



Centro de Estudios

Análisis mensual: noviembre 2025

Informe con datos reales de las hipotecas digitales que gestiona TRIOTECA.



Índice

Resumen	3
Datos sobre la vivienda	6
Datos sobre hipotecas solicitadas	8
Evolución anual del tipo de interés	11
Evolución del Euríbor	12
Mejora de condiciones	13
Perfil del solicitante de hipotecas	14
Nuestros expertos opinan	15

Resumen

- En noviembre, el 94,6% de las hipotecas que se firman en TRIOTECA son a tipo fijo y el 5,4% a tipo mixto.
- La media del Euríbor se sitúa en noviembre en una media del 2.217%.
- El interés a tipo fijo medio firmado de TRIOTECA se sitúa en noviembre en el 2,23%. Las hipotecas mixtas cierran el mes de noviembre con una media del 1,77% en el periodo fijo, y del euríbor + 0,61% en el periodo variable.
- Mejorar las condiciones de la hipoteca con TRIOTECA en noviembre se traduce en un ahorro medio mensual de 259€ para quienes han optado por el tipo fijo y 219€ quienes eligieron el tipo mixto.
- El valor nominal medio de hipoteca que se solicita en noviembre es de 210.000€.
- El valor medio de la vivienda financiada en noviembre es de 301.000€.

¿Una nueva burbuja inmobiliaria?

Gonzalo Bernardos



1) Una falsa burbuja

En los últimos meses, el término burbuja inmobiliaria ha salido del baúl de los recuerdos. Ha aparecido en algunos análisis del mercado residencial, numerosos medios de comunicación y en el discurso de diversos políticos. Una utilización derivada de una confusión conceptual, pues es erróneo utilizar dicho término como sinónimo de un elevado precio de la vivienda o de un gran incremento de su importe durante un determinado período de tiempo.

Una espectacular alza del precio de los pisos puede ser el resultado de un gran aumento de la demanda, una escasa oferta o una combinación de ambos factores. No obstante, ninguno de los tres explica por sí solo la existencia de una burbuja inmobiliaria, pues esta tiene dos fases: creación y destrucción.

Entre 1986 y 91, según datos del Ministerio de Fomento y la Sociedad de Tasación, el precio de la vivienda en términos nominales y reales aumentó un 234,1% y un 131,9%, respectivamente. En la última fecha, para el Banco de España, un hogar mediano debía destinar al abono de la hipoteca durante su primer año de vida un 69,3% de su renta disponible, si el importe del préstamo recibido equivalía al 80 % del valor de la vivienda. Para numerosas personas, unas cifras que indicarían claramente la existencia en 1991 de una burbuja inmobiliaria. No obstante, se equivocarían, si realizaran tal afirmación, pues no la había. Los datos referentes a la siguiente etapa dejan claro que nada explotó. Entre 1992 y 97, el aumento del precio de la vivienda ascendió a un 3,9% y su importe solo disminuyó ligeramente durante los dos primeros años del período posterior (un 1,3% y un 0,4%, respectivamente).

En cambio, sí que se desplomó el esfuerzo de las familias para la compra de un piso. En diciembre de 1991, era de un 69,3%; en contraste, en el mismo mes de 1997 solo de un 27,9%. Por un lado, debido a la disminución del tipo de interés medio de los préstamos

destinados a la adquisición de viviendas libres desde un 15,4% a un 6,4%. Por el otro, por el aumento del período de vida inicial de las hipotecas desde 13 a 19 años.

Entre 1992 y 97 no hubo ningún desplome de las transacciones, ni de los precios ni de las viviendas iniciadas, típico del estallido de las burbujas. Al contrario, en 1997 se vendieron e iniciaron más pisos que en 1991. En la primera fecha, los promotores tenían previsto edificar 343.645 inmuebles por solo 205.580 en la segunda.

A un aterrizaje suave del mercado residencial también contribuyeron la gestión efectuada por la banca y la rápida recuperación de la economía española. Las entidades financieras ni se excedieron concediendo crédito durante los años buenos, siendo la única excepción el Banesto, ni lo cortaron abruptamente durante los malos. Durante los últimos, la tasa de morosidad aumentó y llegó a un 9,3% en febrero de 1994. Un porcentaje elevado, pero sensiblemente inferior al 13,6% de diciembre de 2013.

