EL MUNDO FINANCIERO.COM
FUNDADO EN 1946

INMOBILIARIA

ANÁLISIS DE WYPO

El BCE baja los tipos al 2 %: lo que no afecta a los consumidores en búsqueda de nueva hipoteca en un mercado aún tensionado por la escasa oferta de vivienda

La rebaja supondrá cierto alivio para los hipotecados con hipoteca variable

By Redacción
Más artículos de este autor

El Banco Central Europeo (BCE) ha anunciado la octava bajada consecutiva de los tipos de interés, en un intento por consolidar la recuperación económica de la eurozona tras una etapa prolongada de inflación elevada. Como describe la plataforma hipotecaria digital Wypo, aunque la medida supone un alivio para los hogares endeudados con hipoteca variable y mejora las condiciones de acceso al crédito, la otra cara de la moneda es un mercado inmobiliario cada vez más tensionado, donde la falta de oferta y la fuerte demanda mantienen los precios al alza.

En este escenario, Wypo constata un crecimiento sostenido en la demanda de información y contratación de hipotecas por parte de usuarios cada vez más exigentes, que buscan las mejores condiciones posibles en un entorno cambiante. La bajada de tipos, aunque positiva, no elimina los desafíos estructurales del sector.

Un contexto de tipos bajos, pero con precios altos

“El descenso de los tipos de interés era algo esperado y necesario, pero no podemos perder de vista que el precio de la vivienda sigue subiendo de forma sostenida debido a la escasez de oferta”, señala Pablo Gutiérrez, licenciado en ciencias económica y experto de Wypo. “En los últimos meses hemos visto cómo los bancos ya habían ajustado sus condiciones hipotecarias de forma anticipada, previendo los movimientos del BCE, por lo que las rebajas están incorporadas en las ofertas actuales”.

Los datos del mercado inmobiliario apuntan a una subida acumulada del precio de la vivienda del 6,5 % interanual, especialmente acentuada en grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga o Valencia, donde la oferta de obra nueva es muy limitada y la presión de la demanda tanto nacional como extranjera sigue creciendo.

Esta situación genera una paradoja: aunque las condiciones de financiación mejoran, el coste total de acceder a una vivienda continúa aumentando. Según el experto hipotecario, “Desde un punto de vista teórico la bajada de tipos permite a muchas familias ampliar su capacidad de endeudamiento, pero eso también puede trasladarse a un mayor dinamismo en la demanda y, por tanto, a una presión adicional sobre los precios. No obstante, la realidad es que no está teniendo impacto en el precio de las hipotecas”.

Tendencias en la elección hipotecaria: la opción mixta gana terreno

En este nuevo entorno, las preferencias de los solicitantes también evolucionan. “Durante los años del euríbor en tipos negativos hubo un auge de interés casi único por las hipotecas a tipo variable, que ofrecían cuotas más bajas a corto plazo. Sin embargo, ahora estamos observando una fuerte consolidación del producto fijo y apertura hacia el mixto cuya parte de interés fijo en el primer tramo de la hipoteca puede contratarse en torno al 1%”, comenta el portavoz de Wypo.

Las hipotecas mixtas que combinan un periodo inicial a tipo fijo con un tramo posterior variable se han convertido en una de las opciones más solicitadas en 2025. Según datos internos de Wypo, cerca del 48 % de los usuarios que contratan una hipoteca a través de la plataforma optan por esta modalidad, frente al 42 % que sigue prefiriendo el tipo fijo tradicional y un 10 % que elige el tipo variable puro.

“La modalidad mixta ofrece un equilibrio interesante: una cuota estable durante los primeros años, que da seguridad a quienes compran ahora, y la posibilidad de beneficiarse de futuras bajadas de tipos si el Euríbor continúa su senda descendente”, añade el experto.

El papel de las plataformas digitales: más información, mayor poder de decisión

En un entorno tan complejo y cambiante como el actual, el papel de las plataformas digitales especializadas se ha vuelto clave. Wypo, que actúa como intermediario entre los usuarios y las entidades bancarias registra un aumento significativo tanto en consultas como en operaciones formalizadas desde comienzos de año.

“Nuestro objetivo es ayudar a cada usuario a encontrar la hipoteca que mejor se adapta a su perfil. A través de nuestra tecnología y con nuestros expertos hipotecarios, analizamos las ofertas del mercado y ponemos en contacto al cliente con la entidad que le puede ofrecer las mejores condiciones, acompañándole en todo momento desde el inicio de la solicitud y hasta la Firma”, explica la portavoz.

El proceso se basa en tecnología de análisis de datos, conexión con organismos oficiales para la obtención de la documentación, automatización de comparativas y acompañamiento personalizado a lo largo de todo el proceso de contratación. “El usuario tiene el control, y nosotros le damos las herramientas para tomar la mejor decisión. Esa es la gran ventaja frente a acudir directamente a un banco: el acceso a una visión completa del mercado, en lugar de una oferta única”, añade.

¿Quién está comprando y qué busca? El nuevo perfil hipotecario en 2025

El perfil del usuario que accede a una hipoteca a través de Wypo en 2025 se ha diversificado notablemente respecto a años anteriores. Aunque siguen predominando los compradores de primera vivienda o vivienda habitual especialmente parejas con edades comprendidas entre 31 y 48 años, cada vez hay más operaciones vinculadas a compra de segunda vivienda, o mejora de hipoteca.

En cuanto al tipo de inmueble, se mantienen las preferencias por pisos de 2 o 3 habitaciones con terraza o zonas comunes, aunque ha aumentado el interés por viviendas unifamiliares y chalets adosados en zonas periféricas. El importe medio de las hipotecas formalizadas a través de la plataforma en 2025 se sitúa en torno a los 182.000 euros, ligeramente por encima del promedio nacional.

Consejos para contratar una hipoteca en 2025

Para quienes estén valorando comprar una vivienda y contratar una hipoteca este año, desde Wypo recomiendan aprovechar el contexto asctual en el que los tipos de interés fijos están por debajo del 2% del euríbor. Además, de no dejar pasar el coste de oportunidad al encontrar la vivienda deseada.

“Es importante tener en cuenta que los bancos ya han ajustado sus ofertas hipotecarias y que no cabe esperar un recorte sino más bien lo contrario en lo que resta de año. Por eso, es un escenario propicio para conseguir una buena hipoteca. A la hora de contratar es fundamental mirar más allá del tipo de interés y valorar aspectos como la vinculación, las comisiones, la flexibilidad para amortizar anticipadamente o los seguros asociados”, señala Pablo Gutiérez. “También es clave tener claro el presupuesto y no comprometer más del 35 % de los ingresos mensuales al pago de la hipoteca”.

Además, en un entorno de precios en aumento, Wypo aconseja a los compradores centrarse en la calidad y potencial del inmueble: ubicación, estado de conservación, eficiencia energética y posibilidad de revalorización a medio plazo. “Comprar una vivienda sigue siendo una decisión a largo plazo, por lo que conviene pensar con perspectiva”, concluye.

Un mercado en transformación

En este contexto, plataformas como Wypo.es se consolidan como actores clave para empoderar al consumidor, facilitar decisiones informadas y mejorar la transparencia del mercado hipotecario. La digitalización, la competencia entre entidades y la mayor sensibilidad de los usuarios ante las condiciones contractuales están redefiniendo la forma en la que se accede a la vivienda en España.