



«El mercado inmobiliario en España sigue siendo robusto»

Elena Ansótegui, CEO de Wypo

«Las hipotecas están evolucionando hacia lo digital, lo que permite procesos más rápidos, transparentes y accesibles». Es la opinión de Elena Ansótegui, quien además cree que «para que el ecosistema emprendedor continúe creciendo se necesita más formación, apoyo institucional y un enfoque hacia la innovación»

¿Cómo observa los ritmos de digitalización de las empresas españolas?

En los últimos años, las empresas españolas han avanzado considerablemente en su proceso de digitalización, pero aún hay mucho camino por recorrer. En sectores como el inmobiliario y financiero, la digitalización no solo es una ventaja competitiva, sino una necesidad. No es posible que en pleno siglo XXI se tenga que ir banco por banco para pedir una hipoteca y tener que realizar de manera repetitiva una de serie de gestiones burocráticas, con la pérdida de tiempo y quebraderos de cabeza que conlleva, cuando el proceso puede ser otro gracias a la digitalización.

A pesar de los avances, muchas empresas aún se enfrentan a retos en la adopción de nuevas tecnologías, en parte debido a la resistencia al cambio y la falta de formación en nuevas herramientas. Es crucial que estas sigan apostando por la innovación, como lo está haciendo Wypo, para ofrecer soluciones más ágiles y cómodas a los consumidores.

¿Qué necesidad trata de solucionar la firma Wypo? ¿Cómo surge la empresa?

Wypo nace para simplificar el proceso de búsqueda y contratación de hipotecas, un área tradicionalmente compleja y poco transparente. Nuestra plataforma hipotecaria tiene como obje-

tivo ayudar al usuario a encontrar y firmar la mejor opción de hipoteca para su perfil y necesidades. En este sentido, aporta la tecnología y el equipo de expertos que le van a facilitar comparar, elegir y gestionar la hipoteca desde el inicio de la búsqueda hasta la firma ante Notario. Y todo de forma completamente digital y gratuita.

La necesidad que resuelve Wypo es la de aportar a los consumidores acceso directo a un mercado hipotecario más amplio y competitivo, sin tener que navegar por un laberinto de opciones confusas y trámites interminables para acertar, en función de sus características personales, con su hipoteca, garantizando unos plazos muy ágiles para llegar a la firma de la hipoteca deseada.

¿Cuáles son los aspectos clave para realizar una correcta búsqueda de una hipoteca?

Lo primero es conocer las necesidades financieras personales y la capacidad de pago. Luego, es crucial comparar tipos de interés, comisiones, plazos y condiciones, ya que estos factores pueden variar enormemente entre bancos y productos hipotecarios. Y no hay que olvidar que es fundamental entender todos los términos y condiciones antes de firmar, para evitar sorpresas a largo plazo.

Esta complejidad inicial del proceso, unida a que la búsqueda de una hipoteca se hace una o dos veces en la vida hace que la mayoría de los consumidores vayan a su banco de siempre para que les aporten luz y pensando además que esa entidad es la que les dará la mejor oferta por la relación preexistente. Éste es el primer error que comete el consumidor y al que intenta dar solución Wypo, por un lado, porque a día de hoy el mundo de las hipotecas es realmente competitivo. A esto hay que añadir que al acudir primero a un oficina se estarán limitando las opciones

futuras, ya que no se podrán obtener ofertas de esas entidades por el canal digital, donde suelen ser más competitivas. Mientras que, si se hace al revés, siempre se estará a tiempo de volver después directamente al banco si lo encontrado en el canal digital no interesa. En este sentido, en plataformas como Wypo ayudamos a agilizar esta comparación de manera clara y rápida, se reciben ofertas en 48 horas hábiles y se está acompañado por expertos hipotecarios y legales durante todo el proceso, hasta la firma ante notario, para resolver cualquier duda que se pueda tener.

¿Hacia dónde se dirige el mercado inmobiliario? ¿Goza de buena salud, según su criterio?

El mercado inmobiliario en España, aunque afectado por la incertidumbre económica, sigue siendo robusto. Las zonas urbanas continúan siendo atractivas tanto para compradores como para inversores, aunque los precios han experimentado un aumento importante.

Con la digitalización, el acceso a información y herramientas para tomar decisiones más informadas se ha facilitado, lo que contribuye a una mayor eficiencia en el mercado. Factores importantes a tener en cuenta son la situación económica y las políticas gubernamentales, elementos que pueden influir significativamente en la evolución del mercado inmobiliario.

PARA POTENCIAR LA INICIATIVA EMPRESARIAL EN ESPAÑA ES FUNDAMENTAL FOMENTAR UNA MENTALIDAD MÁS ABIERTA A LA INNOVACIÓN, MEJORAR EL ACCESO A FINANCIACIÓN PARA STARTUPS Y CREAR UN ENTORNO MÁS FAVORABLE PARA EL EMPRENDIMIENTO

Una gran parte de los ciudadanos que buscan una hipoteca desconocen términos que son importantes durante la firma de la misma. ¿Falta cultura financiera en nuestro país?

Sí, efectivamente, la cultura financiera en España necesita ser fortalecida. Muchos ciudadanos no tienen claridad sobre términos como TIN, TAE, amortización, tipos de interés, etc. Este desconocimiento puede llevar a decisiones equivocadas. En Wypo estamos comprometidos para intentar formar a las personas y mejorar esta situación, ofreciendo información clara y accesible para que los usuarios puedan comprender mejor las hipotecas y tomar decisiones más informadas y formadas.

