

Perfil del hipotecado español en el primer semestre 2022

Índice

1. La necesidad de financiación se mantiene estable 4
2. Perfil del comprador hipotecado 5
3. Cómo se hipotecan los españoles 7
4. ¿Qué opinan sobre el mercado inmobiliario? 11
5. El comprador que no necesita hipoteca 12
6. Metodología 13

Prólogo

Justamente durante la realización de este informe, el mercado hipotecario dio un giro de 180 grados. En febrero de 2022 la presidenta del BCE, Christine Lagarde, abrió la puerta a una subida de los tipos de interés en la zona euro para frenar la inflación. Inmediatamente después, el euríbor respondía al nuevo alza de tipos. Aunque en febrero y marzo todavía se situaba en terreno negativo, finalmente en abril dio el paso a positivo, lugar donde no se posicionaba desde 2016, hasta llegar a marcar su nivel más alto a medida que avanzan los meses.

A pesar del cambio de tendencia, los ciudadanos han continuado comprando viviendas y solicitando créditos financieros de manera muy intensa durante el primer semestre del año, superando incluso los datos de compraventas e hipotecas firmadas del año 2021, que marcó un nuevo récord desde hacía casi 15 años.

De hecho, las condiciones de endeudamiento tan favorables presentadas por las entidades financieras en la época de expansión tras la covid-19, han impulsado que los ciudadanos se hayan acogido a oportunidades muy beneficiosas de financiación. Lo que ha causado el gran auge de la hipoteca a tipo fijo, haciendo que casi el 70% de los compradores optasen por ella, con un incremento de 9 puntos porcentuales en tan solo un año.

Probablemente hemos asistido a una época dorada de hipotecas a tipo fijo, un producto estrella que ahora está siendo retirado de los escaparates bancarios. Las entidades financieras se adaptan al momento actual, en el que el precio del dinero vuelve a subir, y vuelven a poner en valor los créditos de tipo variable de los que obtienen una mayor rentabilidad.

A partir de ahora, las hipotecas variables dependientes del euríbor conllevarán una mayor carga financiera para los ciudadanos. Quienes firman a partir de ahora

tendrán que estar pendientes de la evolución del índice hipotecario para controlar los intereses de estos préstamos inmobiliarios, ya que las previsiones indican que durante 2022 seguirá la escalada y alcanzará niveles por encima del 2%.

A pesar de las subidas de los intereses ya ejecutadas, los ciudadanos continúan hipotecándose como primera vía para poder acceder a una vivienda en propiedad. No han perdido el interés por comprar vivienda. De hecho, se refleja que este perfil particular ha mejorado su calidad de vida a través de la compra de un nuevo hogar o incluso atreviéndose con la adquisición de una segunda residencia.

El perfil de quién se ha hipotecado durante este período se ha mantenido estable con respecto a años anteriores. Eso sí, destaca el hecho de que las mujeres se hipotecan cada vez menos y también se detecta un aumento muy significativo del porcentaje de solteros que se lanzan y adquieren una hipoteca, lo que corresponde a un cambio sociológico.

En este análisis se realiza una radiografía del hipotecado en el primer semestre del año, del que obtendremos un perfil que nos ayudará a comprender el impacto de la subida de tipos en las hipotecas y por ende en los ciudadanos, tras compararlo con las sucesivas entregas.



María Matos

Directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa

1 La necesidad de financiación se mantiene estable



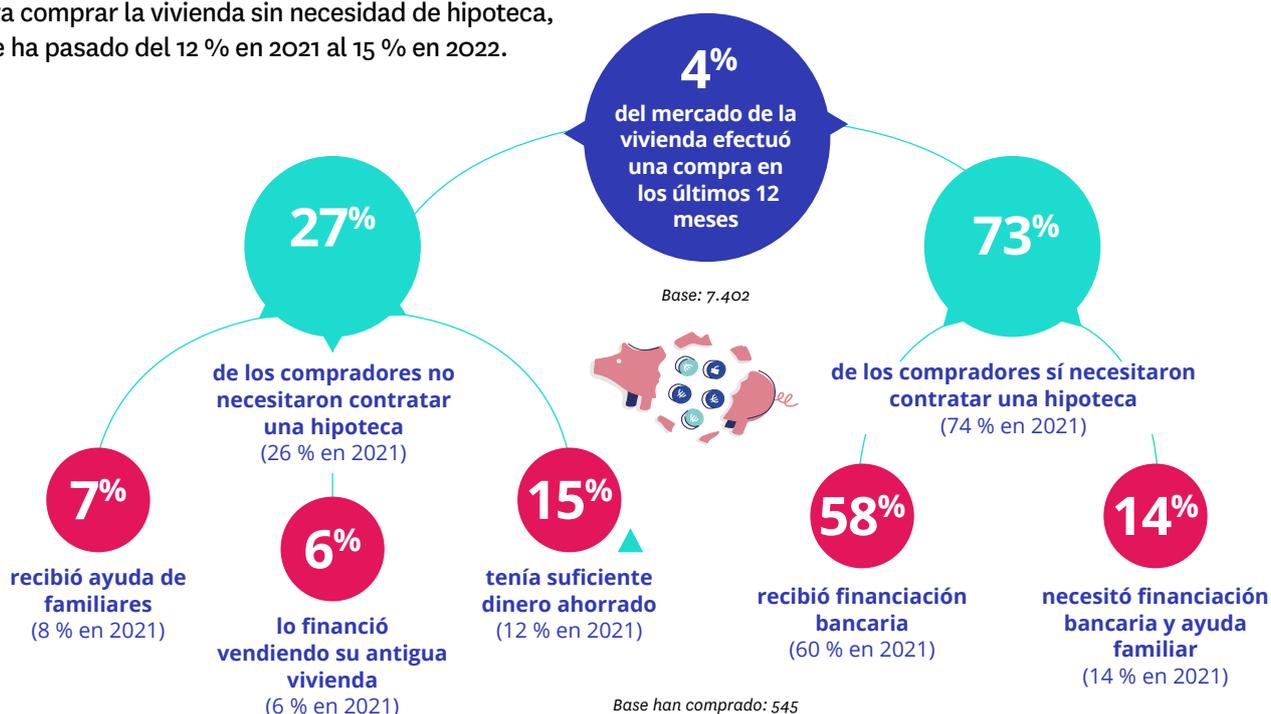
1.1 Uno de cada cuatro compradores no necesita hipoteca