Entre 1992 y 97, el PIB disminuyó únicamente durante un año y lo hizo en una escasa cuantía (un 1% en 1993). Las cuatro devaluaciones de la peseta entre septiembre de 1992 y marzo de 1995 permitieron a las empresas recuperar la competitividad perdida y a la economía española iniciar un largo ciclo expansivo (1994 – 2007).

2) La gran burbuja

A diferencia del período anterior, entre 1998 y 2013 sí se generó y estalló una burbuja clásica. Una etapa con dos distintas partes: 1998 – 2007 y 2008 – 13. En las postrimerías de la primera, un boom inmobiliario se convirtió en una burbuja y en la segunda esta explotó. Durante la última, el precio de la vivienda disminuyó un 36,6%, las transacciones un 68,5% y las viviendas iniciadas un 92,3%.

En las burbujas clásicas, las entidades financieras y el banco central suelen ser los principales culpables de su creación y explosión, pues las primeras a través de la concesión de hipotecas determinan en una sustancial medida la cuantía de la demanda y oferta de viviendas. Así sucedió en las que estallaron en Japón en 1991, EE.UU en 2006 y China en 2021.

Entre 2004 y 07, la banca fue muy generosa con los hogares, pues el número de hipotecas superó al de viviendas vendidas. En la última fecha, la diferencia ascendió a 402.219 unidades. En algunos casos, se utilizaron para financiar otras compras, tales como automóviles o mobiliario; en otros, sirvieron para sustituir a una vigente e integrar en un único préstamo la totalidad del importe adeudado por el solicitante.

La esplendidez de la banca también permitió a numerosas empresas promotoras financiar la compra de suelo, siendo esta una actuación difícilmente observable en la pasada centuria. A unas en un 50%, a otras en un 80% y, en la fase final del período de auge, a algunas privilegiadas el coste de la adquisición del terreno (precio e IVA). Un crédito que disparó la rentabilidad sobre recursos propios obtenida por dichas compañías.

En síntesis, la clave estuvo en un incremento de la demanda que excedió notablemente al de la oferta, a pesar del gran crecimiento del número de viviendas iniciadas. El resultado fue una elevada subida del precio. Entre 1998 y 2007, según el

Ministerio de Fomento, el importe de venta en términos nominales y reales aumentó un 196,7% y un 117,8%, respectivamente. No obstante, paradójicamente, unas alzas inferiores a las observadas en el período 1986 – 91.

Entre ambos períodos, las principales diferencias se encuentran en el comportamiento del mercado después de la finalización de la etapa de auge. Entre 1992 y 97 y 2008 – 13, las divergencias más importantes estaban relacionadas con la actuación de la banca, la situación de la economía española y la cuantía de la demanda embalsada en el último año de los buenos tiempos. Es lo que permite indicar que entre 1998 y 2013 existió una burbuja inmobiliaria, pero no la hubo entre 1986 y 97.

Entre 2008 y 13, la banca cortó el crédito a promotores y compradores de viviendas. A todos los primeros les dejó de financiar las compras de suelo y a muchos la construcción de inmuebles. En relación con los segundos, solo prestó dinero a los clientes con una acreditada solvencia. En otras palabras, los que percibían un elevado salario y tenían escasas o nulas posibilidades de perder su empleo.

En 2007, la economía española vivía por encima de sus posibilidades y lo hacía más que en cualquier período anterior, pues su déficit exterior ascendía a un 9,6% del PIB. Al llegar la crisis, el Banco de España no pudo devaluar nuestra moneda, tal como lo hizo entre septiembre de 1992 y marzo de 1995, al ser el euro una divisa compartida con otras naciones. Por tanto, la recuperación de la competitividad de las empresas fue mucho más lenta que en la anterior ocasión.

En el último año de la fase de auge, la demanda de vivienda embalsada era prácticamente nula. En los ejercicios anteriores, gracias a la generosidad de la banca y a una deficiente valoración de los riesgos incurridos, habían adquirido un inmueble casi todos los que lo habían deseado. Entre ellos, estaban los hogares solventes y los que poseían una dudosa capacidad de pago de la hipoteca.

