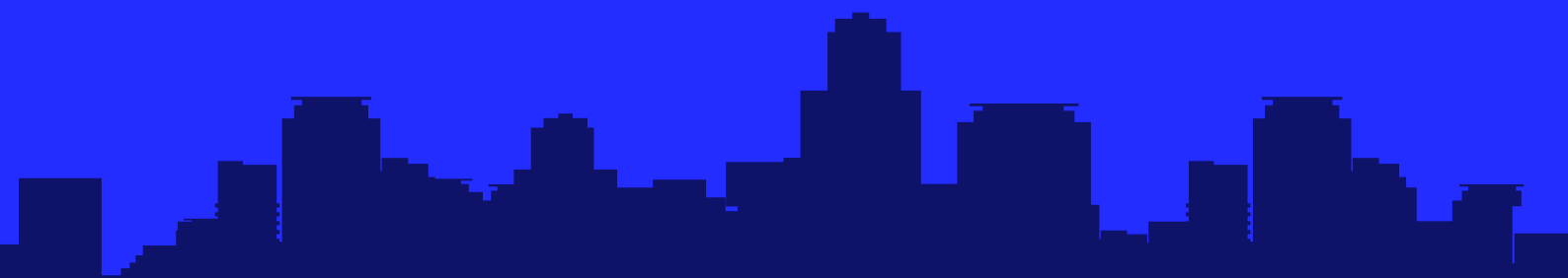


Perfil del hipotecado español 2026





Índice

1. Uno de cada tres compradores no se hipoteca	4
2. Perfil del comprador hipotecado	6
3. Cómo nos hipotecamos	8
4. Opinión sobre el mercado hipotecario	13
5. Quienes no necesitan hipoteca	14
6. Nota metodológica	15

Prólogo

El mercado hipotecario afronta 2026 desde una posición de fortaleza, aunque comienzan a emerger las primeras señales que apuntan hacia una nueva etapa del ciclo. **El Banco Central Europeo sube los tipos de interés hasta el 2,25%, su primera subida desde 2023.** Tras varios ejercicios marcados por una intensa actividad, una elevada competencia entre entidades financieras y unas condiciones de financiación especialmente favorables, el mercado empieza a transitar hacia un escenario de mayor equilibrio. La demanda continúa mostrando una notable capacidad de resistencia, pero la oferta de crédito comienza a redefinirse bajo criterios de mayor prudencia, en un contexto condicionado por la incertidumbre económica internacional, la evolución de la inflación y las próximas decisiones de política monetaria del Banco Central Europeo.

En este contexto, el informe ofrece una radiografía de quiénes están accediendo hoy a la financiación para comprar una vivienda y cómo están cambiando sus decisiones. Los datos muestran que la contratación de hipotecas mantiene una elevada estabilidad: **dos de cada tres compradores continúan recurriendo al crédito para financiar la adquisición de su vivienda**, una proporción prácticamente idéntica a la registrada el año anterior. Esta continuidad confirma que la hipoteca sigue siendo la principal herramienta para acceder a la propiedad en España, incluso en un entorno de financiación menos expansivo.

Sin embargo, bajo esa aparente estabilidad comienzan a apreciarse transformaciones relevantes. **El endurecimiento gradual de las condiciones financieras está modificando el perfil de la demanda, favoreciendo a compradores con mayor solvencia y capacidad de ahorro**, mientras que aquellos más dependientes del crédito encuentran mayores dificultades para acceder al mercado. Al mismo tiempo, se consolida la preferencia por las hipotecas a tipo fijo, una decisión que responde a la búsqueda de estabilidad y protección frente a un escenario en el que el coste del dinero podría volver a tensionarse.

Este estudio también refleja que la compra de vivienda continúa exigiendo un importante esfuerzo económico. La necesidad de disponer de ahorro previo para afrontar la entrada y los gastos asociados sigue siendo una de las principales barreras de acceso, lo que explica que una parte creciente de los compradores necesite complementar la financiación bancaria con recursos propios o apoyo familiar. La brecha de accesibilidad continúa siendo uno de los grandes desafíos estructurales del mercado residencial español y condiciona, cada vez más, quién puede convertirse en propietario y quién queda excluido de ese objetivo.

Más allá de los datos coyunturales, este informe pone de manifiesto que el mercado hipotecario entra en una fase de normalización. **No asistimos a un cambio brusco de tendencia, sino a una transición hacia un ciclo más maduro, en el que la financiación seguirá desempeñando un papel protagonista**, aunque bajo unas reglas diferentes. Comprender cómo evolucionan las decisiones financieras de los compradores resulta imprescindible para anticipar los próximos movimientos del mercado de la vivienda y entender los nuevos retos que afrontará el acceso a la vivienda durante los próximos años.

Con este informe, desde Fotocasa Research seguimos aportando conocimiento para interpretar un mercado en constante transformación, ofreciendo una visión rigurosa sobre la evolución del crédito hipotecario y sobre el perfil de quienes consiguen dar uno de los pasos económicos más importantes de su vida: la compra de una vivienda.