El contexto general del mercado de compra en España en el primer semestre de 2022 mostró que un 16 % de los particulares mayores de 18 años ha comprado o busca comprar en los últimos 12 meses y solo el 4 % terminó efectivamente adquiriendo un inmueble. El 27 % de las personas que compraron un inmueble en los últimos 12 meses no necesitaron firmar una hipoteca y pudieron pagar la vivienda con sus ahorros (15 %), vendiendo su antigua vivienda (6 %) o con la ayuda de su familia (7 %). El resto, en su visita al notario firmaron la compraventa y la hipoteca.

Eso significa que el 73 % de los compradores necesitaron hipotecarse para costear la compra. El 58 % recibió financiación del banco mientras que el 14 % necesitó, además del préstamo hipotecario, la ayuda familiar para efectuar la compra. Ambos segmentos han mostrado un comportamiento estable con respecto al año pasado, mostrando apenas variaciones de uno o dos puntos porcentuales con respecto a lo visto en 2021. El grupo más significativo es el de quienes tenían suficiente ahorrado para comprar la vivienda sin necesidad de hipoteca, que ha pasado del 12 % en 2021 al 15 % en 2022.

Aumentan tres puntos porcentuales (del 12 % en 2021 al 15 % en 2022) los compradores que tenían suficiente dinero ahorrado. El colchón engordado durante la pandemia y el valor refugio de la vivienda son claves al respecto

Por lo que se observa, sigue habiendo capacidad de ahorro entre parte de la población española que durante el periodo 2021-2022 ha ido entrando en el mercado inmobiliario. Este fenómeno se debe, probablemente, al colchón que muchas familias han podido aumentar durante los fuertes periodos de restricciones vividos a lo largo de 2020 y 2021, donde el consumo estaba congelado. A este aumento de la liquidez se le suma una mayor incertidumbre, debido a la situación de inestabilidad marcada por el coronavirus, primero, y por la crisis de abastecimiento y la inflación, después. Con este panorama, la inversión en un valor refugio como la vivienda se presenta como una operación atractiva que impulsa la compra de dicha base de población con dinero suficiente.



2 Perfil del comprador hipotecado



La imagen del comprador que necesita una hipoteca permanece estable y es muy similar al de años anteriores. El 56 % de los compradores que firman un préstamo vinculado al inmueble son mujeres y la edad media es de 39 años. La mitad de los compradores se ubica en los estratos socioeconómicos intermedios.

En cuanto a su situación de convivencia, aumentan los compradores hipotecados que viven solos/as, que pasa de ser el 9 % en 2021 al 12 % en 2022. Por otro lado, también experimentan un ligero incremento quienes viven con sus padres, que crece del 5 % en 2021 al 7 % en 2022. No obstante, las personas que conviven con su pareja son el perfil más común, ya sea con hijos (38 %) o sin ellos (36 %). El mercado, por lo que se ve, se caracteriza por un perfil maduro y estable.

El estado civil de quien compra mediante hipoteca sí que ha experimentado cambios notorios entre 2021 y 2022: se reducen los compradores casados, pareja de

hecho o convivencia en pareja en favor de quienes están solteros/as. Dos de cada tres personas dentro de este grupo está emparejada (67 %), cuando el año pasado eran casi el 75 % mientras que los compradores con hipoteca solteros/as han crecido del 19 % en 2021 a ser el 26 % en 2022.

Cuando se pregunta por el uso que se le va a dar a la vivienda por la que se han hipotecado, sigue siendo principalmente para que se convierta en su vivienda habitual (85 %). Este porcentaje no ha variado prácticamente de lo visto el año pasado. No obstante, sí se detectan ligeros cambios en quienes compran como segunda residencia, que crece del 8 % de 2021 al 11 % de 2022. Este aumento coincide con el descenso de quienes se hipotecan para obtener el inmueble como inversión, que se reduce del 5 % en 2021 al 2 % en 2022. Por lo que se ve, en el mercado hipotecario sigue primando la compra para uso personal habitual o, como mucho, segunda residencia.



