

Perfil del hipotecado español 2021

Índice

1. Tres de cada cuatro compradores se hipotecan

3

2. El perfil del comprador

4

3. Cómo se hipotecan los españoles

6

4. ¿Qué opinan sobre el mercado inmobiliario?

9

5. Así es el comprador que no necesita hipoteca

10

6. El cliente avanza hacia una mayor digitalización financiera

11

Informe [hipotecas.com](https://www.hipotecas.com) **HIPOTECAS.COM**

7. Conclusiones

14

8. Metodología

15

1 Tres de cada cuatro compradores se hipotecan

El panorama general del mercado

de compraventa de vivienda en España en 2021 indica que un 12 % de los particulares mayores de 18 años ha comprado o buscado una vivienda en propiedad.

Y que el 3 % terminó efectivamente adquiriendo un inmueble. Tres de cada cuatro de estos compradores financiaron la operación mediante alguna hipoteca.

En concreto, el porcentaje exacto de los que se hipotecan es el 74 % de los compradores, una cifra que supone cinco puntos menos que el 79 % que se registraba en febrero de 2020, justo antes de la pandemia.

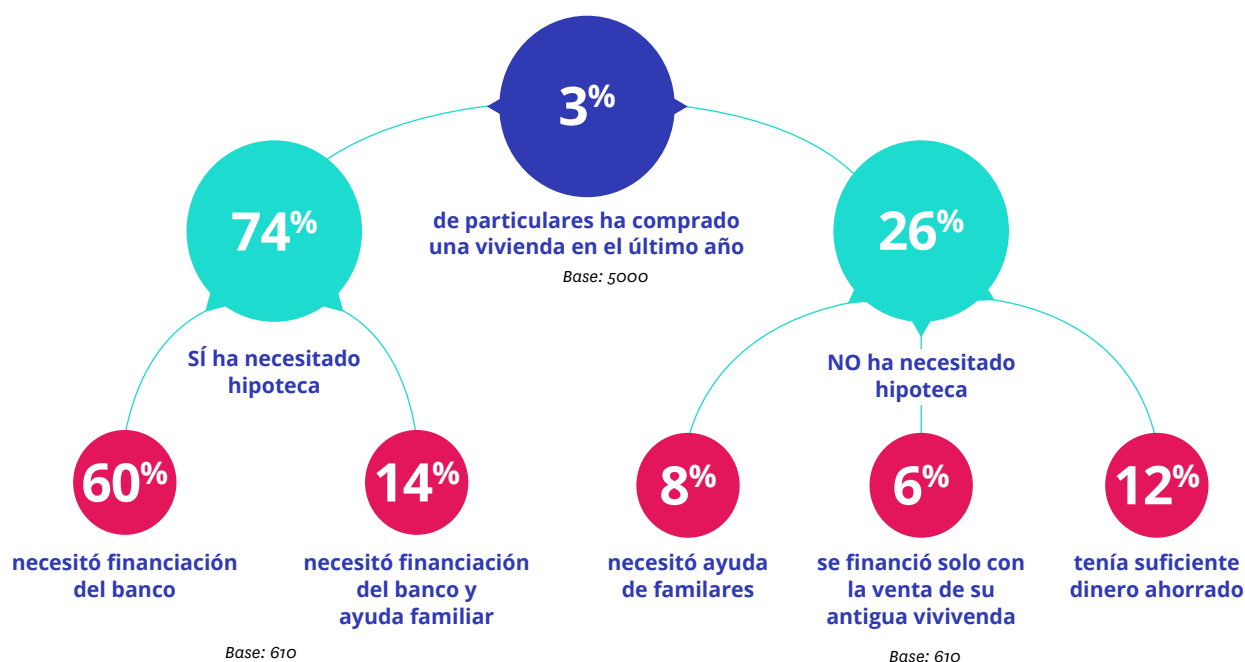
Este descenso se enmarca precisamente en las convulsiones que han agitado el mercado inmobiliario en los meses posteriores a la irrupción de la COVID-19, que

han alternado periodos de inactividad absoluta seguidos de una reactivación desigual en función de mercados y territorios. Tiene cierta lógica que en un mercado ligeramente más concentrado (*con menos compradores*) que el que había en 2020, ganen cierto peso relativo perfiles más maduros y solventes, que recurren en menor medida a la financiación bancaria.

Así, esta pequeña caída viene dada por aquellos compradores que únicamente requirieron financiación del banco: en el último año han sido el 60 % mientras que en 2020 eran el 67 %. Sin embargo, sí que permanece estable el segmento que combina la hipoteca con el apoyo económico familiar: son el 14 % frente al 12 % de hace un año.

En el lado de los compradores que no necesitan hipoteca, compuesto por un 26 % de los particulares, hay un 12 % que disponía de suficiente dinero ahorrado como para no tener que recurrir a la financiación bancaria. Asimismo, un 8 % solo requirió la ayuda familiar y un 6 % tenía suficiente gracias a la venta de su vivienda anterior.

El porcentaje de compradores que se hipotecan ha descendido del 79 % en febrero de 2020, justo antes de la pandemia, al 74 % en el mismo mes de 2021.



2 El perfil del comprador



A la hora de analizar al comprador de vivienda que contrata una hipoteca hay una serie de características específicas. Es un perfil que, aunque mantiene ciertas similitudes con respecto a años anteriores, presenta también algunos cambios.