María Matos

Directora de Estudios y
Portavoz de Fotocasa

1. Uno de cada tres compradores no se hipoteca

Pese al aumento de los nuevos propietarios, el porcentaje de quienes contratan una hipoteca se mantiene prácticamente igual

La porción de particulares activos en el mercado de compra de vivienda en 2026 aumenta respecto al año anterior, ya que pasa del 13 % de febrero de 2025 al 15 % de doce meses después. Un ensanchamiento que supone revertir la tendencia negativa de los años anteriores, a pesar de que la cifra continúa por debajo del 16 % alcanzado en 2022.

Aunque no todos ellos logran el propósito de cerrar la operación, el porcentaje de quienes adquirieron finalmente una vivienda también aumenta con respecto a 2025 y 2024: si en ambos años se situó en el 3 %, en 2026 se incrementa hasta el 4 %, recobrando así la cifra registrada en 2023.

Los compradores de un inmueble que han recurrido a una hipoteca constituyen en 2026 el 68 %, solo un punto porcentual menos que el año anterior

Este avance, sin embargo, apenas tiene incidencia en el porcentaje de nuevos propietarios que recurren a la contratación de una hipoteca para hacer suya la vivienda. De esta manera, mientras que en 2025 se situaba en el 69 %, en esta ocasión se queda en el 68 %, apenas un punto por-

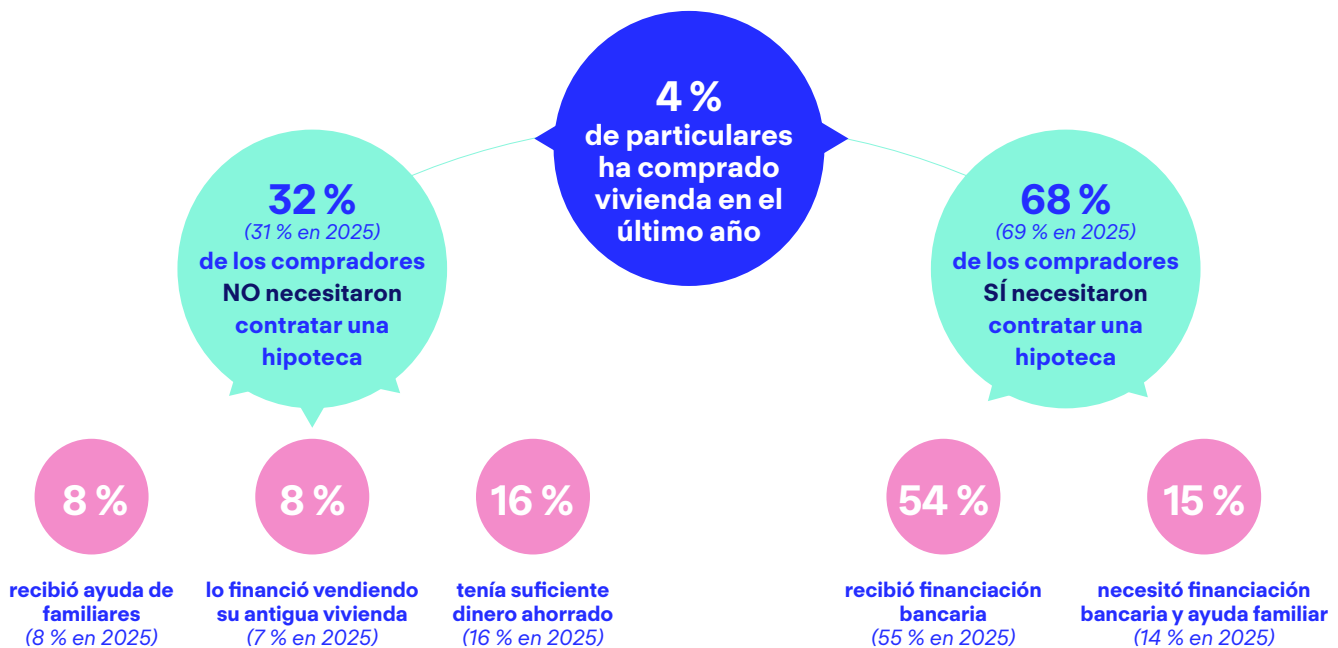
centual menos que doce meses antes. Se trata, además, de un porcentaje todavía por encima del 66 % anotado en 2024.

Consecuentemente, **los que no necesitaron recurrir a una hipoteca para llevar a cabo la adquisición se incrementan levemente**, subiendo desde el 31 % de doce meses antes al 32 % de febrero de 2026, pero también todavía lejos del 35 % de 2024.

De este modo, podríamos afirmar que, pese que se mantuvo el descenso de los tipos de interés y el euríbor durante este periodo, su repercusión en el mercado no tuvo una incidencia relevante, quizá a causa de la inestabilidad internacional, por un lado, o al temor a que se produjera un punto de inflexión en el comportamiento de esos indicadores, como efectivamente ha sucedido justo después de la medición de esta encuesta (febrero de 2026).

En cualquier caso, nos encontramos con que **dos de cada tres nuevos compradores firmaron una hipoteca para financiar la operación**. En un acercamiento más detallado vemos que, de ese 68 %, hay un 54 % que únicamente recibió financiación bancaria (el año anterior fueron un 55 %) mientras que otro 15 % (en 2025, un 14 %) necesitó, además del préstamo hipotecario, la ayuda familiar para efectuar la compra.