Sexo



Mujer
56 %
(57 % en 2021)



Hombre
44 %
(43% en 2021)

Edad



EDAD MEDIA **39 años**

(39 años en 2021)

Clase Social

Alta

Media alta

Media

43 %

(46 % en 2021)

20 %

(17 % en 2021)

24 %

(22 % en 2021)

Vive con



Su pareja

36 %

(35 % en 2021)



Pareja e hijos

38 %

(41 % en 2021)

Vive en



De alquiler

11 %

(89 % en 2021)



En propiedad

36 %

(35 % en 2021)



Vivienda habitual

85 % ▼

(86 % en 2021)



Segunda residencia

11 %

(8 % en 2021)



Inversión

2 % ▲

(5 % en 2021)

El inmueble se destinará a:

Base comprador que necesita hipoteca (feb. 21): 453 / Base comprador que necesita hipoteca (feb. 22): 396



3 Cómo se hipotecan los españoles



3.1 Antes de la compra

Como hemos visto, el 73 % de los compradores de vivienda de los últimos 12 meses se han hipotecado. Realizar una operación de la magnitud que implica la compra de un inmueble necesita de un estudio previo por parte de las familias para garantizarse la solvencia financiera del desembolso.

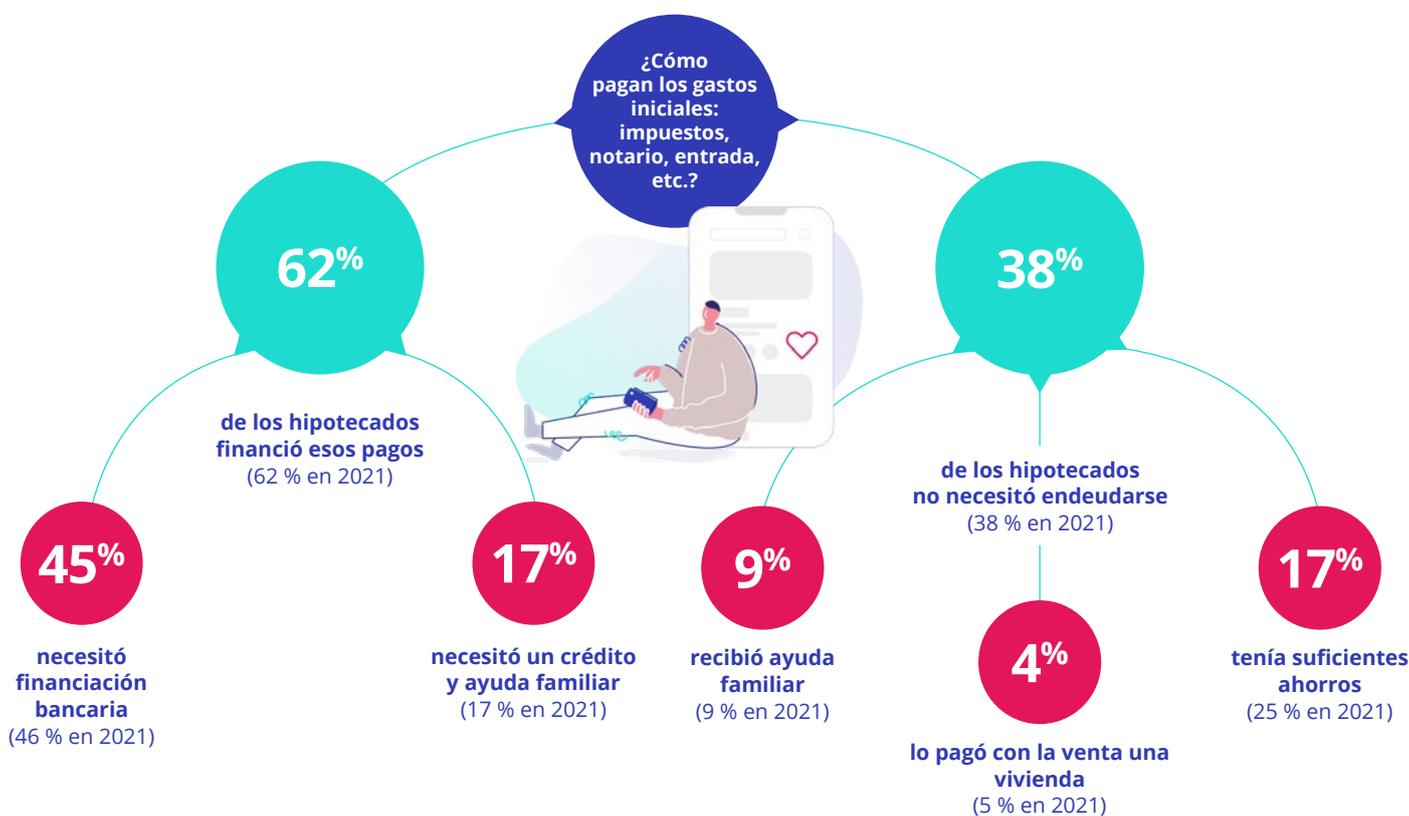
El 62 % de los compradores que se hipotecan también financian los gastos de la operación.

