

COMPAÑÍAS NACIONAL RESIDENCIAL

Elena Ansótegui (Wypo): «El canal digital ha pasado de representar el 3% de las hipotecas tramitadas durante la pandemia al 30% previsto en 2025»

Ansótegui, CEO de Wypo, analiza la evolución del mercado hipotecario en España ante la estabilización del Euríbor.

Cinebra García 06/05/2025



Con la estabilización del Euríbor en niveles del 2,5%-3%, el **mercado hipotecario español** ha entrado en una nueva fase de dinamismo contenido, marcada por una recuperación sostenida de la demanda y una oferta bancaria más competitiva. En este contexto, **Elena Ansótegui**, CEO de **Wypo**, analiza las principales claves que están marcando el acceso a la financiación en España: desde el auge coyuntural de las hipotecas mixtas, hasta el endurecimiento de los criterios bancarios para los perfiles más vulnerables, como jóvenes o trabajadores con ingresos variables.

P: Con el Euríbor estabilizándose en torno al 2,5%-3%, ¿cómo está afectando esta situación a la demanda de hipotecas en España y qué tendencias se observan en el comportamiento de los compradores?

R: A finales del 2024 y enero del 2025, cuando se produjeron los recortes más significativos en el Euríbor, los compradores se lanzaron a la compra de inmuebles, tendencia que persiste hasta hoy y que se observa especialmente en áreas con alta demanda y oferta limitada, como **Madrid**, Barcelona y zonas costeras, donde los precios de la vivienda han continuado al alza.

Si bien, habiendo alcanzado cierta estabilización del Euríbor en niveles del 2,5%-3% parece que esa corriente está empezando a ceder ante la expectativa de que habrá nuevos ajustes y continuarán las rebajas en los tipos de interés. Lo cierto es que no se prevé que haya más recortes del Euríbor y debemos quedarnos con que se ha generado una oferta hipotecaria más estable con mejores condiciones para quién está pensando comprar una vivienda. Por lo tanto, ahora es un momento óptimo para la compra.



P: En los últimos meses, se ha visto un repunte en las hipotecas mixtas. ¿Cree que esta tendencia se consolidará a largo plazo o es una respuesta coyuntural a la situación de los tipos de interés?

R: El repunte en las **hipotecas mixtas** responde a la búsqueda de los compradores por combinar la estabilidad de las hipotecas fijas con la posibilidad de beneficiarse de futuras bajadas de tipos en el tramo variable. Aunque actualmente es una respuesta a la coyuntura de tipos de interés, si las condiciones económicas se mantienen estables, es probable que esta tendencia se consolide a largo plazo como una opción atractiva para los prestatarios.

P: ¿Están endureciendo los bancos las condiciones de acceso al crédito hipotecario en este contexto? ¿Qué perfiles de compradores están teniendo más dificultades para obtener financiación?

R: A pesar de la mejora en las **ofertas hipotecarias**, los bancos mantienen criterios estrictos de concesión de crédito lo cual es deseable visto lo acontecido en la crisis de 2008. Es cierto, que la subida de precios de la vivienda incrementa la cantidad de financiación necesaria, lo que puede ser un obstáculo adicional para ciertos compradores y hay que encontrar herramientas que faciliten el acceso a la primera vivienda sobre todo a la gente más joven, que encuentran una particular dificultad en las ciudades grandes o atractivas para la inversión extranjera.

En adición, los perfiles con menor estabilidad laboral, ingresos bajos o historial crediticio limitado enfrentan más dificultades para obtener financiación. Con la ayuda de expertos que sepan dirigir la operación y conozcan las políticas y criterios de cada banco siempre es más fácil encontrar opciones. Por ejemplo, algunos bancos equiparan los funcionarios interinos a contratos fijos, mientras que otros entienden que son temporales. Conocer detalles como este, muchas veces es clave.

P: ¿Cuáles son las principales estrategias para optimizar una hipoteca a lo largo del tiempo?