G1. Compradores e hipotecas



Al analizar de forma más pormenorizada ese otro 32 % de compradores que no debieron recurrir a una hipoteca, al contar previamente con fortaleza financiera suficiente, se observa que un 16 % (el mismo porcentaje que el año anterior) remató la operación tirando de sus propios ahorros; el 8 % se valió del respaldo de familiares (la misma cifra que el año anterior); y el 8 % afrontó

Los que cuentan con suficiente dinero ahorrado para afrontar la compra de una vivienda constituyen el 16 %, el mismo porcentaje que el año anterior

la operación gracias a la venta de la antigua vivienda (un punto porcentual más que doce meses antes).

Se trata, una vez más, de cifras muy similares, cuando no idénticas, a las registradas el año anterior. Esto revela una gran estabilidad en el mercado de los hipotecados, que parecen tener asimilado y descontado el efecto de la bajada del euríbor iniciada en los años anteriores, quizás a la espera de un posible rebrote (tal y como se ha producido durante la primera mitad de este 2026 a raíz de la guerra en Irán y la crisis energética, si bien este movimiento no se registró en el presente estudio, cerrado con anterioridad a estos hechos).



2. Perfil del comprador hipotecado

Al trazar el retrato promedio de quienes contratan una hipoteca como vía para adquirir un inmueble nos encontramos con **un trazo ligeramente femenino, ya que se trata de mujeres en el 53 % de los casos, por un 48 % de hombres.**

Son cifras más próximas entre sí que las registradas el año anterior, cuando el reparto era del 54 % y el 46 %, respectivamente. De este modo se regresa prácticamente al escenario de 2023 en el que se aproximaron los números (52 % y 48 %), después de que desde entonces la presencia femenina fue ganando peso frente al retroceso de los hipotecados masculinos.

Se mantiene la mayoría femenina entre quienes compran vivienda con hipoteca: ellas constituyen el 53 %, si bien es un porcentaje menor que el de febrero de 2025

Si dirigimos el foco del análisis hacia los segmentos de edad de los compradores que se hipotecan, **se observa que su perfil promedio se mantiene en los 40 años del año anterior**, dos años menos que los 42 de 2024.

Respecto al nivel socioeconómico de los hipotecados, se aprecia una estabilidad absoluta respecto al año anterior, con las clases altas y me-

dias-altas manteniendo el 66 %, mientras que las medias persisten en el 30 %.

El retrato de los hipotecados también se esboza a través de sus circunstancias de convivencia. En este sentido, la imagen que más devuelve el estudio en febrero de 2026 **es la de personas que viven con su pareja, circunstancia que se da en el 38 % de los casos, cuatro puntos porcentuales más que el año anterior.** De esta manera, las parejas hipotecadas arrebatan el primer lugar de esta clasificación a los que conviven en pareja pero también con hijos, que este año descendieron desde el 35 % al 33 %.

Lejos de estos dos primeros grupos están los/as que viven solos/as, que suponen el 15 %, un porcentaje superior al 13 % del ejercicio anterior. Por otro lado, los que viven con sus padres vuelven a ser un 8 %, reeditando así la cifra de la anterior edición.

Otra perspectiva interesante es la que refiere el estado civil del comprador a través de la contratación de una hipoteca. En este punto, **la mayoría se adscribe a la situación de casados, parejas de hecho o convivientes en pareja, en un porcentaje del 63 %**, tres puntos porcentuales más que el año anterior (en 2025 se había producido un retroceso de este grupo *del 66 % al 60 %*). Por su parte, mientras que los separados o divorciados se quedan en el 8 %, un punto menos que en 2025.

En el capítulo del uso que se le va a dar a la vivienda objeto de la operación, sigue destacando con mucha distancia el de residencia habitual, en un 88 % de los casos, el mismo volumen que doce meses antes. Por su parte, quienes destinan ese inmueble a segunda residencia se mantienen en el 7 %. Por su parte, los que se hipotecan para adquirir la vivienda como inversión se incrementan *del 3 % al 4 %*.

G2. Perfil de quienes compran casa mediante hipoteca

Sexo

Mujer 53 %

(54 % en 2025)

Hombre 47 %

(46 % en 2025)

Edad

EDAD MEDIA 40 años

(40 años en 2025)

Nivel Socioeconómico

Alto / Medio alto

66 %

(66 % en 2025)

Medio

30 %

(30 % en 2025)

Bajo / Medio bajo

4 %

(4 % en 2025)

Vive con



Su pareja

38 %

(34 % en 2025)



Pareja e hijos

33 %

(35 % en 2025)

Vive en



De alquiler

8 %

(7 % en 2025)



En propiedad

92 %

(93 % en 2025)

El inmueble se destinará a:



Vivienda habitual

88 %

(88 % en 2025)



Segunda residencia

7 %

(7 % en 2025)



Inversión

4 %

(3 % en 2025)



3. Cómo nos hipotecamos

Recuperan presencia los que venden una vivienda anterior

La compra de una vivienda requiere en muchas ocasiones tener que vender previamente otro inmueble para afrontar el esfuerzo. Es el caso, en febrero de 2026, del **25 %** de los compradores que se hipotecan. Es, además, un porcentaje muy superior al **20 %** marcado en 2025, y que a su vez iguala al registrado en 2024.