La operación más habitual, además de solicitar una hipoteca, si no se dispone de los fondos, es vender una vivienda que el comprador ya tuviera. El 6 % de quienes no pidieron una hipoteca efectuó la compra de esta forma. Sin embargo, el 19 % de quienes sí solicitaron un crédito bancario también debieron vender una vivienda para financiar la compra. Es un punto porcentual menos que en 2021. Por otra parte, antes de dar el paso de adquirir un inmueble,

es recomendable que los compradores estimen el presupuesto para hacer el frente al pago. El 56 % de quienes solicitaron una hipoteca acudieron al banco para establecer un plan de gastos. Este valor es 6 puntos porcentuales mayor que en 2021 y se acerca a los niveles prepandemia.

A la hora de adquirir un inmueble, se deben afrontar una serie de gastos iniciales como la entrada, el registro notarial y los impuestos. Para pagar estos gastos, el 62 % necesitó financiación: el 45 % recurrió a un crédito bancario y el 17 % necesitó tanto un préstamo como la ayuda de su familia.

El 38 % que no necesitó buscar financiación para pagar estos gastos fue principalmente porque tenían suficientes ahorros (25 %). El resto se divide entre quienes pidieron ayuda a sus familias (9 %) o lo pudieron solventar con la venta de una antigua vivienda (4 %).

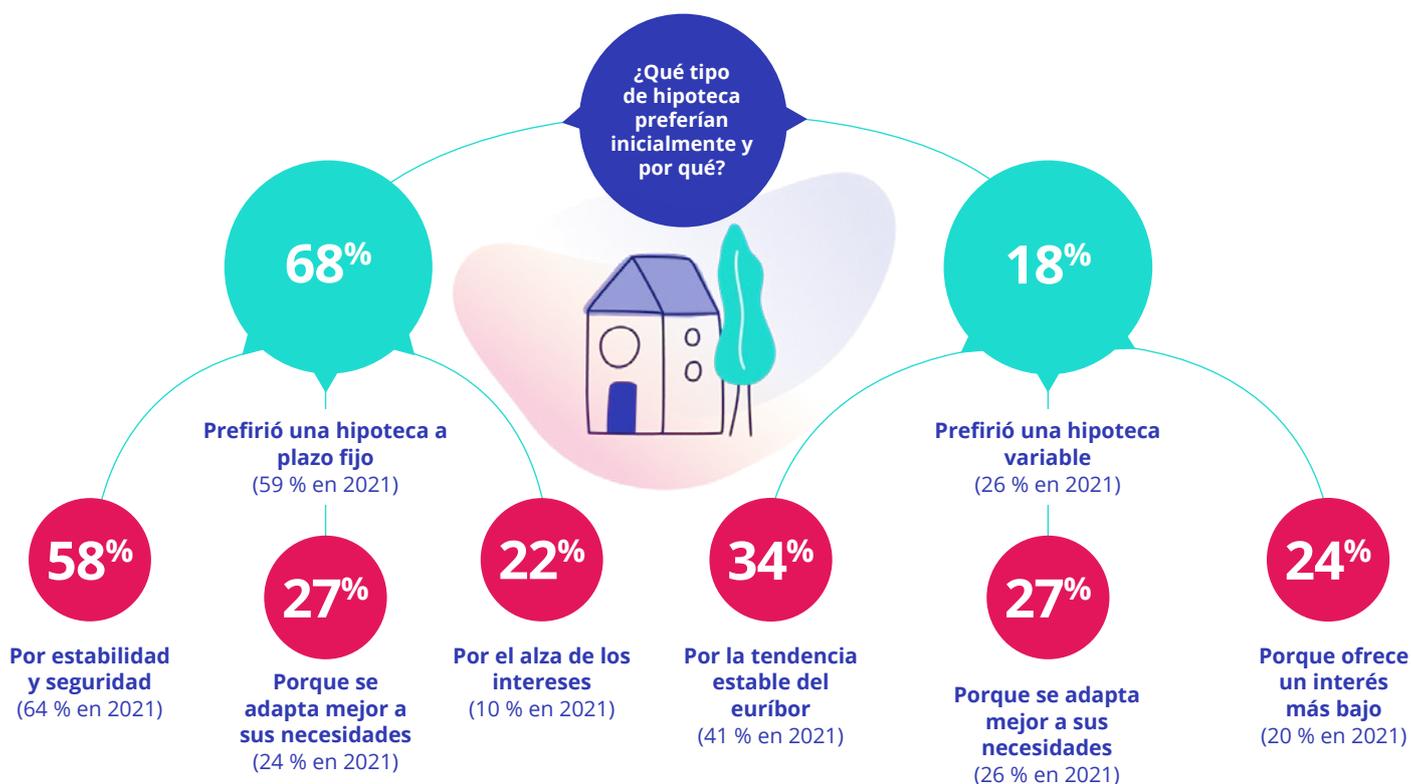


Base comprador que necesita hipoteca (feb. 21): 453 / Base comprador que necesita hipoteca (feb. 22): 396

3.2 La hipoteca a plazo fijo consolida su popularidad

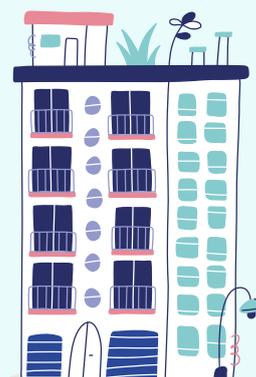
A la hora de pedir una hipoteca, la opción preferida sigue siendo la hipoteca a plazo fijo. El 68 % de los solicitantes de un crédito bancario para comprar una vivienda optan por el interés fijo. Desde 2017, la tendencia no ha dejado de aumentar: hace un lustro solo el 35 % quería una hipoteca a tipo fijo. La pandemia no ha detenido este crecimiento: en 2021 el 59 % prefirió la hipoteca fija, lo que se traduce en un crecimiento de 9 puntos porcentuales en un año.

