EMPRESAS - VIVIENDA

Joaquín García, experto en hipotecas, sobre la vivienda hoy en día: "La cuota hipotecaria relativa queda por debajo del alquiler en muchas ciudades"

En declaraciones para 'Líder Actual', analiza cómo el cambio en la relación cuota-alquiler está transformando las decisiones de compra de los hogares y advierte sobre los errores más frecuentes al buscar financiación

ALBA RUS

ACTUALIZADO A 17:06 SEPTIEMBRE DE 2025, 17:00

Joaquín García – Experto hipotecario de Wypo, con más de 15 años de experiencia como director en banca. WYPO

La hipoteca ya resulta más asequible que el alquiler en la inmensa mayoría de las ciudades españolas. Según estudios recientes, la mensualidad de una vivienda financiada supera en muchas ocasiones a la cuota de un alquiler, lo que marca un cambio significativo en la percepción del acceso a la vivienda en España. Según los datos de Fotocasa, el precio medio de un piso de 80 m² alcanzó los 1.122 euros en agosto, frente a los 992 euros del mismo mes del año pasado, un incremento interanual del 13,1%. La presión sobre el mercado de alquiler se combina con la tendencia de las familias a considerar más atractivo endeudarse para comprar, consolidando un giro en la mentalidad de los españoles frente a la vivienda.

Para analizar esta transformación, *Líder Actual* habla con **Joaquín García, experto hipotecario de Wypo** con más de 15 años de experiencia como director en banca, quien explica por qué la cuota hipotecaria ha superado al alquiler en gran parte del país y cómo este cambio está influyendo en la decisión de compra de los hogares. Además, García analiza las oportunidades que ofrece el mercado hipotecario actual y las barreras que aún persisten, sobre todo, la entrada inicial exigida por los bancos.

Factores macroeconómicos favorables a la compra

Los estudios apuntan a que en más del 90 % de las grandes ciudades españolas pagar una hipoteca ya resulta más barato que alquilar. ¿Qué factores macroeconómicos han permitido que la compra sea más asequible actualmente?

Por un lado, la moderación del tipo medio de las nuevas hipotecas respecto a picos previos (tipos medios entorno al 2% y 3% en 2025). Y, en segundo lugar, plazos de amortización más largos (30 años de referencia) que diluyen cuota mensual

Por último, en comparación a la opción de vivir de alquiler, la compra también se está convirtiendo en la alternativa más asequible. El motivo es una subida muy fuerte de los precios del alquiler por escasez de oferta y turismo de corta estancia, que hace que la cuota hipotecaria relativa quede por debajo del alquiler en muchas ciudades. En conjunto, esto está cambiando la ecuación coste mensual alquiler vs compra.

JUBILACIÓN

Así cambia el cálculo de tu pensión en 2026 (y lo que puedes hacer para no salir perdiendo)

ANA CANTERO

La entrada inicial sigue siendo la principal barrera. ¿Qué alternativas existen?

Sabemos que es difícil dejar la entrada como una barrera, pero también es una garantía para que el sistema bancario no vuelva a caer como pasó en 2008. Dicho lo cual si existen algunas opciones prácticas: aportar avales o préstamos familiares; encontrar bancos que hayan flexibilizado el requisito de aportar el 20% + gastos e impuestos (por ejemplo, en Wypo tenemos acuerdos especiales con bancos que financian >80% para clientes con buen riesgo; con buen perfil económico se puede llegar al 100%; e incluso hay opciones en las que el banco puede llegar a un 90% de financiación a perfiles económicos estándar siempre que cumplan algunos requisitos de ingresos, que tampoco son excesivos).

El consumidor debe saber que gestionando su hipoteca con los expertos de Wypo les va a permitir localizar condiciones más favorables y evitar perder ahorro en productos inadecuados —wypo.es—.

Tipos de interés y plazos: la clave de la sostenibilidad

¿Qué papel juegan los tipos de interés y los plazos hipotecarios en esta situación, y cómo afectan a la sostenibilidad financiera de las familias a largo plazo?

Tipos y plazos son la pieza clave de la sostenibilidad: un tipo más bajo o un plazo mayor reducen la cuota mensual, mejorando la capacidad de pago a corto plazo; sin embargo, hay que tener en cuenta que plazos muy largos incrementan el coste total. La regla práctica para una economía familiar saneada dice que la cuota no debería superar el 35% del neto familiar.

Se observa un aumento en la contratación de hipotecas a tipo fijo. ¿Por qué este producto se está consolidando como preferido frente al tipo variable?

