 74 % ▲  |
| Comprendo bien todos los documentos que he firmado / tengo que firmar para que me concedan la hipoteca  | 7,4              | 7,2   | 7 %       | 25 %   | 69 %    |
| He tenido en cuenta la cantidad que podría subir una hipoteca variable si suben los tipos de interés  | 7,6              | 7 ▼   | 10 %      | 25 %   | 65 % ▼  |
| Conseguir una hipoteca es un proceso difícil y engorroso  | 7,3              | 7,2   | 7 %       | 26 %   | 67 %    |
| Estoy al día de la evolución de euríbor   | 5,9              | 5,4 ▼ | 23 %      | 38 %   | 39 % ▼  |
| Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si pudiese contratar una hipoteca con tipos de interés reducidos para este tipo de viviendas | 6,9              | 6,6 ▼ | 10 %      | 33 % ▼ | 57 % ▼  |
| Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si supone un ahorro económico en la entrada de mi vivienda                                   | 6,7              | 6,7   | 9 %       | 32 %   | 60 %    |

## 5. Los que no deben recurrir al crédito



En las páginas anteriores se ha mirado hacia los particulares que necesitan contratar una hipoteca para adquirir una vivienda. Pero también se ha mencionado al comienzo de este informe que existe un 31 % de particulares que no requirieron un préstamo para poder afrontar el pago del inmueble.

El retrato promedio de este grupo está dominado por los hombres (55 %) y es un segmento de mucha más edad (46 años de media) que quienes demandan una hipoteca (40 años).

Otro rasgo definitorio es el del perfil socioeconómico: en 2025 los no solicitantes de hipoteca que son de clase alta siguen siendo el 9 %, frente a un 8 % de los solicitantes de crédito. Como vemos, se trata de cifras próximas y estables. Sin embargo, y aunque sigue habiendo diferencia notable en el siguiente escalón, integrado por los que presentan un perfil medio-alto, la brecha se estrecha. Así, en este caso, los que necesitan hipoteca son el 37 %, mientras que los que no la requieren son ya el 32 % (29 % en 2024).

Respecto a la situación de convivencia, el 42 % de los compradores sin hipoteca conviven con su pareja e hijos, frente a un 35 % de los compradores hipotecados. Los hipotecados que únicamente viven en pareja son el 34 %, mientras que los no hipotecados son solo el 30 %. Además, el 14 % de los que cuentan con suficiente liquidez viven solos, mientras que entre los solicitantes de crédito son el 13 %.

**Entre quienes compran vivienda sin hipotecarse hay mayor presencia de hombres, mientras que la media de edad es sensiblemente más alta: 46 años, frente a los 40 de los**

Estos dos colectivos también se diferencian entre sí por la fórmula de residencia anterior a la compra de la vivienda. De esta manera, un 60 % de los compradores que no necesitan hipoteca ya residían en un inmueble de propiedad, un porcentaje que desciende al 55 % entre quienes compran mediante un crédito hipotecario.

En lo que se refiere el uso que le da a la vivienda que compran, el 88 % de quienes se hipotecan adquieren el inmueble para vivir en él, en el caso de los que cuentan con liquidez esta cifra baja al 65 %.

Finalmente, quienes necesitan hipoteca, además, solicitan más préstamos vinculados con los pagos iniciales, es decir, notario, impuestos, entrada, etcétera. Son un 57 %, un porcentaje algo mayor que el pasado año, cuando eran el 56 %. Frente a esto, casi la mitad de quienes no solicitan una hipoteca (47 %) contaban con ahorro suficiente y solo un 8 % 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-24: 8.270 / Feb-25: 5.652

Base particulares que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 508 / Feb-25: 439

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

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-24: 333 / Feb-25: 301

### G3. LOS GASTOS INICIALES

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-24: 333 / Feb-25: 301

### G4. TIPOLOGÍA DE HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-24: 333 / Feb-25: 301

Base compradores que se han financiado con hipoteca a tipo fijo. Feb-24: 187 / Feb-25: 198

Base compradores que se han financiado con hipoteca a tipo variable. Feb-24: 50 / Feb-25: 37

### G5. PORCENTAJE DE HIPOTECA SOLICITADO (SOBRE EL VALOR DEL INMUEBLE)

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-25: 301

### G6. DURACIÓN DE LA HIPOTECA

Base compradores que se han financiado con hipoteca. Feb-25: 301

### G7. 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-24: 333 / Feb-25: 301





**Anaïs López García**

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

# InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>