Este crecimiento ha sido a costa de un descenso del peso de los compradores que eligen la hipoteca variable: en 2022, son el 18 % quienes prefieren este modelo de crédito. Hace un año representaba el 26 % del total de compradores hipotecados. La hipoteca mixta, que es la opción menos frecuente, ha permanecido estable durante toda la pandemia con alrededor de un 5 % de cuota de compradores.

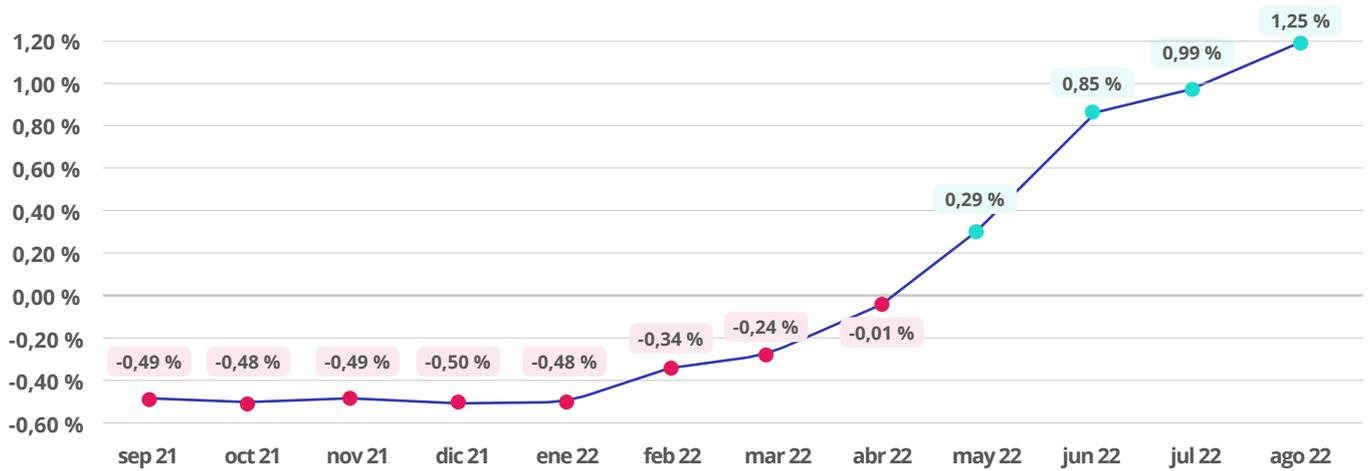


Base comprador que necesita hipoteca (feb. 21): 453 / Base comprador que necesita hipoteca (feb. 22): 396

¿Qué razones decantan la balanza entre la variable y la fija? Para quienes solicitan la hipoteca a tipo fijo, el argumento principal es la estabilidad y seguridad de pagar siempre la misma cuota (58 %). Le sigue un 27 % de compradores que piensan que es la que mejor se adapta a sus necesidades. No obstante, este último año ha crecido quienes lo eligen debido al alza de los intereses (22 %), del euríbor (17%) o porque era la que ofrecía mejores condiciones (22 %). Recordemos que el trabajo de campo del presente informe se realizó en febrero de 2022, con el euríbor dando las primeras señales de subida que luego se verían confirmadas durante mayo y junio.