Por ejemplo, en el 57 % de los casos se trata de mujeres y, de media, tienen 39 años. En cuanto al nivel socioeconómico de aquellos particulares mayores de 18 años que solicitan una hipoteca, uno de cada dos se ubica en los estratos intermedios.

Por lo que se refiere a su situación de convivencia, sí que se aprecia un cambio estadísticamente significativo con respecto a 2020. Mientras que hace un año eran el 8 % los que vivían con sus padres, ahora son el 5 %, en línea con lo que apuntábamos de que el perfil comprador ha sido, durante este periodo, más maduro. Dejando a un lado este cambio, lo más frecuente es que los solicitantes de hipotecas vivan con su pareja e hijos (41 %) o únicamente con su pareja (35 %).

El estado civil de aquellas personas que solicitan un crédito hipotecario para adquirir una vivienda también ha experimentado cambios en comparación con el año anterior. Actualmente, un 74 % de los que piden una hipoteca están casados, son pareja de hecho o conviven

en pareja, mientras que en 2020 eran el 68 %. Sin embargo, en los últimos doce meses han sido menos las personas solteras que han buscado financiación bancaria para comprar una vivienda. Concretamente, han sido un 19 %, una cifra cinco puntos más baja que la de 2020.

Cuando se les pregunta por el uso que le van a dar a la vivienda por la que se han hipotecado, también hay algunas variaciones relevantes. Si bien sigue siendo la opción más extendida, caen de manera estadísticamente significativa aquellos que van a utilizarla como residencia habitual: ahora son el 86 % frente al 92 % de hace un año.

Sin embargo, aunque sea un perfil minoritario, aquellos que compran o pretenden comprar como inversión se han duplicado con respecto a hace un año: ahora son el 5 % en comparación con el 2 % de hace 12 meses.

En este sentido, la pandemia ha podido desempeñar un papel relevante: no solo por el creciente valor que se le ha dado a la vivienda, sino también porque, en un contexto de crisis, los inversores han podido ver condiciones propicias para encontrar buenas oportunidades, incluso endeudándose vía hipoteca para intentar aprovecharlas.



Sexo



Mujer
57 %
(58 % en 2020)



Hombre
43 %
(42 % en 2020)

Edad



EDAD MEDIA **39 años**

(39 años en 2020)

Clase Social

Alta

46 %

(38 % en 2020)

Media alta

17 %

(21 % en 2020)

Media

22 %

(26 % en 2020)

Vive con



Su pareja

35 %

(32 % en 2020)



Pareja e hijos

41 %

(41 % en 2020)

Vive en



De alquiler

12 %

(8 % en 2020)



Vivienda de su propiedad

88 %

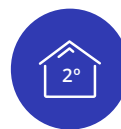
(92 % en 2020)



Vivienda habitual

86 % ▼

(92 % en 2020)



Segunda residencia

8 %

(5 % en 2020)



Inversión

5 % ▲

(2 % en 2020)

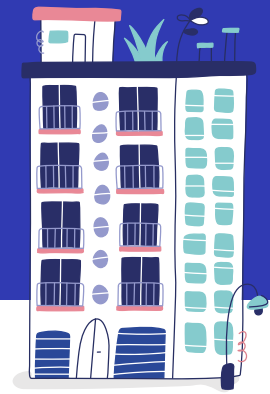
El inmueble comprado se destinará a:

Base 2020: 479 / Base 2021: 453



3

Cómo se hipotecan los españoles



Antes de la compra

Como hemos visto, tres de cada cuatro compradores de vivienda han necesitado una hipoteca en los últimos doce meses para poder adquirirla. Hacer un desembolso de la magnitud que supone la compra de un inmueble es complicado y por eso hay una serie de acciones previas para garantizarse la solvencia financiera de la operación.

