

# II Baròmetre hipotecas

## ASUFIN



Junio 2021



Amb el suport de:



Generalitat de Catalunya  
**Agència Catalana  
del Consum**

[www.asufin.cat](http://www.asufin.cat)



## Sobre **ASUFIN**

**ASUFIN** es una asociación consagrada a la defensa del consumidor financiero, fundada en 2009. En 2019, para mejorar la colaboración con las instituciones y ofrecer una mayor cercanía a l@s consumidor@s catalanes, fundó **ASUFIN Catalunya** con capacidad jurídica plena pero compartiendo el ADN de **ASUFIN**.

**ASUFIN** forma parte del BEUC (*Bureau Européen des Unions de Consommateurs*), la mayor organización europea de asociaciones de consumo. Su presidenta, Patricia Suárez, además representa a los consumidores en el Consejo Consultivo de la Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés) y es miembro de la Junta Directiva de Finance Watch.

**ASUFIN** participa activamente en el desarrollo de la economía digital como socio de la red Alastria y forma parte del programa *Finanzas para todos* que coordinan el Banco de España y la CNMV.

La asociación desarrolla, entre otros, programas de educación financiera y digital, sobreendeudamiento y préstamo responsable, vivienda, seguros, inversión y finanzas sostenibles en el marco de la Agenda 2030.

## Sobre **el autor**

Estudio realizado por el Departamento de Estudios, con la colaboración de Antonio Luis Gallardo Sánchez-Toledo. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, con las especialidades de Dirección Financiera e Investigación Económica. Tras haber trabajado en la sociedad de valores de La Caixa (hoy CaixaBank) y en el Grupo Santander, lleva más de 18 años desarrollando su labor en el ámbito de la protección de los consumidores y la educación financiera, realizando labores divulgativas que incluyen la elaboración de estudios en el ámbito de las finanzas personales y los seguros.

# Introducción

El mercado hipotecario avanza en el año ofreciendo señales de cierta recuperación de parte del terreno perdido en 2020. Los **datos del INE** del mes de febrero permiten visualizar esta tendencia, aunque el mercado no haya recuperado el pulso previo a la pandemia:

- ✓ Si comparamos la evolución anual (febrero 2020 - febrero 2021) la tendencia sigue siendo negativa: con descensos del 17,8% en número de fincas hipotecadas y del 33,1% en capital prestado. Sin embargo, **ya empezamos a ver señales de recuperación, dado que si nos remontamos al año anterior (abril 2019-abril 2020) estos eran muchos más acusados:** del 27,6% en número de fincas y del 63,7%, en capital prestado.
- ✓ Si tomamos como referencia el dato intermensual, de enero a febrero de 2021, la tendencia ya es positiva: subió un 16,4% el número de fincas hipotecadas y un 18,5%, el capital prestado.

Este cambio de tendencia también se nota, aunque ligeramente, en las decisiones de los consumidores, **con una percepción mayor de oportunidad de compra y un cierto descenso del pesimismo** sobre la situación económica futura.

## Se promueven las hipotecas a tipo fijo endureciendo las condiciones de las hipotecas a tipo variable

Por lo que respecta a las condiciones financieras que ofrecen los bancos, veremos que hay un ligero endurecimiento en las hipotecas variables, al tiempo que una mejora en las fijas, sin que las perspectivas de morosidad al alza estén, al menos de momento, afectando a los precios.

El presente barómetro recoge los resultados de un muestreo realizado en dos olas (22 al 30 de marzo y del 23 de abril al 2 de mayo) en el que se ha encuestado a 3.103 personas. Asimismo, se han recogido las condiciones financieras sobre hipotecas estándar ofrecidas por las principales entidades financieras de nuestro país, a partir del 1 de mayo.

[Ver I Barómetro de hipotecas](#)

## Cinco claves principales

### Leve aumento del número de hipotecas

El número de encuestados que declara tener intención de pedir una hipoteca **sube ligeramente** con respecto al barómetro de 2020, pasando a representar del 1,9% al 2,4%.