Evolución del euríbor a un año en los últimos 12 meses



Fuente: Banco de España

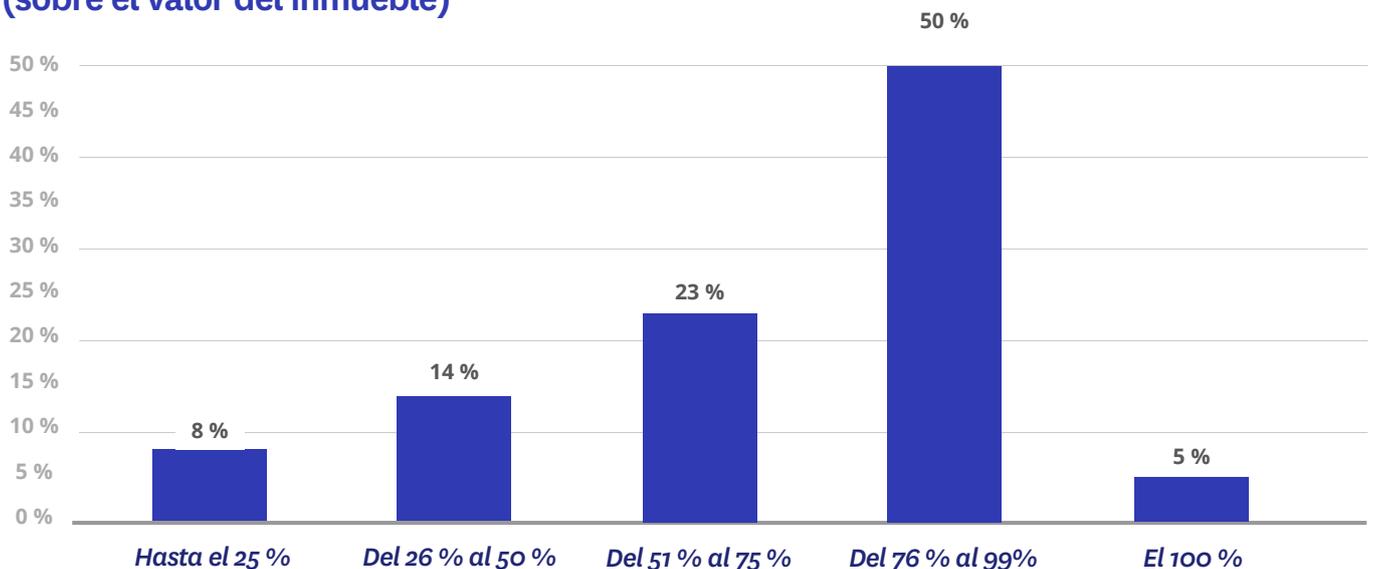
En cuanto a las hipotecas variables, la tendencia estable o a la baja del euríbor (34 %) es la razón principal que animó a preferir esta opción crediticia. Seguidamente, un 27 % la prefirió porque se adapta mejor a sus necesidades y un 24 % porque ofrecía un interés más bajo. Por suerte para los compradores, generalmente obtienen la hipoteca que inicialmente deseaban. El tipo de préstamo más concedido es el interés fijo (70,5%), seguido del crédito variable (29,5%).

3.3 La mitad solicita más del 75% del precio en un plazo de hasta 30 años

Normalmente, los solicitantes de hipoteca no suelen pedir financiación por el coste total de la vivienda. Quienes demandan una hipoteca por valor del 100 % de la vivienda fueron el 5 %, una tendencia que ha ido descendiendo con el tiempo y es que hace 2 años eran el 8 % y hace

5 años eran el 12 %. De media, los particulares que buscan comprar una vivienda a través de una hipoteca solicitan un 68 % del precio. Sin embargo, hay que señalar que la mitad de los compradores piden financiar por más de tres cuartas partes del valor de la vivienda.

Porcentaje de hipoteca solicitado (sobre el valor del inmueble)