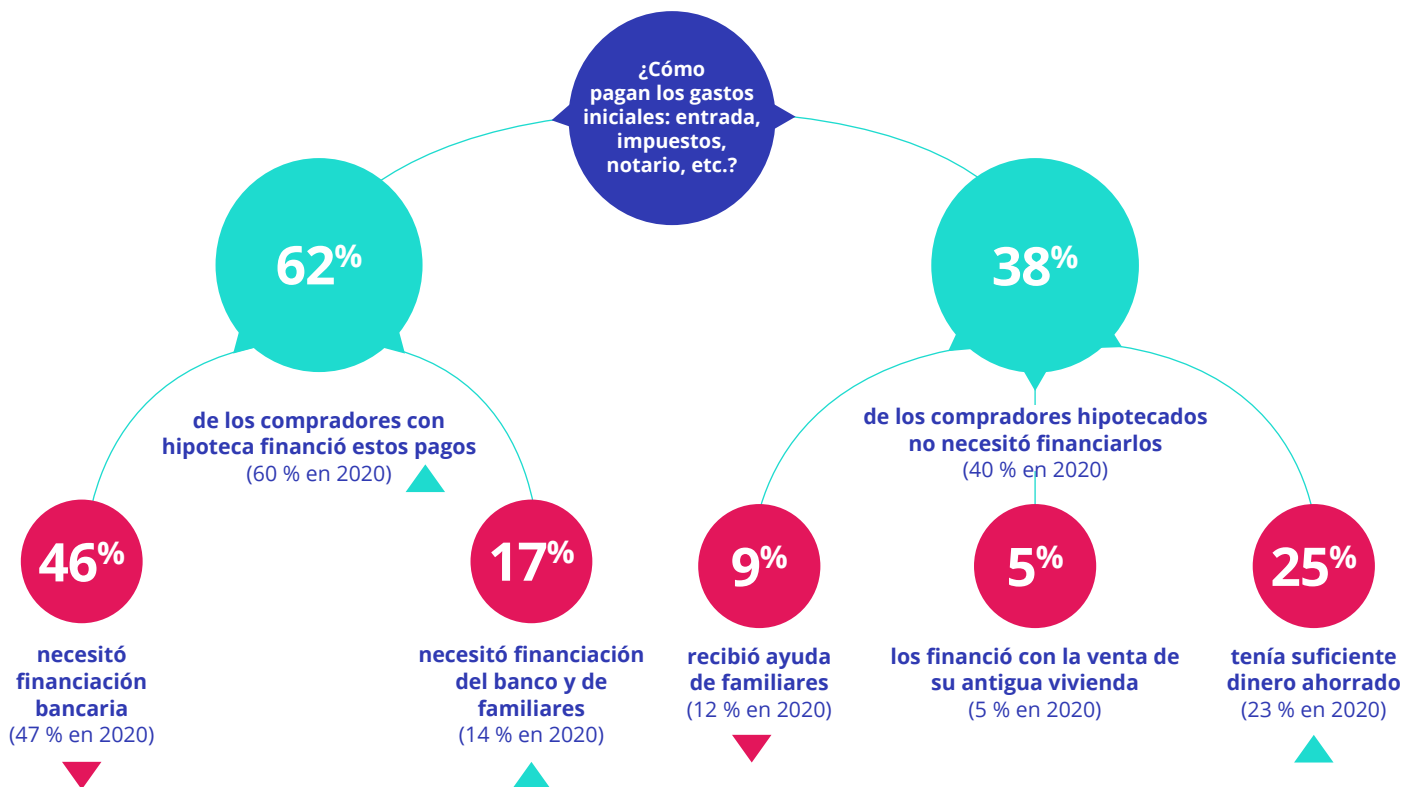
Una de las opciones es la venta de una vivienda que el comprador ya tuviera en propiedad. Vimos antes que un 6% de los compradores optó por este camino y no recurrió al crédito bancario. Pero, además, un 20 % de los compradores que se hipotecan, además, vendieron una vivienda para financiar la operación. Es un porcentaje idéntico al del año 2020.

Un 20 % de los compradores vendió otra vivienda para financiar la compra de la nueva.

Independientemente de contar con este ingreso o no, antes de dar el paso de comprar un inmueble, es conveniente que los compradores hagan una estimación del presupuesto del que disponen para hacer frente al pago. En este sentido, un 50 % fue al banco para establecer un presupuesto inicial.

Además del coste en sí del inmueble, cuando se va a comprar una vivienda hay que hacer frente a una serie de gastos iniciales como, por ejemplo, la entrada, los impuestos o el notario. Para hacer frente a este gasto, un 62 % de los compradores necesitó financiación externa: el 46 % solo recurrió a la financiación bancaria y el 17 % también fue ayudado por sus familiares.

Dentro del 38 % que no necesitó financiación, la mayoría pudo evitarlo gracias a que tenía suficiente dinero ahorrado (25 %). El resto, o bien se apoyaron en sus familiares (9 %), o bien sacaron el dinero de lo obtenido con la venta de la vivienda anterior (5 %).