Por seguridad: tenemos en el imaginario colectivo la crisis que nos afectó en 2008 cuando comenzaron años de volatilidad y subidas vertiginosas en el tipo de interés. Es normal que las familias ahora busquen estabilidad en la cuota y el tipo fijo elimina la incertidumbre y facilita la planificación presupuestaria. Cabe señalar que esta ventaja de los tipos fijos también los podemos encontrar y más bajos en los primeros tramos de las hipotecas variables que permiten compaginar ahorro inicial y flexibilidad a largo plazo.

Además, tenemos que tener en cuenta que es posible mejorar una hipoteca a partir del primera año. La competencia entre bancos ha llevado a ofertas fijas competitivas. De hecho, en Wypo estamos firmando hipotecas fijas en torno al 2% e incluso por debajo con vinculaciones. Y tenemos negociados tipos fijos cercanos al 1% en las hipotecas mixtas.

¿Fenómeno puntual o tendencia estructural?

En ciudades como Madrid, Barcelona o Valencia, la cuota hipotecaria ya supera al alquiler. ¿Cree que esta tendencia se mantendrá en los próximos años o estamos ante un fenómeno puntual?

Creo que es más que un bache puntual: mientras persista la tensión de oferta en alquiler y las condiciones hipotecarias se mantengan razonables, la relación cuota vs alquiler tenderá a mantenerse favorable a la compra en muchas ciudades. No obstante, es sensible a tres factores:

1. Subidas bruscas de tipos
2. Correcciones significativas del precio de la vivienda
3. Cmbios regulatorios en el mercado del alquiler

Por eso conviene evaluar por ciudad y por perfil familiar.

El mercado del alquiler sigue tensionado por la escasa oferta y el auge del alquiler turístico. ¿Qué medidas podrían adoptarse desde la política pública para equilibrar oferta y demanda?

Medidas efectivas pueden ser la liberación del suelo para promover la construcción de vivienda nueva; incentivos fiscales o regulatorios para reconvertir viviendas turísticas a residenciales; políticas que aumenten la oferta (subvenciones a rehabilitación y acuerdos público-privados). Estas medidas atacan la raíz: aumentar oferta y reducir atractivo puramente especulativo.

¿Existen riesgos asociados a que cada vez más jóvenes opten por comprar en lugar de alquilar, sobre todo, si se producen cambios en los tipos de interés o en la economía general?

Comprar tiene pros y contras. Por un lado, puede conllevar un apalancamiento alto en perfiles con ingresos inestables. Sin embargo, también va dotándote de un activo aportando mensualmente una cuota que puede ser más baja que el alquiler.

La recomendación de Wypo es comprar con cabeza: evitar cuotas que estrangulen liquidez, mantener colchón de emergencia y preferir productos que protejan frente a variaciones de tipos.

Las plataformas como Wypo facilitan la comparación de hipotecas y la gestión online. ¿Qué impacto tienen estas herramientas en la decisión de compra de los hogares?

Muy positivo: facilitamos comparar condiciones de todos los bancos, reducir sesgos comerciales, acelerar la tramitación y poner a disposición ayuda experta. Y esta es la clave, ya que sino un comparador sería una mera herramienta. Contar como en Wypo con un experto hipotecario con experiencia en banca va a ser decisivo para que un usuario sepa cómo dirigirse al banco, como abordar las ofertas y qué opción escoger en función de sus circunstancias particulares.

Además, en el canal online tenemos negociados acuerdos exclusivos que nos aportan ofertas con mejores condiciones que las que van a encontrar en el canal físico o dirigiéndose directamente banco por banco. El motivo es que los bancos están priorizando nuestro canal como entrada de clientes porque reducen los costes operativos.

A nivel financiero, ¿cómo deberían las familias planificar su economía ante la elección entre comprar o alquilar, considerando gastos asociados, seguros o productos vinculados a la hipoteca?

En realidad, es muy sencillo. Siempre que la suma de la cuota de la hipoteca y los gastos asociados a la vivienda no exceda más de un 5% de lo que le costaría una cuota mensual de alquiler de esa vivienda. Es sin duda, una gran operación ya que por un ligero importe superior estas construyendo un patrimonio que puede asegurar tu futuro.

Mirando a futuro, ¿qué tendencias cree que marcarán el mercado de la vivienda en España en los próximos cinco años y cómo deberían adaptarse tanto los compradores como las entidades financieras?

Como tendencias probables desde Wypo observamos consolidación del aumento sostenido de precios sobre todo en grandes ciudades y zona costera, preferencia por hipotecas con tipos fijos (mixtas o fijas); presión sostenida sobre el alquiler por oferta limitada. Y, por último, mayor digitalización en el canal hipotecario motivado no solo por la preferencia de los usuarios de contar con ayuda experta sino también de las propias entidades, tal como ya estamos viendo.