Por otra parte, el resultado de este estudio muestra que hasta **el 58 % de los compradores que necesitan hipoteca se informaron en una entidad bancaria con carácter previo al comienzo de la búsqueda de su nueva casa**. Esta iniciativa de los particulares no tenía otro objetivo que el de saber con qué presupuesto contaban para acometer su búsqueda. Es una cifra cinco puntos porcentuales por encima de la del año anterior.

El 25 % de los compradores que se hipotecan también deben vender otra vivienda para financiar la operación. Es un porcentaje cinco puntos superior al de 2025

Además, y dado que la compra de un inmueble conlleva también una serie de gastos iniciales como la entrada, el registro notarial y los impuestos, el nuevo propietario debe aprestarse para

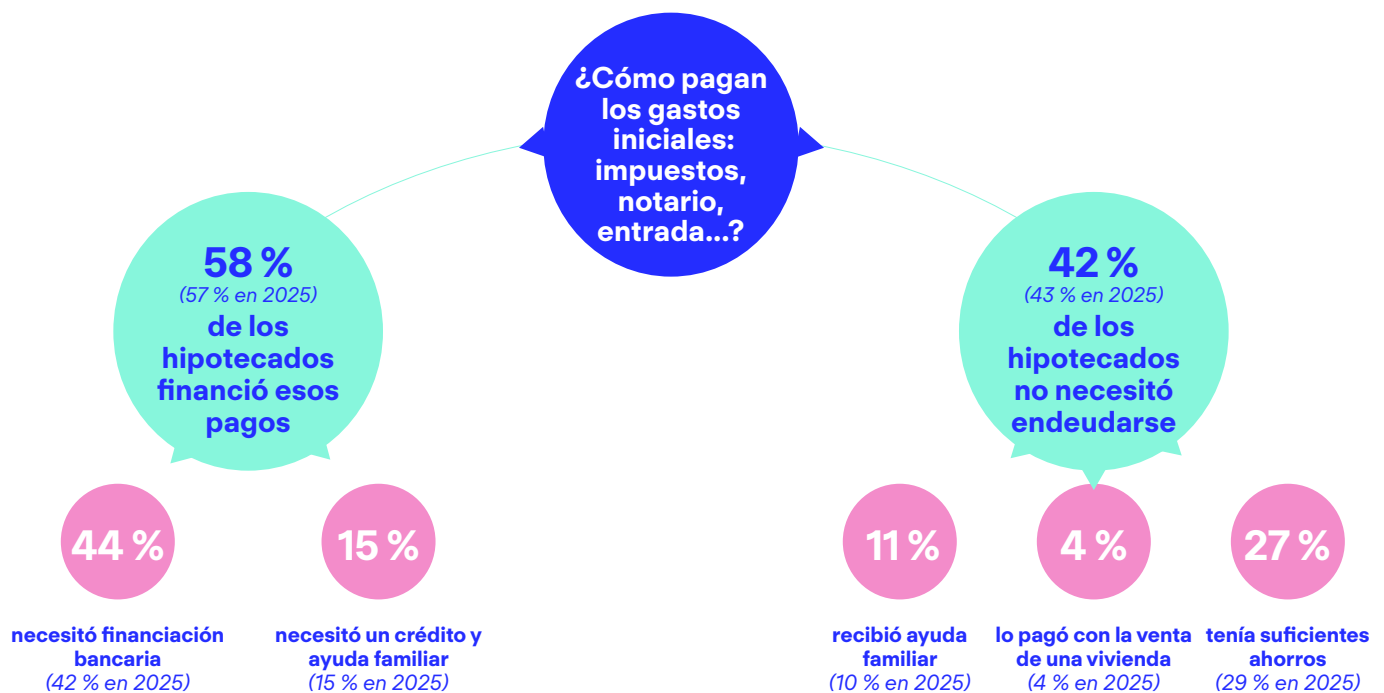
hacer frente a estos desembolsos que se le plantean en el arranque del camino. De este modo, **un 58 % de los que compraron a través de hipoteca (un punto más que el año anterior) se vieron necesitados también de la financiación del banco para poder resolver esos gastos iniciales**. Ese porcentaje proviene de la suma del **44 %** que tuvo suficiente con un crédito bancario y otro **15 %** que tuvo que complementarlo con ayuda familiar.

En este sentido, y en relación con el párrafo anterior, **se sigue confirmando una tendencia menguante en la capacidad de ahorro de los hipotecados para asumir los pagos iniciales**. Así, si en 2024 eran un **45 %** los que no necesitaron buscar financiación para pagar estos gastos iniciales, en 2025 esta cifra bajó hasta el **43 %**, para seguir retrayéndose hasta el **42 %** de febrero de 2026. No obstante, y pese a este retroceso, la cifra aún es sensiblemente superior al **38 %** de 2022.

Por su parte, el camino para ese **42 %** de compradores que se libraron de recurrir el banco para afrontar esos gastos iniciales vino allanado por el hecho de que contaban con suficientes ahorros (**27 %**, frente al **29 %** de 2025). Un **11 %** pidieron ayuda a sus familias o lo resolvieron con la venta de una antigua vivienda (**4 %**).