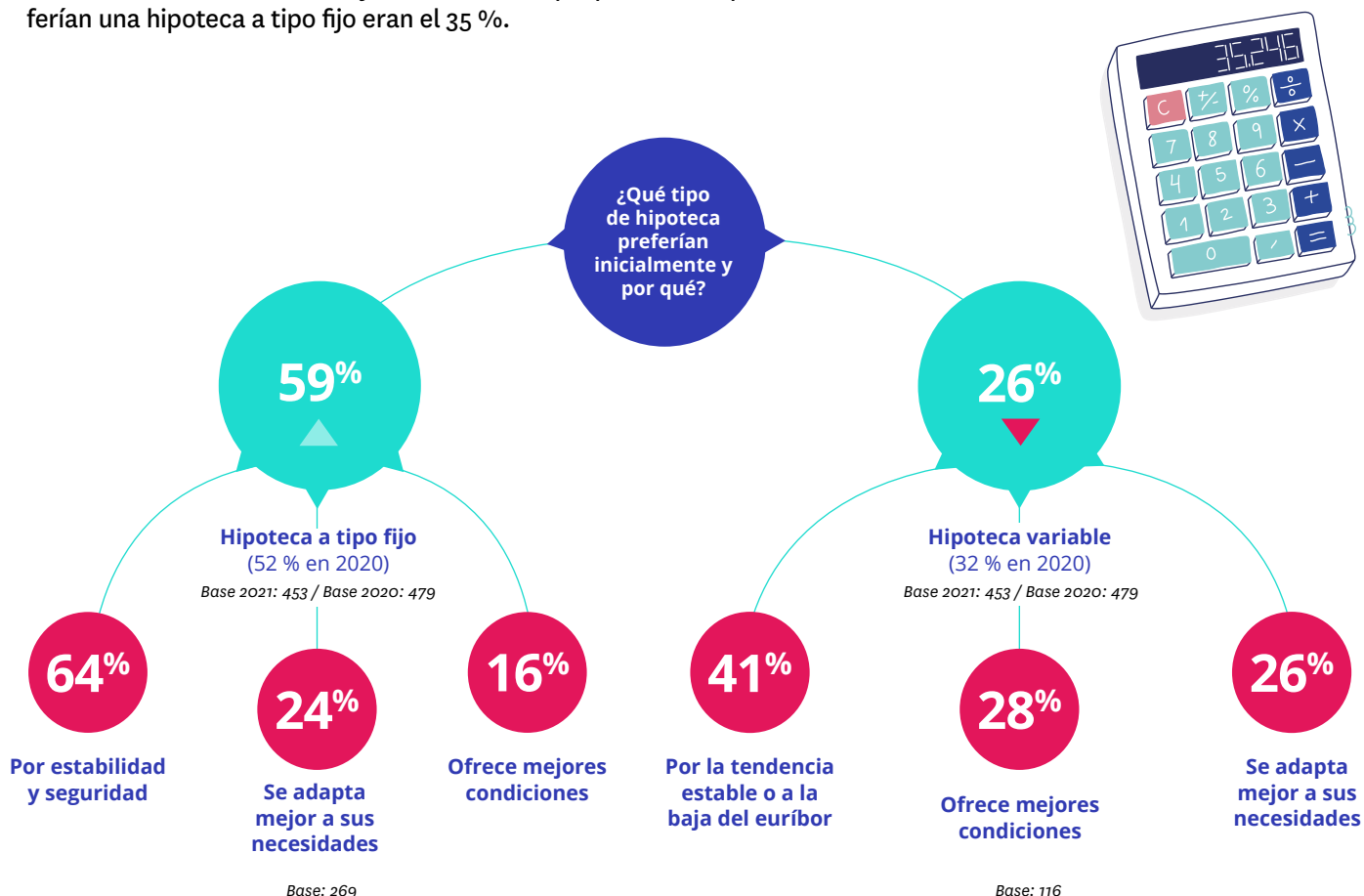


Base 2020: 479 / Base 2021: 453

La hipoteca a plazo fijo sigue al alza

Cuando se va a pedir una hipoteca, la opción preferida por los solicitantes es la hipoteca a tipo fijo. Un 59 % de los compradores que requieren de un crédito bancario tienen optan, de entrada, por el interés fijo. Una opción que cada vez cobra más peso: en 2020 eran un 52 % los que se decantaban por ella. Si se echa la vista algo más atrás, la diferencia aún es mayor: en 2017, los que preferían una hipoteca a tipo fijo eran el 35 %.

Este crecimiento es, lógicamente, equivalente a la caída de compradores que prefieren las hipotecas variables: actualmente son el 26 % y hace un año representaban al 32 %. Sin embargo, la hipoteca mixta, que es la opción menos frecuente, permanece estable: en el último año, la han pedido un 5 % de los compradores, igual que sucedió en 2020.



Cuando se trata de los motivos que llevan a cada particular a, inicialmente, solicitar un tipo de hipoteca u otro, existen algunas diferencias.

Para aquellos que se decantan por el interés fijo, lo más importante es la estabilidad y seguridad que otorgan este tipo de créditos. De hecho, es un argumento compartido por el 64 % de ellos. Seguidamente, un 24 % considera que se adapta mejor a sus necesidades y un 16 % que ofrece mejores condiciones.

En el lado de las hipotecas variables, la tendencia estable o a la baja del euríbor es lo que animó al 41 % de los particulares que la solicitaron. Seguidamente, un 28 %

Los compradores suelen conseguir el tipo de hipoteca que solicitan, ya sea a interés fijo o variable.

opina que le ofrece mejores condiciones y un 26 % cree que se adapta mejor a sus necesidades.

Una de las noticias positivas para los solicitantes de hipotecas es que, por lo general, consiguen el tipo de hipoteca que inicialmente querían. El tipo de préstamo hipotecario más concedido es el de interés fijo (65 %), seguido del variable (27 %) y de las hipotecas mixtas (8 %).

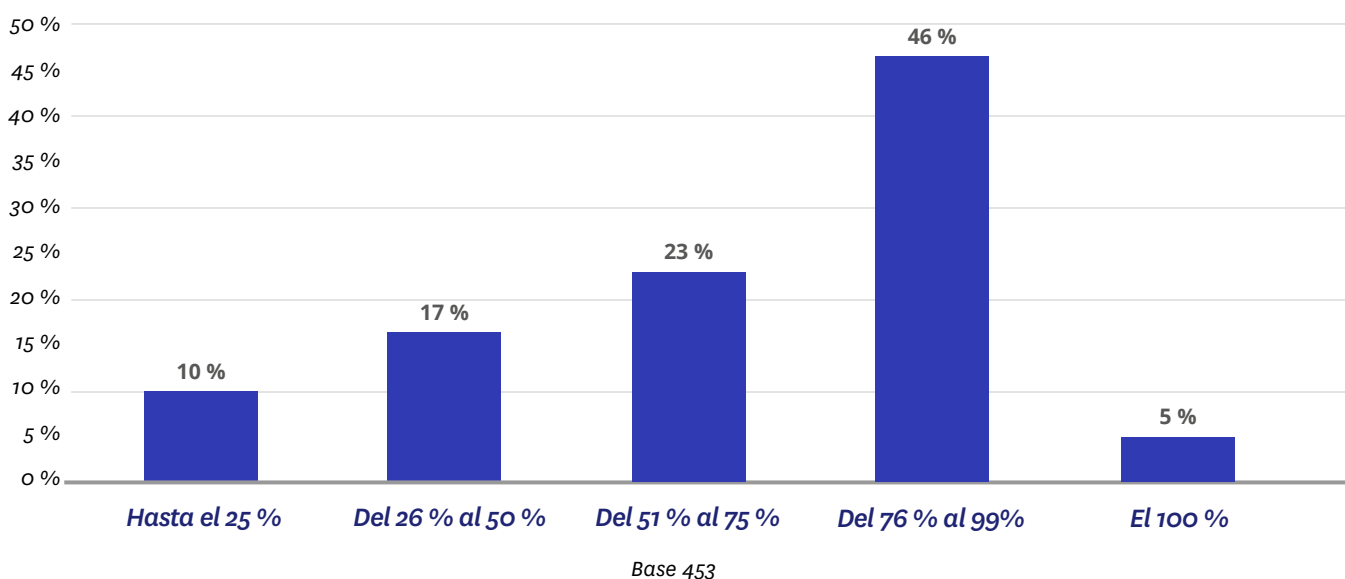
Se solicita el 66 % del precio en un plazo de hasta 30 años