### Menos temor a hipotecarse

Este mayor optimismo también se refleja en **la caída del porcentaje de los que deciden dar marcha atrás en su decisión de hipotecarse**. Hace un año, el 9,7% de los encuestados señalaba que tenía intención de pedir una hipoteca y había cambiado de idea; ahora desciende al 4,1%. En el lado contrario, los que no iban a pedir una hipoteca y ahora deciden hacerlo, alcanzan el 1,8%, frente al 1,1%, registrado en 2020.

### Se aplaza la compra de segundas residencias

Las decisiones de compra aplazadas, en estos momentos, afectan en su mayor parte a **segundas residencias para uso y disfrute** (41,2%) y cambio de vivienda habitual (37%). En el lado contrario, la compra de vivienda como inversión es el principal motivo para los que deciden hipotecarse (54,5%).

### Perspectivas económicas, principal hándicap

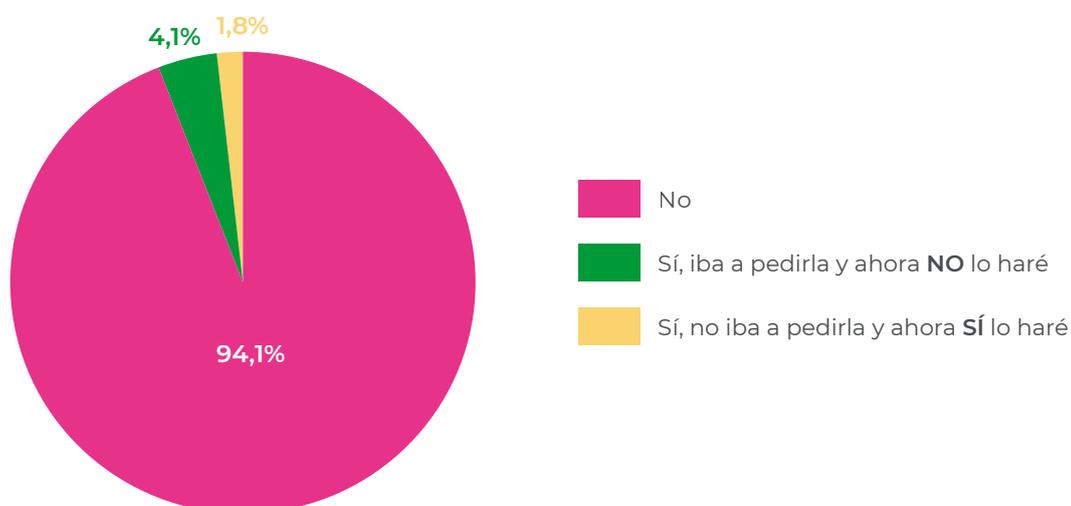
Entre las motivaciones, **la situación económica** (59,3%) sigue siendo el principal freno para pedir una hipoteca, **seguido de la disminución de los ingresos** (22,1%). Para los que deciden abordar esta compra, la razón principal es creer que van a encontrar mejores precios (43%), incluso por encima de que pueda ser una buena oportunidad de inversión (38,1%).

### Encarecimiento de la hipoteca variable

Con respecto a las condiciones financieras, hay una **ligera subida en los tipos de las hipotecas variables** con una TAE media que se incrementa del 2,40% hasta el 2,66% en las hipotecas sin vinculación y del 2,33% hasta el 2,35% en aquellas con vinculación. Mientras, se reduce en las fijas con vinculación del 2,73% hasta el 2,36% y en las fijas sin vinculación pasan del 3,15% hasta el 2,88%.

## El mercado, a la expectativa. Primeras señales de optimismo.

¿HA CAMBIADO SU SITUACIÓN SOBRE PEDIR UNA HIPOTECA PARA COMPRAR UNA VIVIENDA EN LOS PRÓXIMOS 6 AÑOS?



Uno de los principales cambios que pone de manifiesto el estudio, es el número de consumidores que tenía pensando pedir una hipoteca y, dadas las circunstancias, han dado marcha atrás. Si bien en julio de 2020, ese porcentaje era del 9,7%, ahora desciende al 4,1%. Estos porcentajes, y su descenso, pueden parecer menores, pero traducidos a números absolutos, tenemos que **hasta 39.000 familias cambian de opinión** y, si bien antes pensaban dar marcha atrás a la idea de hipotecarse, **ahora piensan seguir adelante con la decisión**.