Además, los especuladores acaparaban más cuota de mercado que en ningún período previo. Unos buscaban comprar viviendas usadas, reformarlas y venderlas. En cambio, otros adquirían pisos nuevos al inicio de su período de comercialización para revenderlos antes de escriturarlos a familias que desearan residir en ellos. Una demanda que desapareció de la noche a la mañana.

3) ¿Una nueva burbuja?

En 2021, el mercado residencial inició una nueva etapa caracterizada por un gran aumento de la demanda y uno reducido de la oferta, siendo el resultado un gran desequilibrio entre ambas. No obstante, el principal problema no ha sido la primera variable, sino la segunda. Por eso, aunque no lo parece, lo que ahora sucede constituye un fenómeno diferente de lo observado anteriormente.

En 2025, las transacciones ascenderán a 790.000 unidades. Un número elevado, pero inferior incluso a las 843.380 viviendas vendidas en 2004, a pesar de que en las últimas dos décadas la población ha aumentado en 5.797.211 habitantes. En cambio, las cifra de pisos iniciados será decepcionante, alcanzará las 170.000 unidades y solo supondrá un 25,2% de los inmuebles comenzados en 2004.

En el presente ejercicio, un gran exceso de demanda generará un aumento del precio de la vivienda del 15%. Una elevada alza que ha conducido a algunos analistas, políticos y periodistas a indicar la aparición de una nueva burbuja. No obstante, desde mi perspectiva, no existe tal, pues no hay motivos económicos ni inmobiliarios que justifiquen su existencia. La coyuntura actual y la de 2007 son muy diferentes.

La principal característica que distingue un boom de una burbuja inmobiliaria es lo que sucede cuando el primero llega a su final. En los próximos años, considero muy improbable una abrupta reducción de las ventas y el precio. Podría ocurrir tal posibilidad si la banca tuviera problemas de solvencia, los tipos de interés aumentarían en una elevada medida en muy poco tiempo y el país entraría en una profunda y larga recesión.

Las tres posibilidades las descarto por completo. En la actualidad, la banca es mucho más prudente que dos décadas atrás. Por un lado, por la menor concesión de hipotecas a los hogares. En 2025, el crédito otorgado alcanzará los 85.000 millones €. En términos nominales y reales, un importe equivalente a un 50% y 34,3% del otorgado en 2006, respectivamente.

Por el otro, porque en su balance el importe de los depósitos de familias y empresas residentes en nuestro país supera al de los créditos concedidos a ellas, siendo esta una coyuntura inversa a la observada durante la última burbuja inmobiliaria. En julio de 2025, el superávit de los primeros ascendía a 317.000 millones €; en cambio, en diciembre de 2006, el déficit de los segundos era de 369.000 millones €.

En el próximo futuro, es más probable que el BCE baje sus tipos de interés a que los suba. Los principales motivos son la debilidad de la demanda de bienes en la zona euro, las expectativas de depreciación del dólar y el exceso de oferta de las principales materias primas energéticas.

No obstante, entre junio de 2022 y septiembre de 2023, el tipo de interés principal del BCE aumentó desde un 0% a un 4,5%. A pesar de ello, en el último año, el PIB creció un 2,5% y se crearon 749.000 empleos. Dos datos que explican por qué la tasa de morosidad de los bancos se mantuvo inalterada en un 3,54% y el mercado residencial solo quedó afectado por un resfriado, pues las transacciones disminuyeron en un 11%.

En 2007, el modelo económico español estaba basado en el endeudamiento con el extranjero. Por eso, el déficit exterior era muy elevado (9% del PIB) y cualquier borrasca que afectara a la economía mundial podía generar una recesión en el país. En 2025, su superávit se acercará al 4% del PIB y hasta el momento la nación ha sido inmune a las tormentas.

Desde una óptica inmobiliaria, existen tres factores que auguran la continuidad del actual boom durante al menos los dos próximos años: una escasa oferta, un elevado precio del alquiler y una gran demanda embalsada. Una coyuntura muy difícil de observar derivada de la prudencia de la banca, la inseguridad jurídica generada por el gobierno en el mercado de arrendamientos y el escaso número de jóvenes (menores de 40 años) que han adquirido una vivienda en los últimos diecisiete años.