CON LA DIGITALIZACIÓN EL ACCESO A INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS PARA TOMAR MEJORES DECISIONES SE HA FACILITADO, LO QUE CONTRIBUYE A UNA MAYOR EFICIENCIA EN EL MERCADO

En su faceta como emprendedora, ¿siente que ha tenido fácil la puesta en marcha de su negocio?

Como emprendedora, la puesta en marcha de un negocio siempre presenta desafíos. En el caso de Wypo la dificultad residió en ofrecer algo innovador en un mercado tan tradicional como el hipotecario. La clave ha sido identificar las necesidades del consumidor y proporcionar una solución digital eficiente, rápida, clara, intuitiva. Para potenciar la iniciativa empresarial en España es funda-

mental fomentar una mentalidad más abierta a la innovación, mejorar el acceso a financiación para *startups* y crear un entorno más favorable para el emprendimiento. En mi caso fue un caso de intraemprendimiento, lo que, sin duda, me facilitó mucho los primeros pasos al disponer

de herramientas básicas y un equipo inicial para dar forma a la idea.

¿El futuro de las hipotecas es digital?

Sin duda. Las hipotecas están evolucionando hacia lo digital, lo que permite procesos más rápidos, transparentes y accesibles. Plataformas como la nuestra demuestran que la digitalización puede eliminar las barreras físicas y simplificar la burocracia. A fecha de hoy, hay aún un porcentaje muy bajo de firma de hipotecas en el canal digital, pero que crece de forma exponencial en los últimos años, y es un hueco para cubrir. Además, si nos comparamos con otros países europeos cercanos, vemos que en España aún hay mucho por hacer en este ámbito.

El futuro de las hipotecas será más autónomo, con los usuarios tomando decisiones informadas desde sus dispositivos y las entidades financieras ofreciendo productos adaptados a las necesidades personales, todo en tiempos muy ajustados.

¿Cuál es su visión sobre los datos de los tipos de interés y la coyuntura económica global para este 2025?

La coyuntura económica global presenta incertidumbre debido a factores como la inflación y la política monetaria de los principales bancos centrales. En 2025 los tipos de interés dependerán de la evolución de la inflación y las decisiones del BCE y la FED. Aunque se esperaban recortes tempranos, la cautela persiste, y es probable que el BCE inicie bajadas en la segunda mitad del año si la inflación se modera. Esto podría estabilizar o reducir los tipos fijos, mientras que el euríbor podría mantenerse en niveles altos, pero con menor volatilidad. La financiación hipotecaria podría volverse más accesible, aunque los pre-

cios de la vivienda y las condiciones bancarias seguirán marcando el mercado.

¿Qué características ha de tener un buen líder dentro del mundo empresarial, según su visión?

Un buen líder debe ser visionario, punta de lanza, capaz de anticiparse a los cambios del mercado y adaptarse a ellos. Además, debe ser empático y escuchar a su equipo, ya que la colaboración es clave para el éxito. La resiliencia es otra cualidad importante, ya que en el mundo empresarial siempre surgen desafíos. Un líder también debe ser ético y fomentar un ambiente de transparencia y confianza.

¿Existe cultura emprendedora en España?

Sí, pero aún está en desarrollo. Aunque cada vez hay más personas dispuestas a emprender, la cultura empresarial en España a menudo se ve limitada por el miedo al fracaso y la falta de apoyo en los primeros pasos. Es esencial que el ecosistema emprendedor continúe creciendo, con más formación, apoyo institucional y un enfoque hacia la innovación.

¿Cree usted que Europa se está quedando atrás en la carrera tecnológica frente a otras regiones del mundo? ¿Qué se necesita para revertir esta situación?

Europa ha sido un referente en muchas áreas tecnológicas pero en los últimos años, otras regiones, especialmente Asia y Estados Unidos, han tomado la delantera en áreas clave como la inteligencia artificial y la automatización. Para revertir esta situación es necesario fomentar la inversión en I+D, reducir la burocracia y apoyar la creación de nuevas empresas tecnológicas. En España hay mucho talento, no podemos permitir que se escape. Llevamos muchos años invirtien-

do en educación, pero creo que luego estamos fallando en su aprovechamiento.

¿Considera que hace falta cambiar la legislación en materia de vivienda para generar certezas sobre todo para quienes ponen su vivienda en alquiler?

La legislación sobre vivienda en España podría beneficiarse de ciertas reformas que generen mayor estabilidad para los propietarios y más claridad para los inquilinos.

Un marco legal más claro podría ayudar a equilibrar las relaciones entre ambas partes y fomentar un mercado de alquiler más dinámico.

¿Dónde le gustaría que estuviera su empresa en los próximos tres años? ¿Cómo la proyecta?

En los próximos tres años espero que Wypo se haya consolidado como la plataforma de referencia en la búsqueda de hipotecas en España. Proyectamos un crecimiento exponencial, sostenible y la incorporación de nuevas herramientas que hagan el proceso hipotecario aún más ágil y transparente. Prevemos trabajar muy de cerca con otros agentes del sector inmobiliario y financiero en beneficio del usuario que podrá acceder mucho antes a la financiación cualificada que necesita. Y no perdemos el foco en el acompañamiento experto como algo clave para que el cliente no se sienta solo. En definitiva, queremos seguir revolucionando la forma en que las personas acceden a su vivienda.●

EL FUTURO DE LAS HIPOTECAS SERÁ MÁS AUTÓNOMO, CON LOS USUARIOS TOMANDO DECISIONES INFORMADAS DESDE SUS DISPOSITIVOS Y LAS ENTIDADES FINANCIERAS OFRECIENDO PRODUCTOS ADAPTADOS A LAS NECESIDADES PERSONALES