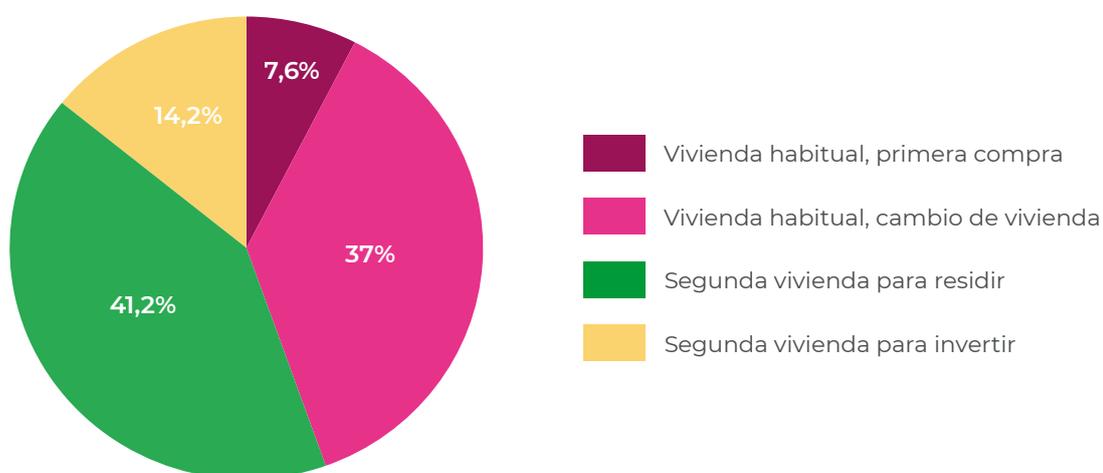
Esto se debe principalmente a que ya en el anterior periodo de referencia, en el que habían transcurrido tan solo cuatro meses desde el inicio de la crisis del COVID-19, muchos tuvieron que modificar decisiones tan importantes de compra y financiación, como la adquisición de la vivienda.

También observamos una mejora de las perspectivas en el grupo de los que no pensaban hipotecarse y que ahora sí lo contemplan: pasa a ser de un **1,8%** del total (frente al 1,1% de julio), lo que supone **16.000 unidades familiares más** (31.000, hace un año frente a 47.000, ahora).

Todo parece indicar que se consolida un grupo de población que no ha visto deteriorar sus ingresos y que ahora percibe con más claridad mejores precios o condiciones para adquirir una vivienda.

## La segunda residencia es la más afectada. Menos impacto en la vivienda habitual

¿QUÉ VIVIENDA IBAN A COMPRAR QUIENES HAN DECIDIDO NO PEDIR UNA HIPOTECA?



Sobre qué vivienda se va a dejar de comprar, hay algunos cambios llamativos con relación a los resultados obtenidos en el barómetro anterior.

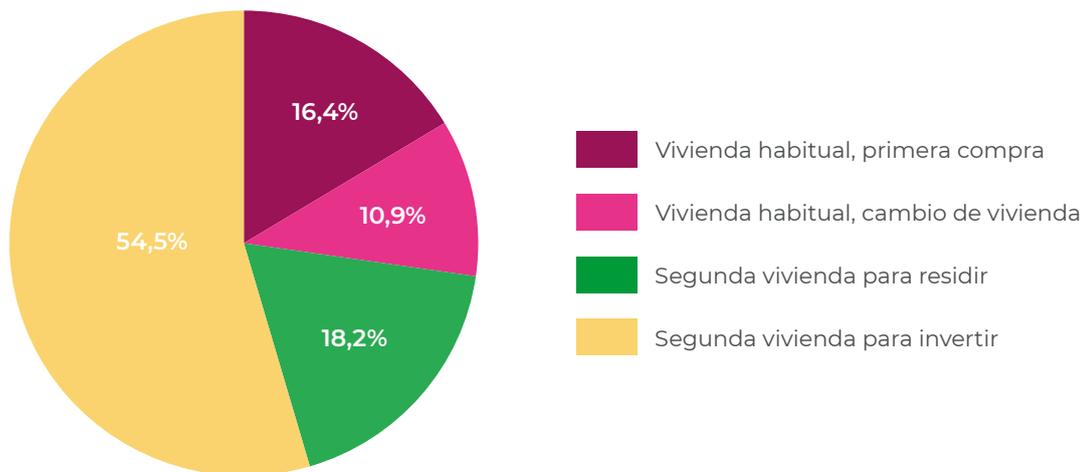
La **segunda residencia para residir** (no para inversión) es la categoría a la que más se ha renunciado, hasta acaparar un **41,2%**. Un porcentaje algo inferior al registrado en julio de 2020 (42,5%).

