



Centro de Estudios

Análisis mensual: enero 2026

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



Índice

Resumen	3
Datos sobre la vivienda	8
Datos sobre hipotecas solicitadas	10
Evolución anual del tipo de interés	13
Evolución del Euríbor	14
Mejora de condiciones	15
Perfil del solicitante de hipotecas	16
Nuestros expertos opinan	17

Resumen

- En enero, el 93,87% de las hipotecas que se firman en TRIOTECA son a tipo fijo y el 6,13% a tipo mixto.
- La media del Euríbor se sitúa en enero en una media del 2,247%.
- El interés a tipo fijo medio firmado de TRIOTECA se sitúa en enero en el 2,25%. Las hipotecas mixtas cierran el mes de enero con una media del 1,68% en el periodo fijo, y del euríbor + 0,76% en el periodo variable.
- Mejorar las condiciones de la hipoteca con TRIOTECA en enero se traduce en un ahorro medio mensual de 134€ para quienes han optado por el tipo fijo y 391€ quienes eligieron el tipo mixto.
- El valor nominal medio de hipoteca que se solicita en enero es de 208.000€.
- El valor medio de la vivienda financiada en enero es de 328.000€.

¿Me conviene amortizar anticipadamente mi hipoteca?

Gonzalo Bernardos



En 2025, el plazo medio inicial de las nuevas hipotecas destinadas a la adquisición de vivienda fue de 25,4 años. Una duración mucho más elevada que la observada hace tres décadas (16 años), aunque significativamente inferior a la máxima histórica registrada en 2008 (28,1 años). No obstante, en promedio, su vida efectiva será sustancialmente más corta de la prevista.

Los principales motivos que reducirán su duración provendrán de la venta del inmueble adquirido, el cambio de una hipoteca por otra y la amortización anticipada del préstamo. Cuando una familia vende su vivienda, el comprador exige la transmisión del inmueble libre de cargas. Para satisfacer tal requisito, el vendedor debe destinar una parte del capital recibido a cancelar el crédito pendiente. Por eso, el préstamo no llegará a su vencimiento natural.

En teoría, los hogares pueden cambiar de banco, sin hacerlo de hipoteca. Una operación que se denomina subrogación y normalmente tiene como objetivo la disminución del tipo de interés sufragado. En la práctica, solo unos pocos podrán conservar el préstamo original, pues la entidad financiera que presenta la nueva oferta exige la cancelación del crédito.

En una subrogación, el banco que concedió el préstamo posee la última palabra, pues tiene la posibilidad de igualar las condiciones ofrecidas por su competidor. Si lo hace, el prestatario casi siempre preferirá continuar en él a trasladar su hipoteca a otro. Para eliminar dicha ventaja y asegurar la captación del cliente, la entidad oferente le impone la amortización total del préstamo y la contratación de uno nuevo.

Para numerosas personas, una hipoteca equivale a cargar cada día con una mochila a la espalda. Cuanto mayor es el capital adeudado, más pesa el petate. Por tanto, si amortizan anticipadamente una parte del préstamo, la carga disminuye y, si lo hacen por el importe pendiente, desaparece por completo. Después de efectuar la última operación, muchos hogares sienten un gran alivio, pues la propiedad de la vivienda donde residen ya no la comparten con el banco, sino que es completamente suya. Para dichas familias, el componente psicológico prima sobre el financiero. Por tanto, no se plantean si económicamente les conviene o no amortizar anticipadamente una parte o la totalidad del préstamo. En primer lugar, porque desconocen que, aunque paguen un precio (el tipo de interés) por disponer de un capital que no es suyo, pueden llegar a ganar poder adquisitivo con la hipoteca.