R: Para **optimizar una hipoteca**, se recomienda:

– Realizar amortizaciones anticipadas, si es posible, reduciendo el plazo de la hipoteca, se va a ahorrar más intereses en vez de escoger la opción de reducir la cuota y mantener el plazo de tiempo, en ese caso los intereses serán más altos.

– Revisar periódicamente las condiciones del mercado para posibles mejoras de hipoteca cambiando de entidad. Mantener una buena salud financiera para negociar mejores condiciones con el banco.

– Apuesta por los tipos variables ya que, contra la mala prensa que tienen las hipotecas variables, lo más probable es que en todo el periodo de amortización de la hipoteca acaben siendo las más rentables.

P: ¿Qué errores deben evitar los compradores?

R: Los compradores deben evitar:

– Acudir en primer lugar a su banco de toda la vida pensando que le van a informar de manera neutral de cómo se encuentra el mercado en ese momento y que va a tener un trato preferente por la relación preexistente.

– No comparar ofertas hipotecarias de distintas entidades.

– Uno de los errores más comunes es no preparar adecuadamente la salud financiera antes de iniciar el proceso de búsqueda de financiación. Situaciones como quedarte en negativo, aunque sea por pocas horas o por un simple descuido en la cuenta común, pueden deteriorar la percepción de tu perfil financiero y afectar negativamente a la aprobación o a las condiciones de tu hipoteca.

– No analizar adecuadamente las vinculaciones que implica la hipoteca, las comisiones o los gastos asociados a ésta. Para ello, lo mejor es contar con expertos que ayuden a entender y analizar las ofertas.

– No evaluar su capacidad real de endeudamiento, teniendo en cuenta que el parámetro del banco es no superar el 35% de los ingresos netos (descontando posibles préstamos en vigor) y que la hipoteca sea como máximo el 80% del precio de compra.

P: ¿Cómo han cambiado las nuevas tecnologías y plataformas digitales el proceso de solicitud y concesión de hipotecas? ¿Están los bancos realmente agilizando su operativa gracias a estas herramientas?

R: Las **plataformas digitales** y nuevas tecnologías simplifican y agilizan el proceso de solicitud y concesión de hipotecas, permitiendo comparaciones en línea, simulaciones personalizadas y gestión documental digital. No es necesario ir banco por banco para analizar diferentes ofertas, acudir a las diversas instituciones para conseguir la documentación necesaria. Los bancos se benefician de estas herramientas para mejorar su eficiencia operativa, reciben los expedientes y ofrecen una mejor experiencia al cliente que solo tiene que rellenar la información una sola vez.

P: En un sector donde se manejan datos altamente sensibles, ¿cuáles son los principales riesgos de seguridad en plataformas digitales de intermediación hipotecaria y cómo pueden mitigarse?

R: Los principales **riesgos** incluyen el robo de datos personales y financieros, fraudes y ataques cibernéticos. Para mitigarlos, es esencial implementar medidas de seguridad robustas, como cifrado de datos, autenticación multifactor y auditorías de seguridad periódicas. Además, educar a los usuarios sobre prácticas seguras en línea es fundamental. En Wypo hacemos especial hincapié en la protección y es por eso que contamos con tecnología propia.

P: ¿Qué previsiones maneja para la evolución del mercado hipotecario en los próximos años? ¿Cómo cree que afectarán posibles bajadas de tipos de interés por parte del BCE?

R: Se espera que continúe la estabilización del Euríbor en niveles del 2,5%-3% y que esto garantice una demanda de hipotecas sostenida. Por otro parte, parece que las entidades bancarias continuarán su tendencia hacia productos hipotecarios hiperpersonalizados. Sin embargo, los cambios recientes como la administración en EE.UU. o conflictos como Ucrania o China hace que no estemos exentos en cambios en las políticas de los bancos centrales.

En todo caso, lo que sí podemos afirmar es que existe un crecimiento exponencial en la solicitud y gestión de las hipotecas por el canal digital por los beneficios ya evidentes. En el contexto de la pandemia se inició esta tendencia con un 3% de las hipotecas tramitadas por este canal, y en este 2025 se espera que alcance un 30%.