Le sigue la categoría de los consumidores que ha renunciado al cambio de vivienda habitual, con un **37%** registrado; en línea con el 33,2% de quienes declaraban dar marcha atrás a la compra de este tipo de inmuebles en julio.

La segunda vivienda para invertir se mantiene prácticamente igual (**14,2%** frente a 14,1%) y el cambio de tendencia lo vemos más claramente en la primera compra de vivienda habitual, a la que renuncia sólo un **7,6%**, frente al 10,3% de julio.

## Un segundo inmueble como inversión. Principal motivo para hipotecarse

¿QUÉ VIVIENDA VAN A ADQUIRIR LOS QUE SÍ VAN A HIPOTECARSE?

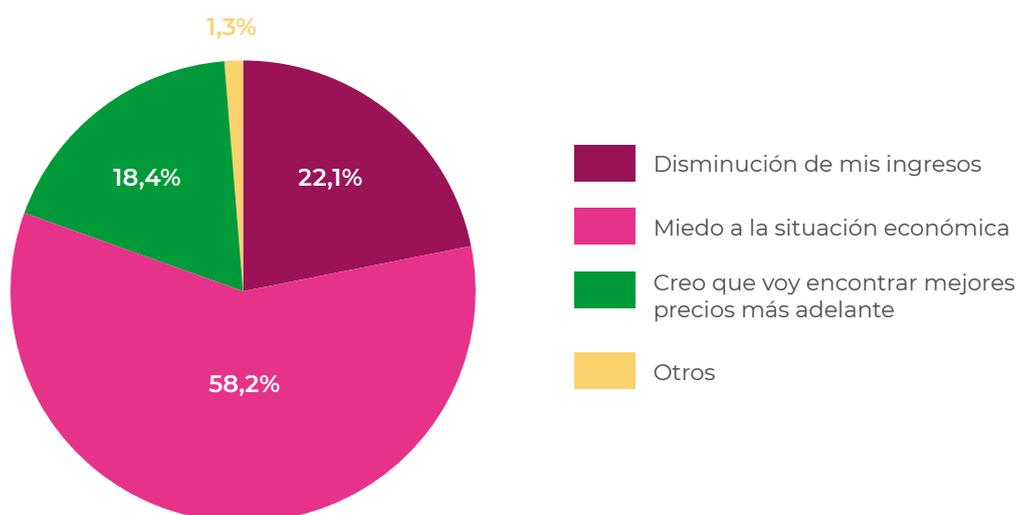


Con respecto a los que sí van a hipotecarse, **la segunda residencia es la tipología preferida**, tanto para los que buscan invertir, con un **54,5%** del total, como para los que la quieren para el uso y disfrute propio, con un **18,2%**. Estos porcentajes, sin embargo, son algo inferiores con respecto a julio de 2020, cuando el 57,1% manifestaba su intención de invertir vía compra de inmueble y el 21,4%, de comprar una segunda residencia para residir.

En cuanto a la primera vivienda, el **16,4%** ha tomado la decisión de efectuar su primera compra, frente al 14,3% de julio. Los que se han decidido por cambiar de vivienda habitual representan el **10,9%**, frente al 7,1%, anterior.