En 2027, estoy convencido que el número de viviendas iniciadas no llegará a las 300.000 unidades. Si así sucede, la demanda continuará siendo superior a la oferta y el

precio seguirá subiendo. En primer lugar, porque la banca no financiará la compra de suelo a la mayoría de los promotores. En segundo, debido a la falta de mano de obra especializada. En tercero, porque en los dos próximos años se entregarán muy pocas viviendas de protección oficial.

En 2024, en las 52 capitales de provincia de España, el alquiler marcó un máximo histórico. En el actual año, en casi todas ellas el importe del arrendamiento ha aumentado. Debido a ello, la mayoría de los arrendatarios conseguirá un ahorro mensual si abandona el arriendo y adquiere una vivienda de similares características a la actual, pues la cuantía de la cuota hipotecaria será inferior a la del alquiler.

Para hacer el cambio, un gran número de jóvenes (menores de 40 años) solicitará ayuda a sus padres o abuelos. En concreto, les pedirán que les presten o donen, ya sea de manera oficial o privada, al menos el 20% del precio de la vivienda que no les financia el banco. Por dicho motivo, en el pasado año, las donaciones aumentaron un 14,9% y alcanzaron su máximo histórico (199.448).

En 2007, el porcentaje de hogares formados por personas entre 16 y 29 y 30 a 44 años, residentes en una vivienda de su propiedad, ascendía a un 58,1% y 74,3%, respectivamente. En 2024, ambas proporciones ya solo eran del 27% y 52,9%. Entre 16 y 44 años, la demanda embalsada sería de 1,5 millones de familias, si regresaran las facilidades hipotecarias observadas en 2007. En cambio, si volvieran las dificultades de 2023, dicha demanda ascendería a un millón de hogares.

En definitiva, en el ejercicio actual no hay ninguna burbuja inmobiliaria. En primer lugar, porque el elevado incremento del precio de la vivienda viene impulsado en mayor medida por una escasa oferta que por una elevada demanda. En segundo, debido a que no existe indicio alguno de un incremento notable de la primera ni tampoco de la desaparición súbita de la segunda.

Por tanto, lo que existe en la actualidad es un boom inmobiliario. Una coyuntura que durará bastantes años, pues en los próximos ejercicios vamos a asistir a un traslado masivo de los jóvenes (menores de 40 años) desde el mercado de alquiler al de compra. Nadie que piense a medio y largo plazo, pueda conseguir una hipoteca y sea sensato, preferirá la primera opción a la segunda si aquella es mensualmente más onerosa que esta.

Gonzalo Bernardos

Advisor de TRIOTECA

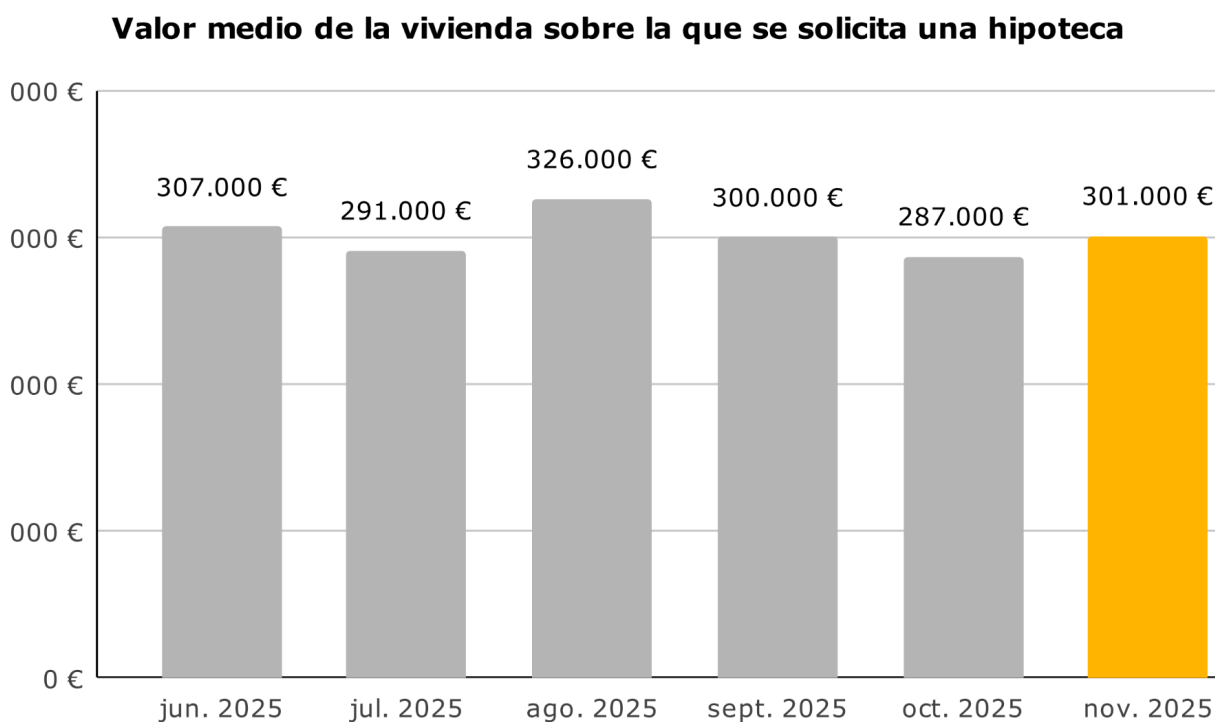
Profesor de economía, Universitat de Barcelona