Cuando los solicitantes de hipoteca acuden al banco, no suelen hacerlo para pedir financiación por el coste total de la vivienda. De hecho, es una tendencia que va descendiendo paulatinamente: en 2020, eran un 8 % los que pedían una hipoteca del 100 % y en 2021 son el 5 %. En este caso es una tendencia de largo recorrido: en 2017 eran hasta el 12 % de los hipotecados los que solicitaban un préstamo por el montante total de la compra-

venta y progresivamente ese porcentaje ha ido descendiendo hasta el 5 % actual. De media, los particulares mayores de 18 años que quieren adquirir una vivienda a través de una hipoteca piden hasta un 66 % del precio. Es una cifra similar a la del año anterior cuando, de media, se pedían préstamos hipotecarios por un valor del 67 % de la vivienda.

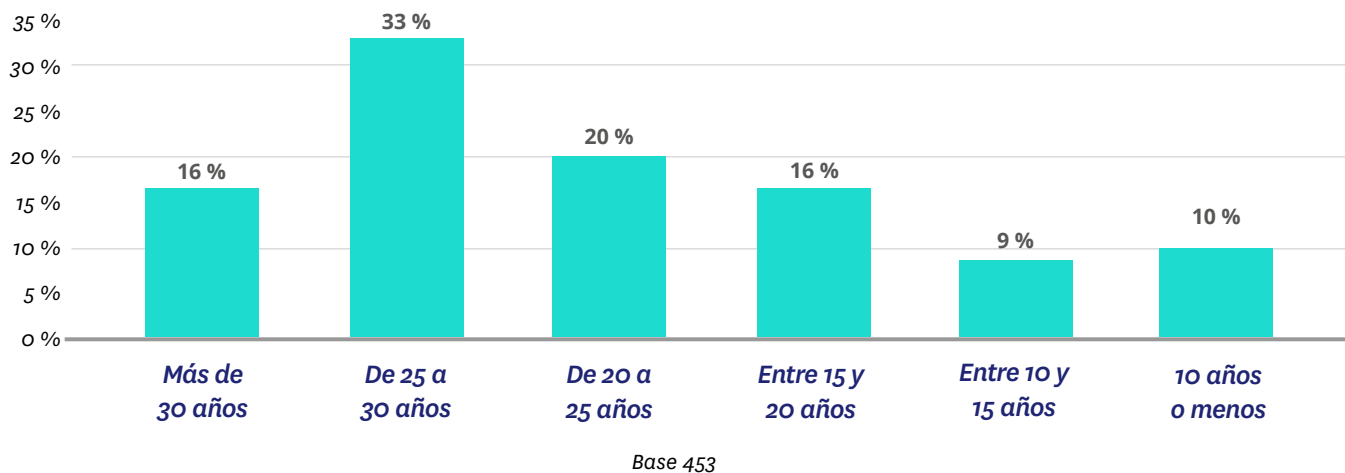
¿Qué porcentaje de hipoteca se solicita?



Otro aspecto que define las hipotecas y la planificación de los hipotecados es el plazo en el que se va a pagar. Y a este respecto no hay grandes cambios con respecto a los años anteriores. Así, los plazos más largos (*por encima de los 30 años*) se mantienen estables con los datos

históricos: un 16 % de los compradores que se hipotecan superan ese plazo. El grueso, sin embargo, se concentra entre los 20 y los 30 años de duración del préstamo: un 53 % en 2021 frente al 54 % de 2020. Sólo un 10 % se hipotecan por menos de 10 años.

¿Por cuánto tiempo se hipotecan?



4 ¿Qué opinan sobre el mercado hipotecario?



El proceso de solicitud de una hipoteca, como todo el de compra de una vivienda, es largo y requiere analizar bien cada detalle para evitar problemas en el futuro. Aquellos particulares que se hipotecan son conscientes de esta situación y esto se refleja en un aumento significativo del conocimiento que se tiene sobre los trámites que se realizan y los documentos que se firman.

Tres de cada cuatro de los que han comprado casa en los últimos doce meses mediante una hipoteca se consideran bien informados sobre lo que han firmado. Durante los últimos años, el conocimiento y la comprensión han ganado terreno entre los hipotecados: en 2017 un 59% de ellos afirmaba comprender bien todo lo relacionado con el contrato hipotecario y ese porcentaje, tras años de incrementos progresivos, es del 75 % en 2021.