## Situación económica, principales motivos para no hipotecarse

### MOTIVOS POR LOS QUE NO TIENEN INTENCIÓN DE COMPRAR UNA VIVIENDA



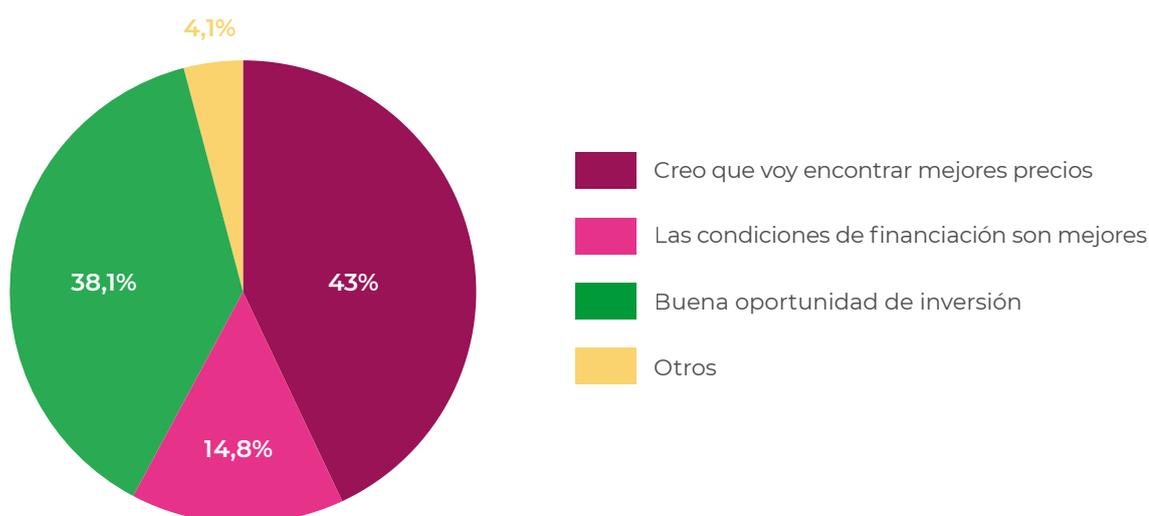
Con respecto a por qué no se contratan hipotecas, un **58,2%** manifiesta que lo hace por miedo a la situación económica y un **22,1%** por disminución de ingresos. A pesar de estos motivos económicos abrumadores (solo un **18,4%** cree que encontrará mejores precios y pospondría hipotecarse), sí se observan algunos cambios importantes.

Por un lado, la disminución de ingresos, aunque se sitúa como segunda causa, se incrementa hasta el **22,2%**, frente al 17,2% de julio. Este crecimiento refleja que hay **un grupo cada vez más importante de población con menos ingresos** que condicionará tanto la inversión como también el consumo.

Pero la nota positiva es el descenso del 62,4% al **58,2%** de los que no invertirían por tener miedo a la situación económica, lo que apunta a un pequeño aumento del optimismo, o al menos de agotamiento del ciclo negativo. En esa línea los que creen que van a encontrar precios menores en el futuro, disminuyen también, pasando del 19,1% al **18,4%**.

## Mejores precios, principales motivos para la compra

### MOTIVOS POR LOS QUE SÍ TIENEN INTENCIÓN DE COMPRAR UNA VIVIENDA



Frente a los motivos para hipotecarse, **encontrar ahora mejores precios es el motivo principal**, con un crecimiento muy importante (**43%** frente al 33,5% del mes de julio de 2020) consolidándose la idea de que se ha llegado ya al suelo y es buen momento de comprar.

Si nos atenemos a las estadísticas del **Ministerio de Fomento sobre tasaciones de vivienda** es cierto que en algunas ciudades sí se han dado descensos interanuales significativos (Madrid -5%; Barcelona -3%; Santa Cruz de Tenerife -9%), pero en otras se han producido incluso han subido (A Coruña 9%; Zaragoza 5%; Málaga 4%).

Resulta llamativo que los que consideran la compra de vivienda una oportunidad de inversión ha bajado del 43% al **38,1%** así como los que creen que las condiciones financieras son mejores, que desciende un **14,8%** (20,1% en el mes de julio) cuando la realidad no muestra este deterioro.

## Coste de las hipotecas, se promueven las fijas encareciendo las variables

Con respecto a las condiciones financieras, los cambios, considerando sus tipos medios, son pequeños.