Director del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria

Datos sobre la vivienda

/ Valor medio de la vivienda sobre la que se solicita una hipoteca

El precio medio de la vivienda registra un aumento en noviembre.



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

/ Tipo de vivienda

El 97,14% de las viviendas adquiridas en noviembre son de segunda mano, mientras que el 2,86% han sido viviendas de obra nueva.

Tipo de vivienda solicitada en noviembre de 2025

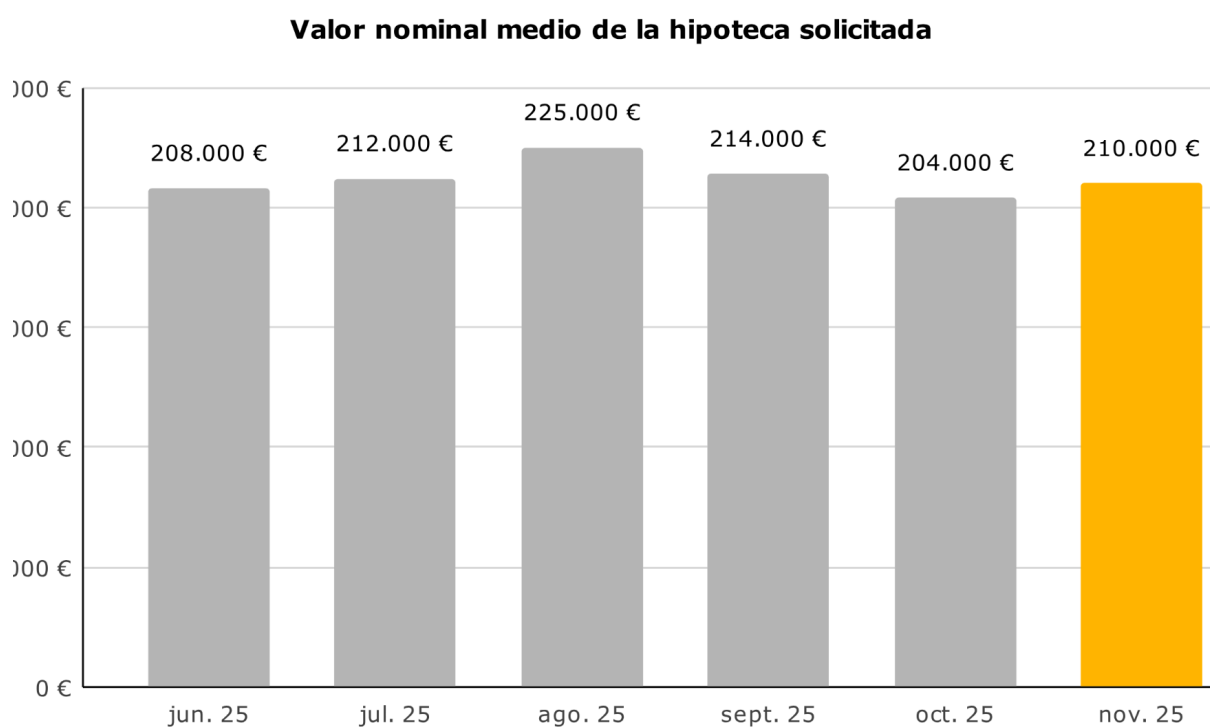


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Datos sobre hipotecas solicitadas