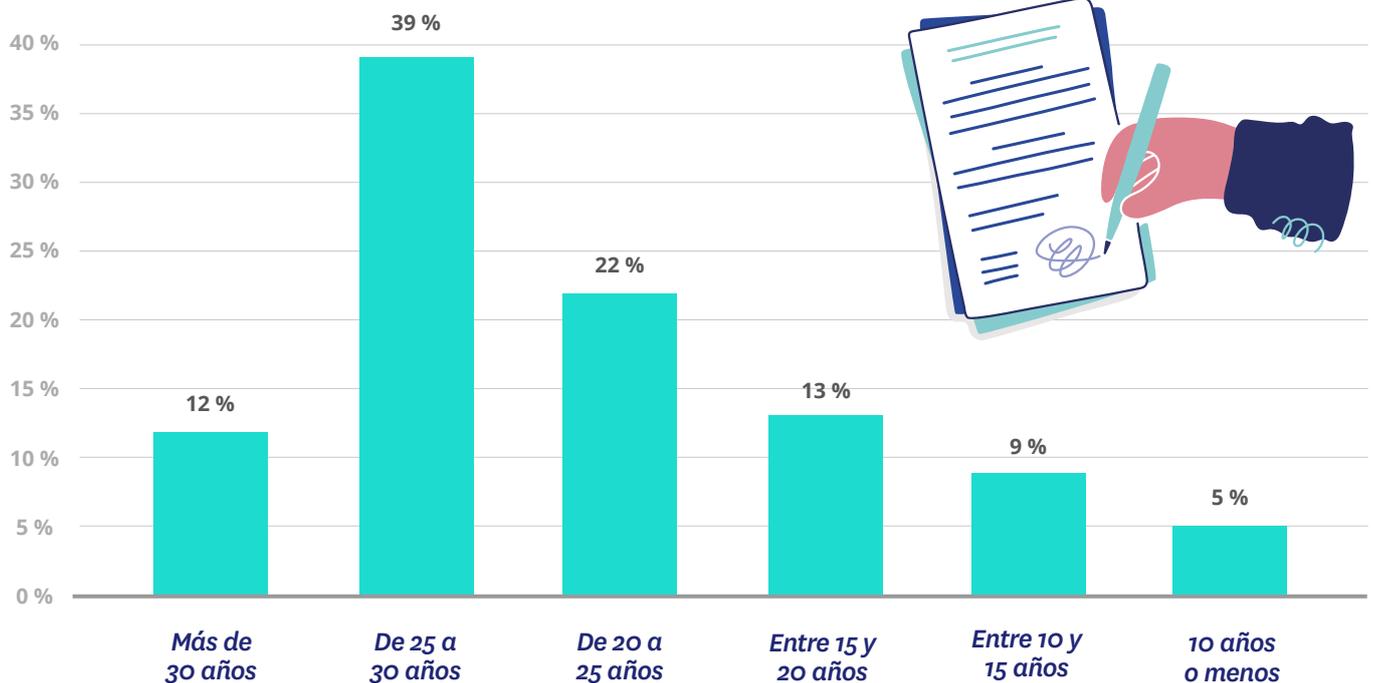


Base comprador que necesita hipoteca (feb. 22): 396



El rasgo más importante que define una hipoteca, además del porcentaje solicitado, es el plazo en el que se va a pagar. Es un elemento crucial para planificar una operación de estas características. No suele haber grandes cambios y las solicitudes suelen ser bastante estables a lo largo del tiempo. No obstante, en 2022 ha habido un ligero descenso de las hipotecas a más de 30 años con respecto a años precedentes, siendo el 12 % del total de hipotecas firmadas. En 2021 fue el 16 %. El grueso se concentra entre los 20 y los 30 años de duración de la hipoteca: el 61 % en 2022 mientras que en 2021 fue el 53 %.

Duración de la hipoteca



Base comprador que necesita hipoteca (feb. 22): 396

4 ¿Qué opinan sobre el mercado hipotecario?



Solicitar una hipoteca, así como todo el proceso de compra de una vivienda, es una operación compleja que requiere un profundo estudio para evitar los problemas. Los particulares que se hipotecan son clientes que sopesan mucho antes de tomar una decisión. Esto se refleja en la valoración y conocimientos que realizan sobre los documentos y trámites que firman.

El 73 % de quienes se han hipotecado en los últimos doce meses consideran que comprenden bien la documentación que ha firmado. Este índice ha crecido en los últimos años y se mantiene estable, con una valoración alta. En una escala de 0 a 10, la puntuación media es de 7,4 puntos.

Una segunda idea que explica el fuerte apoyo a las hipotecas fijas es el grado de acuerdo con la estabilidad que garantizan estos créditos frente a los de tipo variables, a

pesar de que los primeros suelen tener intereses más altos. Esta característica del mercado hipotecario es valorada por el 75 % de los particulares (70 % en 2021) y recibe una puntuación media de 7,5 puntos.

En tercer lugar y en relación directa, 2 de cada 3 hipotecados han tenido muy en cuenta la cantidad que podía subir la hipoteca variable con un aumento de los tipos de interés, es decir, su volatilidad. Esta idea recibe una puntuación media de 7,1, lo que indica una demanda muy concienciada con el estado del mercado crediticio.

Para la mayor parte de los compradores financiados, sin embargo, el proceso de conseguir una hipoteca es difícil y engorroso. Una afirmación que recibe una valoración media de 6,9 entre quienes han solicitado un crédito bancario.

Base comprador que necesita hipoteca (feb. 22): 396	Valoración media		2022		
	2021	2022	En contra	Neutro	A favor
Aunque resulte un poco más caro las hipotecas a tipo fijo dan más tranquilidad que las de tipo variable	7,5	7,7	5 %	20 %	75 %
Comprendo bien todos los documentos que he firmado / tengo que firmar para que me concedan la hipoteca	7,5	7,4	6 %	22 %	73 %
He tenido en cuenta la cantidad que podría subir una hipoteca variable si suben los tipos de interés	7,2	7,1	10 %	24 %	67 %
Conseguir una hipoteca es un proceso difícil y engorroso	6,7	6,9	11 %	28 %	61 %
Estoy al día de la evolución de euríbor	5,3	5	31 %	35 %	34 %
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si pudiese contratar una hipoteca con tipos de interés reducidos para este tipo de viviendas		6,8	10 %	28 %	62 %
Pagaría más por una vivienda energéticamente eficiente si supone un ahorro económico en la entrada de mi vivienda		6,8	8 %	33 %	60 %

5 El comprador que no necesita hipoteca



Como hemos comentado anteriormente, aunque lo habitual es solicitar una hipoteca para comprar, hay un 27 % de particulares que no la necesitaron para poder afrontar el pago de la vivienda adquirida. Entre los solicitantes de crédito y este grupo existen diferencias relacionadas con aspectos sociales y de uso de la vivienda.