**Hay una ligera subida en los tipos de las hipotecas variables** con una TAE media que se incrementa en un 0,26% en las hipotecas con vinculación, que pasan del 2,09% de julio del 2020 al 2,35% de abril de 2021, y un 0,02% en las sin vinculación, que pasan del 2,64% en el mes de julio de 2020 al 2060.

Por entidades, en las hipotecas variables sin vinculación destaca la subida de ING, que pasa del 2,01% TAE al 2,83% y Banco Santander (+0,42%, tras pasar del 1,88% TAE del mes de julio al 2,30% TAE), mientras que Open Bank reduce del 3,19% al 2,37%.

En variables sin vinculación el principal cambio está curiosamente en Openbank, que sube del 0,94% al 2,24% , BBVA que sube del 1,74% al 2,52% mientras desciende Abanca del 3,09% de julio al 2,75% actual.

**En las hipotecas fijas se reduce el tipo de interés.** En las fijas con vinculación pasa del 2,73% de julio del 2020 hasta el 2,36% actual y en las fijas sin vinculación pasan del 3,15% de julio del 2020 hasta el 2,88%.

En las fijas con vinculación, baja principalmente Ibercaja del 2,66% al 1,50% y sube Abanca del 3,15% al 3,99%,

En fijas sin vinculación desciende principalmente Openbank, que pasa del 2,83% al 1,70%, y CaixaBank, del 4,73% al 4,05%, mientras sube Liberbank del 3,42% al 3,93%.

### TAE MEDIAS DE LAS HIPOTECAS

Sin vinculaciones		Con vinculaciones	
Hipoteca fija	Hipoteca variable	Hipoteca fija	Hipoteca variable
2,88%	2,66%	2,37%	2,35%

Con respecto a las diferencias en productos, **en el caso de las hipotecas con vinculaciones**, la diferencia entre una fija y variable son mínimas (0,02% más cara la fija, 2,37% frente al 2,35%), ampliándose en sin vinculaciones, donde la fija (2,88%) es un 0,22% más que la variable (2,66%).

Estos datos contrastan con los del mes de julio del 2020, cuando la diferencia de las hipotecas variables con vinculación, 2,09%, y una fija con vinculación, 2,73%, era de un 0,64%. Mientras que, en las hipotecas sin vinculación, también era mayor, 0,51%, ya que las fijas con vinculación tenían un tipo del 3,15% y sin vinculación del 2,64%.

## OFERTA HIPOTECARIA

## TIPO VARIABLE SIN VINCULACIONES

Entidad	Tipo	TAE
Kutxabank	Euribor + 1,89%	1,59%
Banco Santander	Euribor + 2,09%	2,30%
Openbank	Euribor + 1,35%	2,37€
BBVA	Euribor + 1,99%	2,52%
Abanca	Euribor + 1,99%	2,55%
<b>Tipo medio</b>		<b>2,66%</b>
ING	Euribor + 1,79%	2,83%
Liberbank	Euribor + 2,09%	3,45%
Bankinter	Euribor + 2,29%	3,63%

## TIPO FIJO SIN VINCULACIONES

Entidad	Tipo nominal	TAE
Openbank	1,70%	1,70%
Banco Santander	2,15%	2,24%
ING	2,40%	2,43€
BBVA	2%	2,50%
Kutxabank	2,35%	2,50%
Ibercaja	1,65%	2,77%
<b>Tipo medio</b>		<b>2,88%</b>
Bankinter	2,65%	2,97%
Unicaja	2,85%	3,02%
Abanca	2,45%	3,06%
Banco Sabadell	2,60%	3,34%
Liberbank	3,50%	3,93%
CaixaBank	3,55%	4,05%

## TIPO VARIABLE CON VINCULACIONES

Entidad	Tipo	TAE
Banco Santander	Euribor + 1,09%	1,37%
Kutxabank	Euribor + 0,89%	1,78%
Openbank	Euribor + 0,95%	2,15€
<b>Tipo medio</b>		<b>2,35%</b>
BBVA	Euribor + 0,99%	2,52%
Bankinter	Euribor + 0,99%	2,63%
ING	Euribor + 0,99%	2,65%
Abanca	Euribor + 0,99%	2,75%
Liberbank	Euribor + 0,99%	2,91%