/ Valor nominal medio de la hipoteca solicitada

El valor nominal medio solicitado en las hipotecas contratadas aumenta respecto al registrado en octubre.



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

/ Tipo de interés formalizado

El tipo medio de las hipotecas mixtas en su periodo fijo es del 1,77%. Las fijas cierran en un TIN medio del 2,23%.

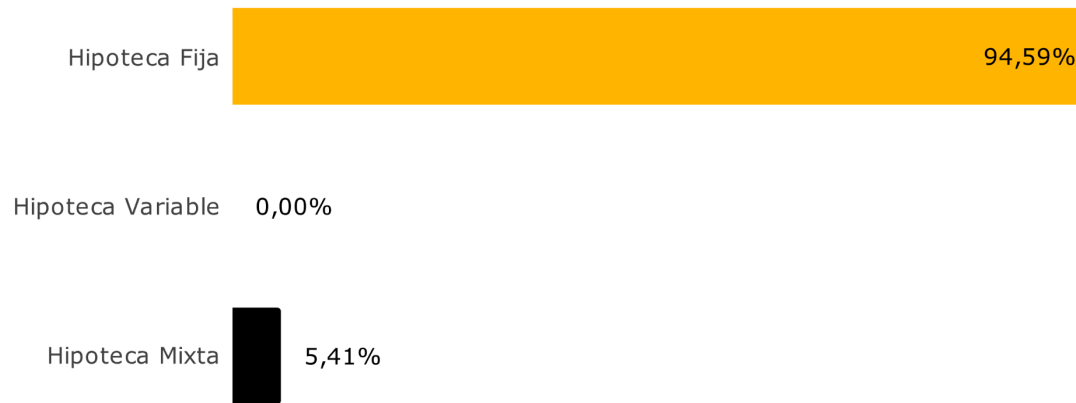
Tipo de interés formalizado en noviembre de 2025

	Interés medio firmado (TIN)	Plazo medio	Nº medio de bonificaciones	Bonificaciones más comunes
Hipoteca fija	2,23%	28	1,97	97% Nómina 49% Seguro de hogar 47% Seguro de vida
Hipoteca variable	-	-	-	-
Hipoteca mixta	1,77% y Eur + 0,61%	27	3	85% Nómina 85% Seguro de hogar 85% Seguro de vida

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

/ El interés que más se ha formalizado

La mayoría de las hipotecas solicitadas en noviembre son a tipo fijo y las variables desaparecen.



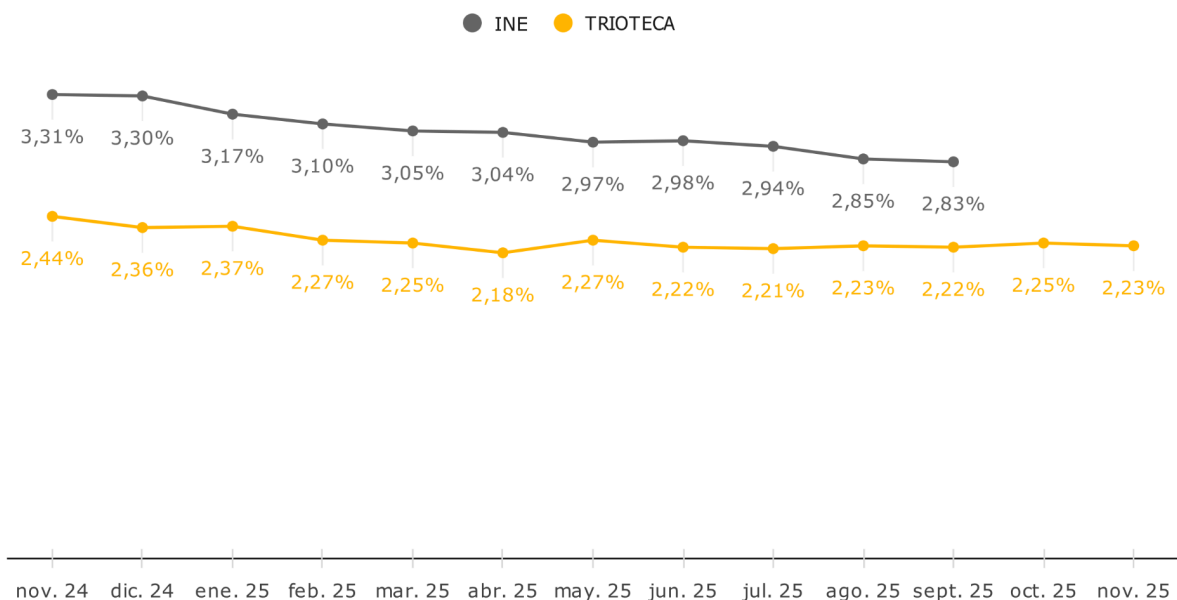
Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Evolución anual del tipo de interés