Otra idea que se refuerza positivamente es la de la estabilidad que otorgan las hipotecas de tipo fijo en comparación con las de tipo variable. Esta cuestión, que recibe una importancia media de 7,5 puntos sobre 10, es valorada positivamente por el 70 % (el 63 % en 2020). En relación con este asunto, uno de los aspectos que más se tiene en cuenta es el posible incremento de la cuota en las hipotecas variables si suben los tipos de interés. Es una cuestión que el 69 % considera antes de tomar una decisión.

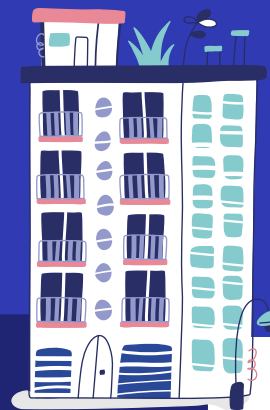
Y, pese a que se comprenden los trámites y documentos que hay que firmar, entre los solicitantes de hipoteca sigue existiendo la sensación de que es un proceso difícil y engorroso. Una afirmación que recibe una valoración media de 6,7 puntos sobre 10 entre aquellos que necesitan una hipoteca.

De 2017 a 2021 se ha pasado de un 59 % de compradores que se hipotecan bien informados sobre los documentos que firman a un 75 %

	2020	2021
Comprendo bien todos los documentos que he firmado / tengo que firmar para que me concedan la hipoteca	7,2	7,5 ▲
Aunque resulte un poco más caro las hipotecas a tipo fijo dan más tranquilidad que las de tipo variable	7	7,5 ▲
He tenido en cuenta la cantidad que podría subir una hipoteca variable si suben los tipos de interés	7	7,2
Conseguir una hipoteca es un proceso difícil y engorroso	6,9	6,7
Estoy al día de la evolución de euríbor	5,2	5,3

5

Así es el comprador que no necesita hipoteca



Aunque solicitar una hipoteca suele ser la opción más recurrente a la hora de comprar una vivienda, hay un 26 % de particulares que no la necesitan para poder adquirir un inmueble. Entre ambos colectivos existen algunas diferencias vinculadas a aspectos como la edad o el uso que se le va a dar a la vivienda.

Entre los compradores que cuentan con liquidez suficiente como para comprar una vivienda sin hipoteca, la media de edad es sensiblemente más elevada. Tienen 45,7 años de media, frente a los 39,2 de los que sí necesitan hipotecarse

La compra de los que no necesitan hipoteca no está tan vinculada al ciclo de vida como la de los que sí la necesitan. En este segundo grupo, un 41 % vive con pareja e hijos. Sin embargo, entre los que cuentan con liquidez suficiente son el 31 %

Otro de los aspectos en los que se diferencian es que, los que no necesitan hipoteca, ya residen en una vivienda de su propiedad. Son el 64 %, frente al 36 % de los que sí la necesitan

También varía el uso que se le va a dar a ese inmueble: aunque utilizarla como vivienda habitual es la opción preferente (67 %), lo es en menor medida que entre aquellos particulares que solicitan un préstamo hipotecario (86 %). Los casi 20 puntos de diferencia se van a un uso de segunda residencia o inversión: 33 % entre los que no se hipotecan y 13 % los que sí

Entre los particulares que disponen de liquidez para hacer frente a la compra de un inmueble es más habitual que esto sea así gracias a la venta de otra vivienda. El 33 % vendió un inmueble para hacer frente a la compra de otro. Sin embargo, entre los que necesitaron hipoteca solo fueron el 20 %

Contar con el dinero para comprar la vivienda también se traduce en que analizan menos el coste que pueden asumir: solo el 19 % fue al banco para establecer el presupuesto inicial en comparación con el 50 % de los que necesitaban una hipoteca

Poder prescindir de una hipoteca también se traduce en no necesitar préstamos para hacer frente a los pagos iniciales vinculados a la compra como la entrada, el IBI o el notario. Solo un 8 % pidió financiación para estos fines, mientras que entre los solicitantes de hipoteca fueron el 62 %

6 El cliente avanza hacia una mayor digitalización financiera

Informe [hipotecas.com](https://www.hipotecas.com)

HIPOTECAS.COM

Las cifras hablan por sí solas. Con la evolución de 2021, los datos de nuestro cliente digital son cada vez más parecidos a la distribución demográfica española publicada por el INE. Esto nos permite extraer conclusiones valiosas para analizar la situación actual de las hipotecas digitales, una realidad acelerada por la pandemia en los últimos años.

Nuestra digitalización no se limita solo al uso de las redes sociales o de aplicaciones en nuestros dispositivos, sino que avanzamos ya hacia la consolidación de comportamientos digitales con productos financieros como hipotecas. A continuación, presentamos los datos conseguidos sobre el perfil del cliente de hipotecas digitales de este 2021.



Pero... ¿cómo es?

Para entender los datos es importante conocer los perfiles de hipotecados. Hemos investigado sobre datos demográficos principales, desde edad y sexo hasta su estado civil.

Un modelo de contratante de hipoteca digital joven, familiar y cada vez más femenino.