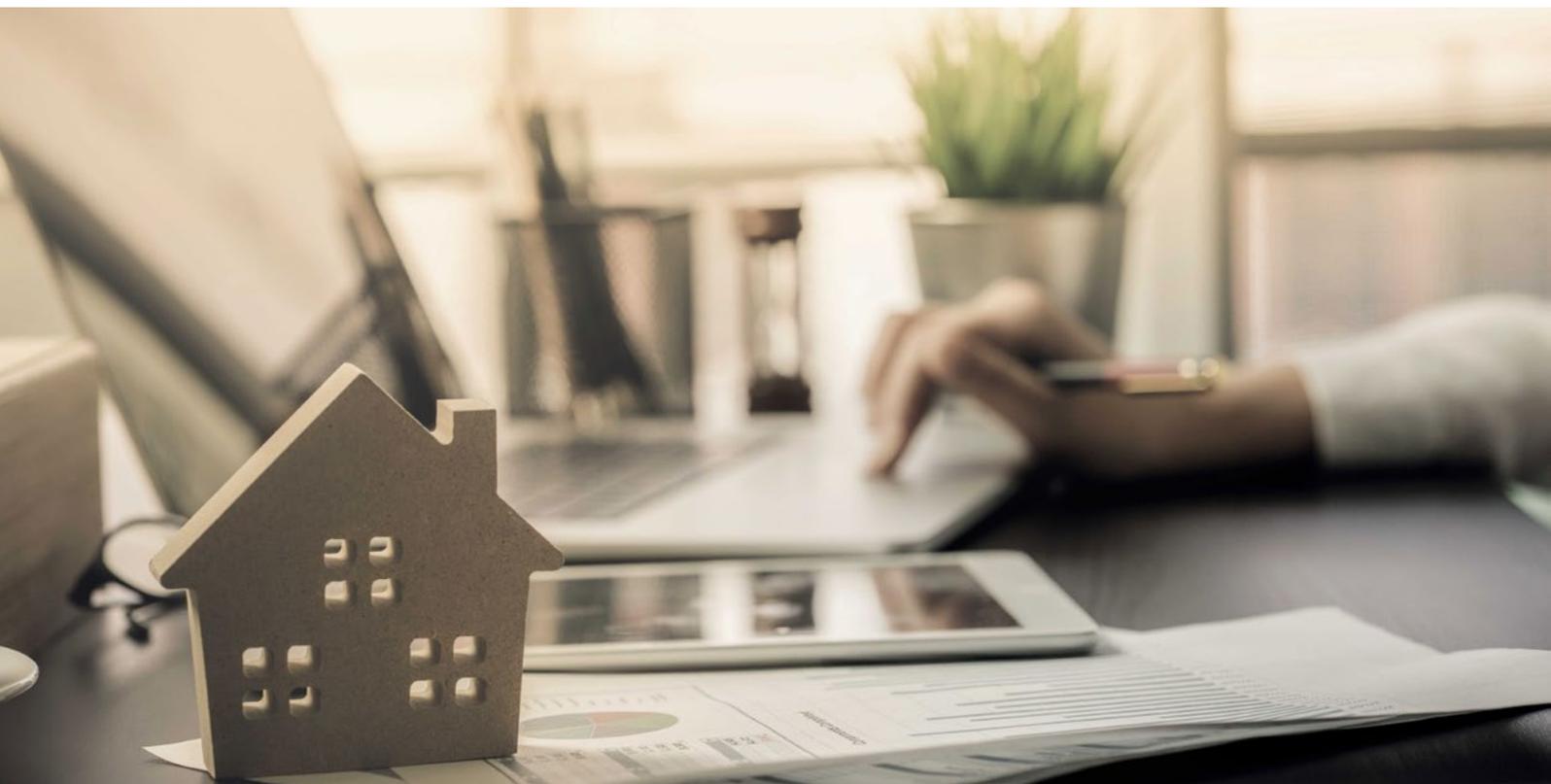
Entre quienes cuentan con suficiente liquidez, hay mayoría masculina (54 %) y es un público considerablemente más mayor (46 años de media) frente a quienes demandan una hipoteca (39 años). Por otro lado, es un perfil socioeconómico más elevado: el 13 % son de clase alta frente a un 8 % de los solicitantes de crédito.

En cuanto a quienes no necesitan una hipoteca, su situación de convivencia es ligeramente distinta a la de los hipotecados: el 34 % de quienes no necesitan financiación conviven con su pareja e hijos frente a un 38 % de los compradores hipotecados. Por otro lado, el 12 % de los que cuentan con suficiente liquidez conviven con sus padres mientras que entre los solicitantes de crédito solo es el 7 %.

Quienes no necesitan hipoteca residen mayoritariamente en viviendas de su propiedad (65 %) frente a los que demandan un préstamo bancario, que viven de alquiler (44 %).

Hay una diferencia significativa en el uso que uno y otro grupo le da a la vivienda que compran. Mientras que el 85 % 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 59 %. Esta diferencia se traduce en compras para obtener una segunda residencia (25 %) o como inversión (13 %).

Quienes necesitan hipoteca, además, solicitan más préstamos vinculados con los pagos iniciales (*notario, impuestos, entrada...*): el 62 %. Solo el 25 % dispone de suficiente ahorro para no requerir financiación o ayuda familiar para estos gastos. Frente a esto, la mitad de quienes no solicitan una hipoteca contaban con ahorro suficiente y solo un 10 % pidió un préstamo para pagar los gastos iniciales.



6 Metodología

Este informe se ha realizado a partir de los datos de la Radiografía del mercado de la vivienda en 2022. Fotocasa se ha focalizado en la situación hipotecaria de los compradores de vivienda.



Base

Análisis realizado por el equipo de **Business Analytics de Adevinta** en colaboración con el instituto de investigación **The Cocktail Analysis**.



Datos

Estudio realizado a través de encuesta online con representatividad de la muestra por zona, edad, género y clase social.



Muestra

Muestra Principal:
7.400 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.
Error muestral: +-1,4%

Muestra Hipoteca:
545 personas de 18 a 75 años representativas de los hipotecados.
Error muestral: +-4,2%



Ámbito



Campo

El trabajo de campo se realizó entre el 21 de febrero y el primer semestre de 2022





Anaïs López García

✉ anais.lopez@adevinta.com

📱 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>