G3. Los gastos iniciales de la operación



Tres de cada cuatro prefieren una hipoteca a plazo fijo

En los años anteriores, con el encarecimiento de la financiación, el interés variable fue perdiendo fuerza en favor de la hipoteca mixta y, especialmente, de la fija. Esta última fórmula fue recuperando músculo en las preferencias de los compradores después del repliegue vivido en 2024, cuando descendió del 69 % de 2023 al 56 %. Sin embargo, ya en febrero de 2025 esta modalidad había resurgido hasta el 66 %, cerca ya del porcentaje registrado dos años antes y diez pun-

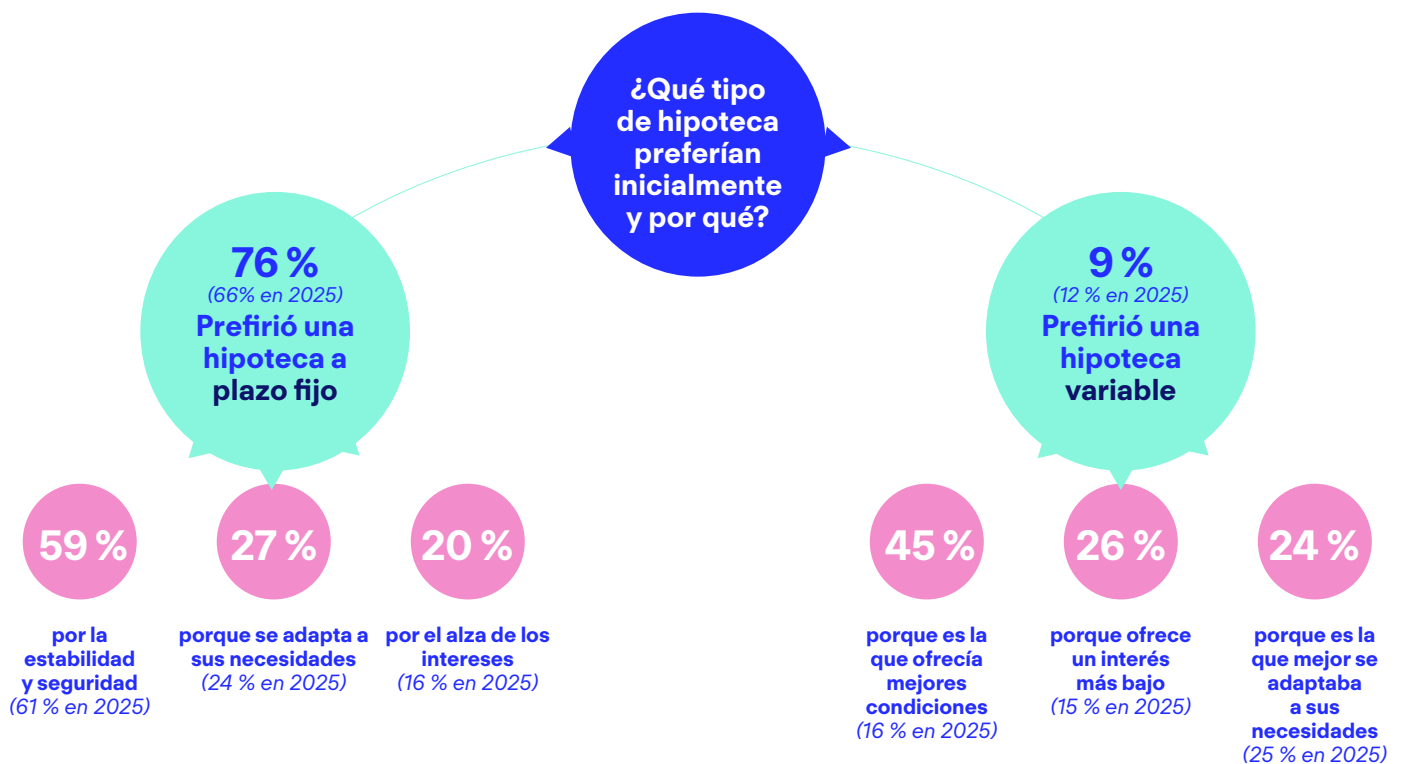
Un 76 % de quienes han comprado vivienda mediante hipoteca optó por un crédito a plazo fijo, diez puntos porcentuales más que en 2025

tos por encima de la cifra de 2024. Una tendencia que se confirma y **se dispara en febrero de 2026, cuando alcanza nada menos que el 76 %**. Es decir, otros diez puntos porcentuales más que doce meses antes.

Por el contrario, **las hipotecas de tipo variable y mixto siguen perdiendo fuelle**. De este modo, la primera cae desde el 12 % de 2025 al 9 % doce meses más tarde, mientras que las mixtas lo hacen *del 19 % al 11 %*.

De estos datos se interpreta que los compradores, en sus preferencias iniciales, cada vez confían menos en el comportamiento del euríbor, pese a su continuado descenso a lo largo del año anterior. En otras palabras: los compradores siguen recelando de la fórmula variable.