- En 2021, el grupo más representativo de contratantes de hipotecas digitales lo han formado los menores de 35 años (26,2 %). Pero a lo largo del año esta cifra ha disminuido un 1,4 p.b. en favor de un segundo grupo de edad, el de los titulares de 40-45 años, que aumenta un 1,6 p.b. y se sitúa en el 25,7 % del total.

- El 52,4 % de los contratantes de hipoteca en 2021 han sido hogares con perfiles familiares casados y casados con hijos. El 47,6 % restante representa a las personas solteras (38,2 %) y a las personas divorciadas con o sin

hijos (8,5 %). Sin embargo, es cierto que **los perfiles familiares han caído ligeramente desde el año pasado en un 2 p.b. a la hora de contratar una hipoteca digital.**

- La proporción de los sexos de los titulares y cotitulares es cada vez más equilibrada. Aunque la tendencia tradicional al sesgo de género puede seguir existiendo, parece que va quedando atrás la antigua costumbre de asignar al hombre como primer titular de una hipoteca. **La presencia de contratantes femeninas de hipotecas aumenta un 1,3 % desde el 2020 y conforma ya el 47,2 % del total.**

“Va quedando atrás la antigua costumbre de asignar al hombre como primer titular de una hipoteca.”

¿Qué compra?

El tipo de vivienda hipotecada informa sobre las tendencias de estilo de vida de la población. Esto se ha confirmado especialmente en los últimos años, en los que la pandemia ha reestructurado en muchos casos las prioridades de los clientes para sus viviendas.

Predominio de pisos y auge de las segundas residencias. Una proporción reñida entre viviendas en grandes ciudades y poblaciones pequeñas.

- El objetivo principal del comprador digital sigue siendo la hipoteca para primeras residencias, que conforma el 85 % de firmas realizadas en 2021. Aun así, parece que la posibilidad de alejarse de la ciudad y el aumento del teletrabajo durante la pandemia han calado hondo: se ha revitalizado la vivienda no habitual. Por eso **las hipotecas para segundas residencias han crecido y son ya el 11,2 % del total.**

- ¿Piso o casa? Los pisos suponen un 62,6 % y siguen siendo el tipo de vivienda más hipotecada durante este 2021. No solo eso, sino que además la cifra aumenta

un 1,6 p.b. con respecto al año pasado. Otro dato que demuestra el cambio de hábitos es la financiación de chalets, que crece un 2,1 % y actualmente conforma el 24,2 % del total de hipotecas digitales firmadas en 2021.

- Este año, la ubicación de los inmuebles financiados sigue siendo mayoritaria en poblaciones entre 5.000 y 25.000 habitantes: han supuesto el 20,5 % del total de firmas en 2021 y han experimentado un crecimiento de 0,2 p.b. Pero la vida en las grandes ciudades les sigue de muy cerca. Si el 2020 fue el año de las poblaciones pequeñas, el 2021 muestra un retorno a la vida en la gran ciudad. **Los inmuebles financiados en poblaciones con más de 1 MM de habitantes muestran el mayor crecimiento respecto a 2020 (suben un 3,3 p.b.)** y conforman el 19,8 % del total de hipotecas firmadas este año.

“Si el 2020 fue el año de las poblaciones pequeñas, el 2021 muestra un retorno a la vida en la gran ciudad.”

¿Con qué presupuesto?

Un tercer factor determinante en el análisis de las tendencias en hipotecas digitales son los importes considerados en el proceso, como el poder adquisitivo del cliente o el valor del inmueble. Específicamente, el ahorro y la aportación personal pueden ser los factores más influyentes en el comportamiento de los diferentes grupos de edad.

Hipotecas por debajo de los 150 M€ y un aumento de la tendencia a mayores aportaciones.

- El perfil principal de contratantes tiene unos ingresos medios de 30-50 M€ anuales y conforma el 33,1 % de nuestros clientes digitales pese a haber caído un 6,5 p.b. respecto al año pasado. En cambio, **crece el grupo de clientes con ingresos medios de 50-75 MM€ anuales (sube un 3,5 p.b.)**, que conforma ya el 25,4 % de los nuevos hipotecados digitales. Esto se debe a que el cliente más asentado económicamente es capaz de hacer frente a los cambios en momentos de incertidumbre y de verlos como oportunidades.

- En cuanto a la aportación personal, la mayoría de firmantes en las nuevas hipotecas (43,2 %) aporta un importe inferior a 25 M€. Y aunque esta es la principal tendencia, este porcentaje ha caído un 2,4 p.b. en comparación al 2020. Pero no olvidemos la otra cara de la moneda: el grupo de clientes que han contribuido con más de 100

M€ a su hipoteca es el que más ha crecido en 2021, con un aumento del 3,8 % pese a suponer solo el 7,4 % de todos los hipotecados digitales.

- En el ahorro también se ve reflejado cómo se ha financiado el cliente. El grupo de clientes más representativo de nuestro canal directo digital tiene un porcentaje de LTV de más del 90 %. Además, **este grupo ha aumentado un 1,7 % en el 2021**. Aun así, el grupo que firma hipotecas con un LTV de entre 50-75 %, que actualmente representa un 15,9 % del total de hipotecados, es el que más ha crecido durante la pandemia (aumento de 2,5 p.b.).

- El importe medio de la hipoteca más solicitada se encuentra entre los 100-150 M€ y lo forman el 27,7 % de los nuevos hipotecados en 2021 (caída de un 1,2 p.b. respecto al 2020). Y aunque las hipotecas por debajo de los 100 M€ no son las más predominantes y han supuesto un 14,5 % del total de hipotecas firmadas, sí son las que más han crecido (aumento del 2,5 %) en 2021.