En las siguientes gráficas se puede visualizar el tipo de interés medio en España, tanto a tipo fijo como variable, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), y el de los usuarios que han formalizado una hipoteca con TRIOTECA. Es evidente que trabajar mano a mano con un experto hipotecario es la alternativa real para conseguir un tipo de interés competitivo.

Cintia Calvo

Evolución del interés fijo: últimos 12 meses

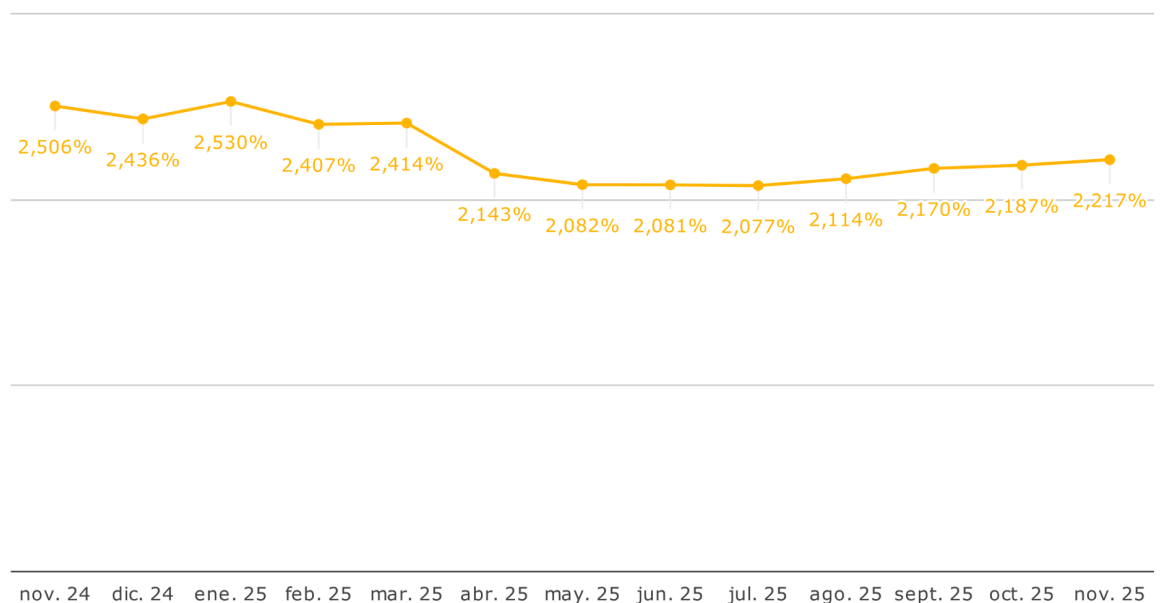


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Evolución del Euríbor

La media mensual del Euríbor en el mes de noviembre se encuentra en un 2,217%.