## TIPO FIJO CON VINCULACIONES

Entidad	Tipo nominal	TAE
Ibercaja	1,30%	1,50%
Openbank	1,30%	1,50%
Kutxabank	1,35%	1,68€
BBVA	1%	1,71%
Banco Santander	1,15%	1,81%
Bankinter	1,35%	1,99%
ING	1,60%	2,27%
<b>Tipo medio</b>		<b>2,36%</b>
Unicaja	1,80%	2,50%
Banco Sabadell	1,60%	2,79%
Abanca	1,45%	3,29%
Liberbank	2,40%	3,36%
CaixaBank	2,55%	3,91%

Se da el caso en algunas hipotecas, como la variable sin vinculaciones de Kutxabank, en las que, como resultado de combinar un tipo de interés reducido al **Euribor en negativo**, da como resultado que la TAE (1,59%) es inferior al propio diferencial (1,89%).

## Continúa el peligro de las vinculaciones

Aunque no es general, se observa que, en un momento de tipos bajos, las hipotecas con vinculación, con precios teóricamente inferiores, **resultan más onerosas que las hipotecas sin vinculación**. Esto se produce porque el coste de los productos (comisiones de emisión de tarjeta, primas de seguro, etc.) supera el ahorro que se consigue contratando este producto. Por ejemplo, si hemos ahorrado 20 euros mensuales (240 euros anuales), pero nos obligan a contratar dos seguros cuyas primas suman 300 euros, la TAE con vinculación será superior a si no vinculamos y se pagan tipos superiores.

Esto ocurre con Abanca, cuya hipoteca variable a Euribor + 1,99% da como resultado una TAE del 2,55%, mientras pagando un diferencial un punto inferior (Euribor + 0,99%) aumenta al 2,75%, debido a las vinculaciones, que en este caso son nómina, seguros de vida, seguro de hogar y tarjeta de crédito.

Respecto al abaratamiento de las hipotecas fijas muestra dos aspectos:

- ✓ La primera, es **la mayor apuesta por este tipo de productos por parte de los bancos**, que les genera márgenes más altos y seguros que las hipotecas variables, ya que se espera que los tipos negativos se mantengan muchos años.
- ✓ El segundo, que esta tendencia se va a reforzar en los próximos meses si continúa la tendencia actual del Euribor, que en abril cerró en -0,484%, tercer mes de subida ligera. De producirse continuar esta, veremos a final de año (a partir de octubre o noviembre) que se refleje en subida de las hipotecas variables con respecto a la revisión de 2020.



### Hipoteca + nómina + seguros

Los productos vinculados **encarecen el precio** final del préstamo

## Hipotecas inversas, poco dinero en comparación con la deuda que genera

### 70 AÑOS, VALOR DE LA VIVIENDA 270.000 EUROS

	Qué recibe		Qué paga			
	Renta mensual	% sobre el valor de la vivienda	Deuda generada	% deuda sobre valor vivienda	Coste	TAE
Vitalitas	297€	17,6%	77.694€	28,8%	30.471€	7,04%
Optima mayores	304€	18%	74.839€	27,8%	26.503€	6,23%
Caser	311€	18,4%	74.544€	27,7%	25.095€	5,87%

La hipoteca inversa, producto financiero por el que se recibe una renta periódica (en algunos casos un único pago al producto) garantizándose con el valor de la vivienda con el objetivo de complementar los ingresos regulares de los más mayores, sin perder la propiedad de la vivienda, sigue siendo un producto minoritario, pero en crecimiento. Lo que sí es un producto caro.

Hemos analizado por primera vez en nuestro barómetro tres opciones para una persona de 70 años y una vivienda de 270.000 euros.

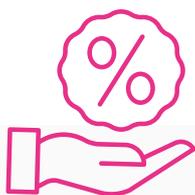
El primer problema que tenemos es que **las rentas que se generan son muy bajas**. Esta persona recibiría entre 297 euros y 311 euros mensuales, cantidades muy reducidas si tenemos en cuenta el valor de la vivienda. Pero hay que tener en cuenta que estamos ante un producto que busca garantizar la recuperación del dinero entregado en el momento del reembolso de la deuda (ya sea pagándola los herederos o vendiendo el inmueble).