“El cliente más asentado económicamente es capaz de hacer frente a los cambios en momentos de incertidumbre y de verlos como oportunidades.”

Busco, busco y busco... estabilidad

El cliente digital en 2021 ha optado por la seguridad y la estabilidad. Esta necesidad de tenerlo todo bajo control ha hecho crecer la contratación de productos como seguros de vida y de hogar, que no siempre han estado asociados a la hipoteca.

Un perfil de hipotecado conservador con mayor interés en contratar seguros.

• El tipo fijo y tipo mixto a más de 25 años de horizonte temporal suponen el 82 % de las hipotecas más contratadas. Es más, los tipos fijos han crecido a lo largo del 2021. Aun así, son las hipotecas de tipo variable, que suponen el 18 % restante, las que han experimentado el mayor crecimiento (*aumento del 5 %*).

• Este **perfil de cliente más conservador** se refleja también en la penetración de seguros de hogar y de vida en las nuevas firmas de hipotecas digitales. Este último año muestra un **crecimiento de 26,7p.b. en la contratación de seguros de vida con respecto al 2020**. Este año la penetración media de un seguro de vida en la firma de una hipoteca a lo largo del 2021 ha sido de un 39,7 %.

• También la contratación de seguros de hogar ha tenido un gran crecimiento (*sube un 12,1 p.b. respecto a 2020*) y alcanza una penetración de seguros de hogar del 86,1 %.

“La necesidad de tenerlo todo bajo control ha hecho crecer la contratación de seguros de vida y de hogar.”

El auge del perfil digital en la firma de hipotecas

Este estudio nos ha permitido ver la evolución general de la gestión digital de hipotecas y de los datos de los distintos perfiles de clientes. Pese a haber muchos datos mantenidos desde 2021, se han detectado nuevas tendencias y casos donde el crecimiento de algunos datos que empezó en 2020 ha continuado.

Respecto al perfil de cliente, destaca el auge de la figura femenina como titular, el predominio de firmas de hipotecas inferiores a 150 M€ y las tendencias (*continuadas desde el año pasado*) al aumento de hipotecados de más edad y de mayores aportaciones personales.

En cuanto a las características de las hipotecas firmadas en 2021, aunque predominan los pisos sigue creciendo el interés en chalets y segundas residencias. Las ubicaciones principales se mantienen en poblaciones más pequeñas, pero la elección de viviendas en las grandes ciudades



vuelve a ser mayor. Por último, el perfil de hipotecado se mantiene conservador y opta más por tipos fijos o mixtos de hipoteca junto con seguros de vida y de hogar con altos índices de penetración.

Aunque los datos cualitativos de nuestro estudio representan una pequeña muestra de la concesión de hipotecas en España –*centrada en el perfil digital*–, comprobamos que nuestros clientes responden cada vez más a las características del hipotecado español. O, mejor dicho, las características del hipotecado español se alinean cada vez más con las del cliente digital: el conjunto de la sociedad española avanza hacia la digitalización financiera.

7 Conclusiones



El primer año de la pandemia, el que transcurre entre marzo de 2020 y marzo de 2021, coincide exactamente con el periodo analizado en el presente informe, dedicado a la definición del perfil de las personas que compran vivienda mediante un crédito hipotecario. Y lo convulso del periodo explica los cambios más importantes que se han registrado respecto a años anteriores.

Así, hemos visto que se trata de compradores ligeramente más maduros y ligeramente más solventes que en los ejercicios precedentes. Un dato que se explica por la retirada del mercado de compraventa de quienes se han vis-

to económicamente afectados por la incertidumbre económica que ha traído la crisis sanitaria de la COVID-19.

Pero junto a estas claves coyunturales, las tendencias de fondo de los últimos años no sólo no han cambiado de signo, sino que se han acentuado, como la mayor comprensión de los documentos relativos a la hipoteca que se firman, la creciente importancia que siguen tomando las hipotecas a tipo fijo en detrimento de las de interés variable y la disminución constante de los créditos por el 100 % del valor del inmueble hasta su práctica desaparición.

➔ En 2021, tres de cada cuatro compradores (74 %) firmaron una hipoteca para financiar la operación. Eran el 79 % en 2020

➔ De 2017 a 2021, el porcentaje de compradores que prefiere una hipoteca a tipo fijo ha pasado del 35 % al 59 %

➔ En estos cuatro años (de 2017 a 2021) se ha pasado de un 59 % de hipotecados que aseguraban entender los documentos de la hipoteca al 75 %

➔ Los compradores que adquieren vivienda para invertir son un tercio (33 %) entre los que no se hipotecan y un 13 % entre los que sí

➔ Sólo el 5 % de los compradores que se hipotecan piden el 100 % del valor del piso



8 Metodología

En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda en 2021”, Fotocasa ha hecho un foco en la situación y el rol de la hipoteca entre los compradores de vivienda.



Base

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



Datos

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



Muestra

Muestra Principal:

Muestra de 5.000 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

Error muestral: +-1,4%

Muestra Hipotecados:

Muestra de 610 personas de 18 a 75 años representativas de los compradores que han considerado obra nueva.

Error muestral: +-1,4%



Ámbito



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el primer semestre de 2021





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/>