G4. Tipología de hipoteca preferida inicialmente



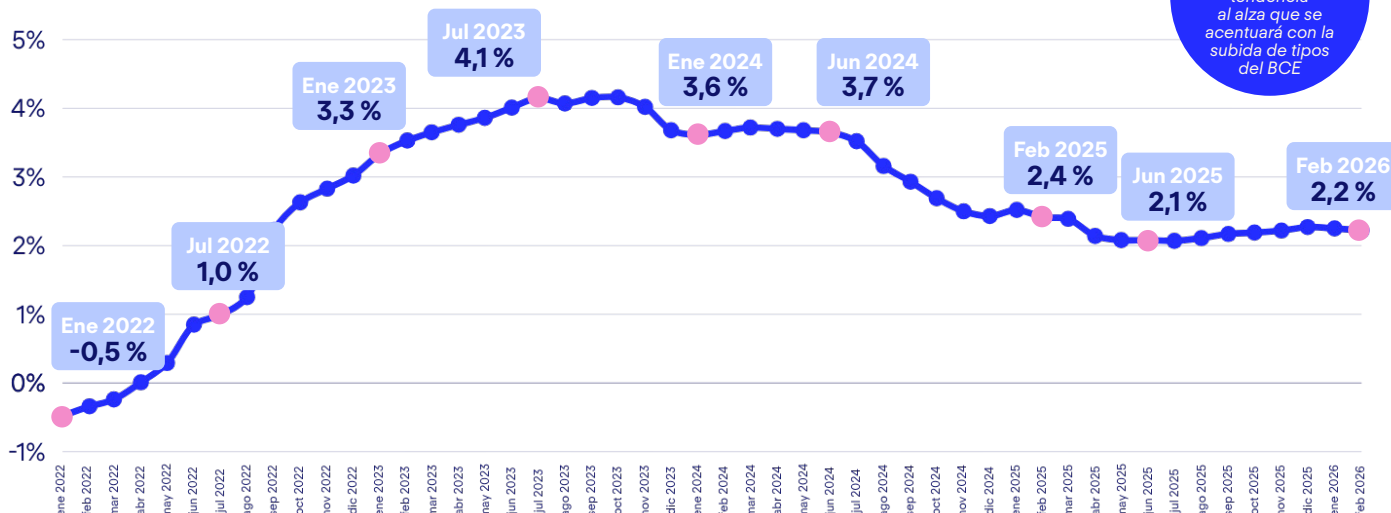
El decantarse en principio por la hipoteca a plazo fijo tiene, como principal motivo, la estabilidad que procura (59 %), mientras que los que optan por la fórmula variable valoran, sobre todo, que se trata de la solución que les ofrece mejores condiciones (45 %). Por su parte, los que prefieren la hipoteca mixta defienden que es la que mejor se adapta a sus necesidades (39 %).

Cuando se verifica el número de las hipotecas contratadas finalmente se halla una total coincidencia respecto a los deseos de los compradores. Así, el tipo de préstamo más concedido es el de interés fijo (76 %, el mismo porcentaje que los que así lo preferían), seguido del crédito mixto (15 %) y variable (8%).

Debe recordarse que el trabajo de campo del presente informe se realizó en febrero de 2026, aún con el euríbor a la baja (ese mes se situó en el 2,2 %) y antes de que comenzase su escalada debido a la inestabilidad internacional provocada por las tensiones geopolíticas y comerciales que han conducido a que en mayo el euríbor alcanzase el 2,8 % con nuevos incrementos en el horizonte tras la subida de tipos de interés decretada en junio por el BCE.



G5. Evolución del Euríbor a un año



Fuente: Banco de España

Solo un 5 % firma una hipoteca por la totalidad del coste de la vivienda

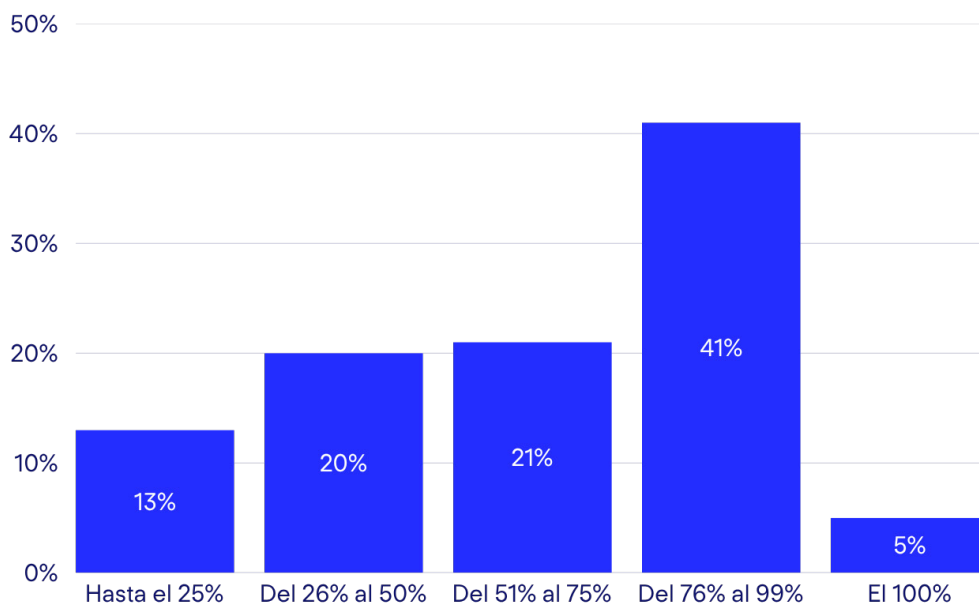
No es habitual que al contratar una hipoteca para adquirir un inmueble se obtenga financiación para cubrir su coste completo. De este modo, **los que solicitaron una hipoteca por valor del 100 % de la vivienda fueron únicamente el 5 %** (en 2025 el porcentaje era del 4 %). Pese a este leve repunte la cifra se mantiene en un nivel muy bajo, si se considera que menos de una década antes (2018) el porcentaje ascendía hasta el 12 %. Este bajo volumen de quienes solicitan la totalidad del

coste se traduce en que, por término medio, los compradores que se atan a una hipoteca piden en su solicitud un 63 % del precio, un porcentaje algo menor que el 65 % del año anterior.

