



CGRE
Club de Gestión
de Riesgos de España

¿Qué hipoteca pide el español medio tras la crisis?

La crisis no solo ha transformado el mercado de la **vivienda** y la oferta hipotecaria, sino también el perfil del solicitante de **hipotecas**. De los errores se aprende y ahora domina más la prudencia a la hora de endeudarse con el banco durante años.

Un estudio de la asesoría fiscal GS Financiera ha realizado una radiografía del solicitante medio de hipotecas en España. El resultado es que, actualmente, las hipotecas se piden ahora en pareja, por cuotas en torno a los 760 euros y a interés variable. No hay que olvidar que el euríbor a doce meses es el índice al que están referenciadas la mayoría de las hipotecas en España y sigue marcando mínimos históricos: ya cotiza por debajo del umbral del 0,10%.

El 80% de quienes solicitan un préstamo hipotecario lo hacen en pareja, por un importe medio de 130.000 euros si viven en Madrid o Barcelona, y de 89.000 euros si residen fuera de estas dos capitales. En un 90% firmando un crédito a interés variable, y en un 75% con un compromiso de pago de 30 años, concluye el estudio.

El director general de la financiera, José Luis Vera, asegura que estamos ante "un perfil notablemente distinto al que encontrábamos en los años previos a la crisis". En estos últimos años, continúa, el comprador se ha hecho mucho más prudente. "Por término medio nos encontramos ante un comprador más adulto, con un nivel de estabilidad laboral importante, en un 80% de los casos nacional, y que compra en pareja para minimizar el impacto de la cuota en su economía".

Frente a esta madurez financiera, la compañía resalta dos aspectos en los que los españoles van a contracorriente del resto de europeos. En primer lugar, "continuamos decantándonos en más de un 90% por los tipos de interés variable, sin tener en cuenta que nos encontramos en la fase más baja de la curva, y cualquier acontecimiento inesperado puede cambiar esta tendencia e incrementar nuestra hipoteca hasta límites insospechados".

La otra cuestión, añade Vera, es que "seguimos adelantando cantidades antes de tener asegurada la financiación, lo que nos lleva a firmar la hipoteca en la mayor parte de los casos con nuestro banco de toda la vida, sin conocer nuevas ofertas de las más de 40 entidades bancarias y financieras tradicionales e incrementando en la mayor parte de los casos la cuota a pagar", concluye.

Fuente: http://cincodias.com/cincodias/2015/11/10/mercados/1447163293_648816.html