

Management

Liderazgo y Transformación Digital en el Sector Hipotecario: Una Mirada desde Wypo

Elena Ansótegui

CEO - Wypo



En un mundo donde la digitalización avanza a pasos agigantados, el sector hipotecario no puede quedarse atrás. Como CEO de Wypo, he tenido la oportunidad de liderar una revolución en la forma en que los consumidores acceden a la financiación para la compra de vivienda, ofreciendo soluciones más ágiles, transparentes y accesibles. El liderazgo en este proceso no solo implica innovación tecnológica, sino también la capacidad de generar confianza en un mercado tradicionalmente complejo.

El Auge de la Digitalización Hipotecaria

El mercado hipotecario español está en plena transformación. En 2024, se registraron 641.919 transacciones de compraventa de viviendas, con un incremento del 10% respecto al año anterior. Para 2025, se prevé un crecimiento aún mayor del 25% en la recaudación de impuestos vinculados a transacciones inmobiliarias, alcanzando los 6.000 millones de euros. Este dinamismo es resultado de la mejora en las condiciones hipotecarias y la flexibilidad de las entidades financieras en la concesión de crédito.

Las plataformas digitales hipotecarias adquieren un papel crucial en

al usuario en el centro del mercado hipotecario, dándole más control y mayor capacidad de negociación.

Liderazgo Femenino en el Sector Hipotecario

El liderazgo en sectores tradicionalmente masculinizados es un reto, pero también una gran oportunidad. Salvo error, soy la única CEO entre los distintos players que operan en el mercado digital como intermediario de crédito inmobiliario. No obstante, tanto mi sector, como el de la banca y el inmobiliario están cambiando y la presencia femenina en roles directivos es cada vez mayor. Aun así, en algunas regiones la brecha de género en puestos de liderazgo sigue siendo

“Gracias a herramientas digitales avanzadas, los consumidores pueden recibir ofertas personalizadas en cuestión de horas”

Elena Ansótegui



este escenario. En Wypo, hemos desarrollado un sistema que permite a los usuarios comparar ofertas de todas las entidades bancarias de manera rápida y efectiva, evitando el engorroso proceso de visitar banco por banco. Utilizar una plataforma hipotecaria como Wypo permite acceder a un benchmarking de hipotecas en minutos, garantizando las mejores condiciones disponibles en el mercado”.

A esto se suma la creciente competencia entre las entidades bancarias, que buscan captar clientes a través de condiciones hipotecarias más atractivas. Gracias a herramientas digitales avanzadas, los consumidores pueden recibir ofertas personalizadas en cuestión de horas, agilizando un proceso que antes tomaba semanas. Esta evolución pone

evidente y la clave para romper esta barrera radica en fomentar el talento femenino a través del acceso a formación, mentoring y redes de apoyo.

Desde mi experiencia, dirigir Wypo me ha permitido demostrar que la tecnología y la innovación pueden ser catalizadores para la inclusión y el empoderamiento femenino. Creemos en un liderazgo basado en la diversidad, donde el talento y la visión estratégica primen sobre cualquier otra consideración. Y en este sentido, tratamos de implementar y/o participar en programas de mentoring, foros de networking y políticas de igualdad que en las empresas son esenciales para cerrar la brecha de género y fomentar una mayor equidad en la toma de decisiones.

Retos y Oportunidades del Mercado Hipotecario en 2025

El mercado inmobiliario está evolucionando rápidamente. Aunque la demanda sigue siendo alta, la oferta de viviendas no crece al mismo ritmo debido a las dificultades para acceder a suelo urbanizable. Ciudades como Madrid y Valencia han visto reducir su disponibilidad de inmuebles en un 25% en los últimos cinco años. Esto, unido a las condiciones favorables de crédito, ha llevado a un encarecimiento de los precios. De hecho, S&P Global Ratings prevé un crecimiento del 4,5% en los precios de la vivienda durante este año.

La educación financiera es clave para que los consumidores tomen decisiones informadas

Para los compradores, esto plantea una pregunta clave: ¿cómo asegurarse de conseguir las mejores

condiciones hipotecarias en un mercado en alza? La respuesta está en la información y la digitalización. Plataformas como Wypo permiten comparar todas las ofertas disponibles y acceder a condiciones exclusivas en cuestión de minutos, garantizando la mejor decisión financiera para cada usuario.

Además, el ajuste en las propuestas bancarias, impulsado por la competencia, está permitiendo que cada vez más personas puedan acceder a financiación en condiciones favorables. Sin embargo, el desconocimiento sobre las diferentes opciones disponibles puede suponer un problema para los compradores. La educación financiera es clave para que los consumidores tomen decisiones informadas y eviten errores costosos a largo plazo.

Innovación y Futuro: La Revolución Digital del Sector Hipotecario

El futuro de las hipotecas es digital. La tecnología blockchain, la inteligencia artificial y la automatización de procesos prometen seguir simplificando y agilizando el acceso a la financiación. A pesar de que actualmente solo un pequeño porcentaje de las hipotecas en España se firman digitalmente,

la tendencia apunta a un crecimiento exponencial en los próximos años.

En Wypo, seguimos apostando por la innovación, desarrollando soluciones que no solo faciliten la comparación de ofertas, sino que también permitan a los usuarios gestionar todo el proceso de financiación de manera intuitiva y eficiente. Queremos que la firma digital de hipotecas sea la norma y no la excepción.

Además, la introducción de modelos predictivos basados en inteligencia artificial permitirá a los consumidores obtener recomendaciones más precisas sobre qué tipo de hipoteca les conviene más según su perfil financiero y sus objetivos a largo plazo. Este tipo de herramientas serán clave en el futuro del sector hipotecario.

Una Llamada al Cambio

Liderar una empresa en un sector en transformación es desafiante, pero también inspirador. La digitalización hipotecaria llega para quedarse, y con ella, la posibilidad de hacer el proceso más accesible, competitivo y justo para los consumidores.

El liderazgo femenino en este cambio es fundamental. No solo para garantizar una mayor diversidad en la toma de decisiones, sino para demostrar que la innovación y la inclusión pueden ir de la mano. En Wypo, estamos convencidos de que el futuro es digital y que la capacitación financiera de los consumidores es clave para construir un mercado hipotecario más transparente y eficiente.

En el marco del Día Internacional de la Mujer, hago un llamamiento a todas las profesionales del sector para que sigamos impulsando el cambio, liderando con valentía y demostrando que el futuro del mercado hipotecario también nos pertenece.

El compromiso con la digitalización, la inclusión y la educación financiera marcará la diferencia en los próximos años. En Wypo, estamos listos para seguir liderando este cambio y garantizar que cada vez más personas puedan acceder a la vivienda con las mejores condiciones posibles.