Evolución del Euríbor: últimos 12 meses



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Mejora de condiciones

Aquellas personas que han cambiado su hipoteca variable a fija en noviembre ahorran 151€ al mes. Desaparecen los cambios a tipo mixto.

noviembre de 2025: Mejora Trioteca de variable a fija

	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual
Nominal	221.505 €	221.505 €	
Plazo	24 años	24 años	
TIN	4,39%	2,2%	
Diferencial	2,22%	-	
Cuota	1.249 €	990 €	259 €

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

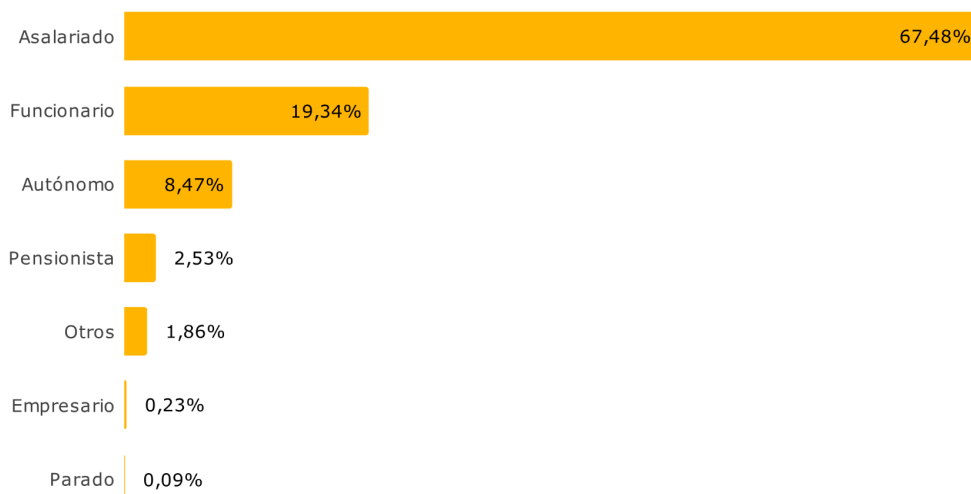
Noviembre de 2024: Mejora Trioteca de variable a mixta

	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual
Nominal	285.000€	285.000€	
Plazo	24 años	24 años	
TIN	3,09%	1,5%	
Diferencial	0,9%	-	
Cuota	1.399 €	1.180 €	219 €

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Perfil del solicitante de hipotecas

Este es el perfil de los contratantes de hipoteca en noviembre de 2025.



Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Edad media del perfil hipotecado

Nueva hipoteca firmada **38 años**

Mejora de condiciones firmada **41 años**

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Nuestros expertos opinan

“Cuando se acerca el cierre del año, muchos futuros compradores se plantean si no es mejor dejar la compra para el año siguiente, a esperas de que los bancos, ya con nuevos objetivos anuales en enero, bajen sus precios. Esto en 2025 es un error. Como pasa cada fin de año, los bancos que están cerca de llegar a objetivos, lanzan ofertas que solo se encuentran en canal mayorista, no en oficina, es por ese motivo que el último trimestre se firman de media más hipotecas que en el resto del año. En enero los contadores vuelven a cero, así que si se puede adelante con firmar antes que termine el año”.

Ricard Garriga

Director General en TRIOTECA

“Cambiar una hipoteca de variable a fija sigue siendo una buena decisión financiera. En noviembre el euríbor encadena su quinto mes consecutivo en ascenso. Sumando el diferencial, nos ubicamos en un tipo nominal que en muchos casos supera el 3%. Con el tipo de depósito al 2% simplemente ahora no tiene sentido tener una hipoteca variable, si de media en TRIOTECA firmamos el tipo fijo al 2,23% TIN sin prácticamente ninguna bonificación”.

Ricard Garriga

Director General en TRIOTECA

¿Necesitas más información?

El Centro de Estudios de TRIOTECA es el departamento de investigación de la compañía que analiza el sector hipotecario en España. Este centro elabora de forma periódica informes de sector a partir de los datos extraídos de TRIOTECA, la plataforma hipotech de referencia en España que acompaña al usuario en todo el proceso hipotecario.

Para ampliar la información ponte en contacto con nuestro equipo de expertos:

Atención al cliente: hola@trioteca.com

Prensa y medios de comunicación: press@trioteca.com

Sitio web: trioteca.com

Teléfono: 910 054 391