Por su parte, descienden los compradores que solicitan financiar con la hipoteca la adquisición por más de tres cuartas partes del valor de la vivienda, al pasar del 45 % de febrero de 2025 al 41 % doce meses después.



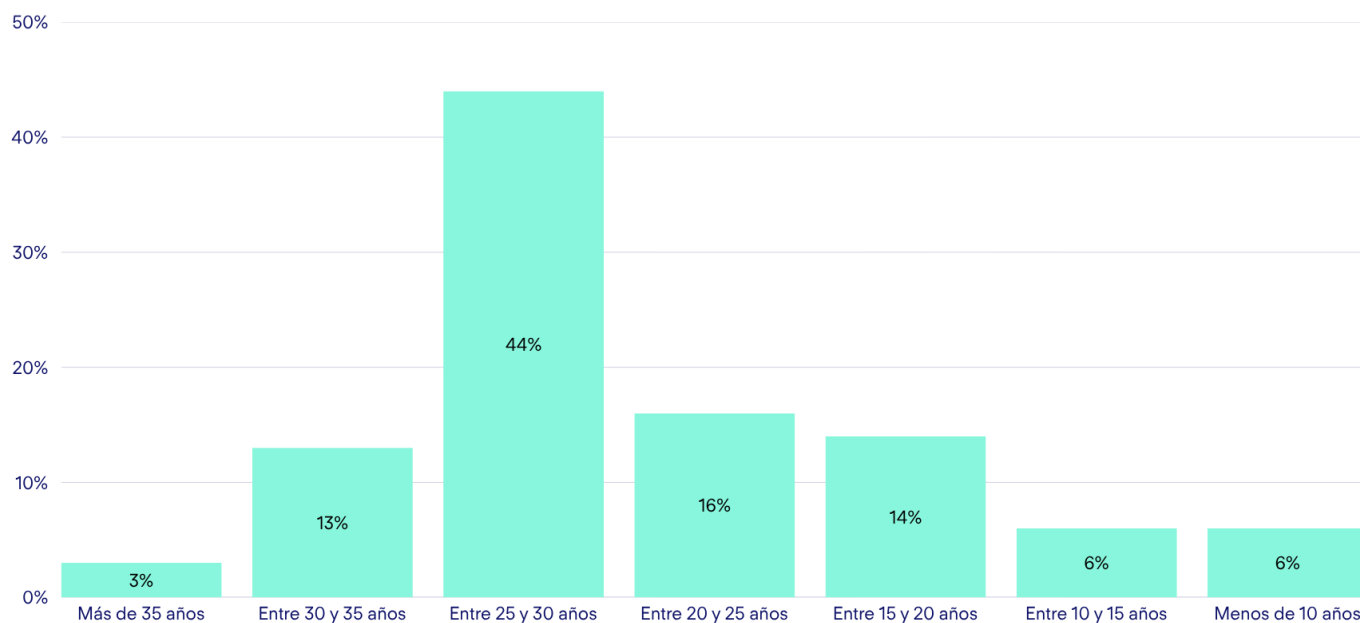
G6. porcentaje de hipoteca solicitado (sobre el valor del inmueble)



El periodo para pagar la hipoteca es otra cuestión mollar en la contratación del crédito. Los vínculos más usuales son los que se comprometen a su resolución entre los 25 y los 30 años, que representan el 44 %, cuatro puntos más que en

2025. También están muy presentes los que firman a entre 30 y 35 años vista, que permanecen en el 13 %, porcentaje superado ampliamente por los que se hipotecan entre 20 y 25 años, que se extienden hasta el 16 %.

G7. Duración de la hipoteca



4. Opinión sobre el mercado hipotecario

Menos de siete de cada diez hipotecados presumen de entender bien los documentos que han firmado. En concreto, la cifra de estos es del 68 %, un punto porcentual menos que en febrero de 2025. Por su parte, persiste en 7,2 puntos sobre diez la importancia que los particulares le conceden a esta cuestión.

Uno de cada tres nuevos propietarios que recurren a una hipoteca no entienden correctamente toda la documentación relacionada con la operación a la que se han comprometido

En cuanto a la opinión hacia las distintas fórmulas de hipotecas, la predilección por las de tipo fijo se asienta en la seguridad que proporcionan, aunque a cambio sean más caras que las variables. Así lo sostiene el 79 % de los interroga-

dos, cinco puntos porcentuales más que en el estudio precedente.