Si tenemos en cuenta la esperanza de vida media (83,3 años en España) en esos 13,3 años, el beneficiario recibiría como máximo apenas el 18,4% del valor de la vivienda (17,6% en el mínimo). Si viviera más, el porcentaje será mayor, pero siempre sería muy bajo para tener garantizada la recuperación del bien. En casos de supervivencia muy prolongada puede llegar a entregar porcentajes hasta un 30%-35% de la vivienda generando deudas que no sobrepasarían, salvo en casos muy excepcionales, el 60% del valor de la vivienda.

Por ello, el gran problema es que la deuda generada es mucho mayor (con esa misma esperanza de vida, hasta el 28,78%), es decir, que si se quiere recuperar la vivienda los **herederos tienen que desembolsar entre 25.095 euros a 30.471 euros de más de lo que ha recibido sus propietarios.**

Todo ello viene derivado de un coste muy elevado, que **en términos de TAE está entre el 5,87% al 7,04%**, muy por encima de los tipos medios de una hipoteca que como hemos visto están en el 2,35% en la hipoteca variable con vinculaciones y el 2,37% en la hipoteca fija con vinculaciones.

Aunque son tipos de interés mucho más elevados que los de una hipoteca tradicional, sí supone un acceso mucho más económico y a veces único para las personas mayores, si lo comparamos con los préstamos personales. **Los préstamos personales no se suelen conceder a mayores de 70 años y en los tramos de 65-70 años** lo son a tipos muy elevados, que incluso sobrepasan el 10%.



### **¿Precios elevados?**

**Las TAE, del 5 al 7%, son superiores** a las hipotecas convencionales pero por debajo del préstamo personal

# Conclusiones:

## Crece ligeramente el interés en hipotecas

Tras el brusco parón en las operaciones hipotecarias originado en el año 2020 por la pandemia y las medidas restrictivas, y especialmente por el empeoramiento de las expectativas económicas y que se reflejó en nuestro primer barómetro del mes de julio, en este nuevo análisis del mes de abril si se ve un **ligero cambio de tendencia**.

En primer lugar, el número de personas que tienen intención de pedir una hipoteca se eleva con respecto a julio de 2020: de un 1,90% de la población total analizada, al 2,40%, un avance importante si tenemos en cuenta que el número de operaciones hipotecarias con respecto al total siempre es limitado.

Esto se debe a que por un lado **se reduce a más de la mitad los que han dado marcha atrás en la decisión de hipotecarse**, y a que se incrementan los que no pensaban hipotecarse y ahora piensan que es una oportunidad.

Se reduce el número de encuestados que ven la coyuntura económica negativa y aumenta el número de los piensan que los precios no van a bajar mucho más y ven buenas oportunidades de compra.

Con ello parece que se están creando **dos realidades que van a convivir durante mucho tiempo**:

- ✓ El grupo de población que va a dejar de comprar su primera vivienda o cambiar, porque ve deteriorada su situación económica.
- ✓ Si tomamos como referencia el dato interanual, de enero a febrero de 2021, la tendencia ya es positiva: se hipotecaron un 16,4% más de fincas, con un capital prestado un 18,5% superior.

Todo ello se produce en un momento en el que los intereses de las hipotecas varían muy ligeramente, subiendo ligeramente en las variables y bajando en las fijas.

En los próximos meses los cambios derivados de la esperada reactivación económica unido a un posible endurecimiento de las condiciones de los préstamos, si se eleva la morosidad, **puede cambiar de forma importante este panorama**.

## ¿Hablamos?



C/ Balmes, 152, 1º 5ª  
08008 – Barcelona



93 676 32 84  
636 066 947



info@asufin.com



Horario de atención telefónica:  
L-V: 09:00 - 14:00 H.



C A T A L U N Y A  
ASSOCIACIÓ D'USUARIS FINANCERS

[www.asufin.cat](http://www.asufin.cat)