Por otra parte, se mantiene más o menos estable el porcentaje de compradores hipotecados que ha calculado el potencial incremento de su cuota que acarrearía en el crédito variable una subida de los tipos de interés. En febrero de 2026, estos son un 66 %, muy cerca del 65 % anterior, con una valoración de 7 puntos, la misma que doce meses antes.

Además, **siguen disminuyendo quienes están al tanto del comportamiento del euríbor, cuestión que obtiene una puntuación de 4,9** (5,4 en febrero de 2025). Porcentualmente, los enterados de esta evolución descienden hasta el 34 %, cinco puntos menos que la cifra registrada en 2025.

Baja igualmente el porcentaje de los que opinan que es "difícil y engorroso" el camino que conduce hasta una hipoteca. Los que así se lamentan retroceden *del 67 % al 64 %*, con una valoración media de 7,1 (en 2025 fue de 7,2).

G7. Opinión sobre el panorama crediticio de quienes han comprado vivienda mediante hipoteca en los últimos 12 meses

	Valoración media		2026		
	2025	2026 ▲	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 %	17 %	79 %
Comprendo bien todos los documentos que he firmado / tengo que firmar para que me concedan la hipoteca	7,2	7,2	8 %	24 %	68 %
Conseguir una hipoteca es un proceso difícil y engorroso	7,2	7,1	7 %	29 %	64 %
He tenido en cuenta la cantidad que podría subir una hipoteca variable si suben los tipos de interés	7	7	10 %	24 %	67 %
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si pudiese contratar una hipoteca con tipos de interés reducidos para este tipo de viviendas	6,6	6,6	11 %	32 %	57 %
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si supone un ahorro económico en la entrada de mi vivienda	6,7	6,5	9 %	36 %	55 %
Estoy al día de la evolución del Euríbor	5,4	4,9	31 % ▲	35 %	34 % ▼

5. Quienes no necesitan hipoteca

Pese a que los datos atestiguan que los compradores que deben acudir a una hipoteca para afrontar la operación siguen siendo mayoría (68 %), **existe otro 32 % de afortunados/as que pudieron evitar atarse a ese contrato para adquirir una vivienda.**

Es un colectivo en el que predominan levemente los hombres (51 %), con una edad claramente superior (47 años de media) que los hipotecados (40 años).

En cuanto al retrato socioeconómico, **se observa que los que se pueden permitir el lujo de comprar sin hipoteca poseen un nivel alto del 11 %, por un 8 % de los que recurren a financiación bancaria.** Mayor brecha se aprecia en la planta donde habitan quienes se inscriben dentro de un perfil medio-alto, ya que aquí los que compran con hipoteca son el 38 %, mientras que los que no la requieren son el 32 %.

En cuanto a la situación de convivencia, el 37 % de los compradores sin hipoteca tienen pareja e hijos, mientras que entre los hipotecados son el 33 %. Por su parte, los que han unido sus vidas a los bancos que solo viven en pareja son el 38 %, mientras que los libres de ligaduras financieras son solo el 31 %. Además, el 14 % de los no hipotecados viven solos, frente a un 15 % de los que contratan una hipoteca.

El promedio de edad es mucho más alto entre los que compran sin tener que recurrir a una hipoteca que en los que deben firmar con un banco: 47 años frente a 40

Otro dato que diferencia a estos dos grupos de compradores es el que se apoya en su residencia previa a la adquisición. Así, **un 67 % de los compradores no hipotecados ya moraban antes en un inmueble de propiedad**, un porcentaje que desciende al 37 % entre quienes compran mediante un crédito hipotecario. Se trata de porcentajes mucho más distantes entre sí que los registrados el año anterior, cuando eran del 60 % y el 55 %, respectivamente.

Respecto al destino del inmueble que adquieren, el 88 % de los que se hipotecan lo quieren para vivir en él, mientras que entre los que compran sin financiación el porcentaje desciende hasta el 64 %. En consecuencia, esta diferencia se traslada también a los otros posibles usos: un 33 % de los que compran al contado (frente al 11 % de los que se hipotecan) van a usar el inmueble como segunda residencia o como inversión.

Los que no pueden pasar sin una hipoteca, por otra parte, piden más crédito asociado a los pagos iniciales. Estos son un 58 %. En el lado de los afortunados, únicamente un 11 % tuvo que pedir dinero para afrontar esos gastos.



6. Nota metodológica

Bases de los gráficos

G1. Compradores e hipotecas

Base particulares mayores de 18 años.

Feb-25: 5.652 / Feb-26: 5.634

Base particulares que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-25: 439 / Feb-26: 448

G2. Perfil de quienes compran casa mediante hipoteca

Base compradores que se han financiado con hipoteca.

Feb-25: 301 / Feb-26: 307

G3. Los gastos iniciales

Base compradores que se han financiado con hipoteca.

Feb-25: 301 / Feb-26: 307

G4. Tipología de hipoteca

Base compradores que se han financiado con hipoteca.

Feb-25: 301 / Feb-26: 307

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

Feb-25: 198 / Feb-26: 234

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

Feb-25: 37 / Feb-26: 29

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

Base compradores que se han financiado con hipoteca.

Feb-26: 307

G7. Duración de la hipoteca

Base compradores que se han financiado con hipoteca.

Feb-26: 307

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-25: 301 / Feb-26: 307

fotocasa Research

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

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