En segundo lugar, debido a que con el dinero ahorrado son incapaces de obtener una rentabilidad superior al tipo de interés abonado por la hipoteca. Por un lado, son adversos al riesgo y no están dispuestos a asumir pérdida alguna en sus inversiones. Por el otro, no saben dónde colocar su dinero, ya que carecen de cultura financiera y desconfían de las recomendaciones de los empleados de los bancos. Para la mayoría de ellos, su producto preferido es un depósito a plazo fijo, exactamente el mismo que el de sus progenitores.

Desde la perspectiva de la teoría económica, una hipoteca reduce el poder adquisitivo del prestatario cuando su tipo de interés real es positivo. Por tanto, al deudor puede interesarle devolver anticipadamente una parte del capital recibido. Para sus finanzas, la operación será positiva, si los rendimientos obtenidos por la amortización (ahorro en el pago de intereses) superan los conseguidos a través de la inversión en activos o productos financieros.

Por el contrario, un crédito incrementa el poder adquisitivo del deudor, si el tipo de interés real adopta un valor negativo. En este último caso, al hipotecado le conviene cancelar el crédito en la fecha inicialmente prevista, ya que el préstamo no es una pesada mochila, sino que equivale a una pequeña hucha en la que entran unos pocos billetes cada mes.

El caso inicial es el más frecuente y tiene lugar cuando el tipo de interés nominal supera a la tasa de inflación. El último constituye una excepción a la regla (el endeudamiento tiene un coste) y se da cuando la primera variable es inferior a la segunda. En ambas comparaciones, hay un supuesto implícito que actualmente no siempre se cumple: los salarios anuales de los trabajadores aumentan como mínimo en la misma cuantía que la inflación.

En los países desarrollados, entre 1945 y 73, dicho supuesto era el punto de partida de cualquier negociación salarial entre patronales y sindicatos. A partir de la década de los 80, ya no fue así. Por eso, en las últimas cuatro décadas, cuando una economía entraba

en recesión no era extraño observar una disminución de las remuneraciones de los trabajadores o un aumento inferior al del IPC.

En una hipoteca a tipo de interés variable, el prestatario difícilmente ganará poder adquisitivo. En primer lugar, porque su índice de referencia (el Euribor a un año) suele ser superior a la tasa de inflación del período. En segundo lugar, debido a que al hipotecado se le aplica dicho índice más un plus (por ejemplo, 0,5 puntos). En enero de 2026, en nuestro país, el tipo de interés real abonado en un préstamo de las anteriores características fue del 0,35%, pues el tipo nominal ascendió al 2,75% y el IPC se situó en un 2,4%.

No obstante, existen dos excepciones: un Euribor a un año sustancialmente inferior a la tasa de inflación y un IPC español más elevado que el de la zona euro. El primer caso sucede cuando la inflación ha aumentado de forma considerable, ha sorprendido al BCE y este aún no ha subido sus tipos de interés de referencia o lo ha hecho en una escasa medida. En otras palabras, el prestatario ha tenido suerte y ha logrado un elevado aumento de su poder adquisitivo durante un corto período de tiempo gracias a la errónea política monetaria del BCE.

Un ejemplo de ello lo encontramos en junio de 2022. En la zona euro, el tipo de interés principal del BCE era del 0%, el Euribor a un año estaba en un 0,85% y la tasa de inflación en España en un 10,2%. Si las condiciones del préstamo eran Euribor a un año más 0,5 puntos, el tipo nominal abonado se situó en un 1,35% y el real en un - 8,85%. En dicho mes, en la hucha virtual del prestatario no entraron unos pocos billetes, sino bastantes más de los que en el mejor de los casos se hubiera imaginado.

En los países con una política monetaria común, el segundo supuesto es más frecuente que el primero y también puede ser más duradero. Un ejemplo fue lo ocurrido en nuestro país en 2004. En dicho ejercicio, el tipo de interés principal del BCE fue del 2%, el Euribor a un año se situó en un 2,34% y la tasa de inflación media de la zona euro y España en un 2,1% y 3,5%, respectivamente. En una hipoteca de las anteriores características, el tipo de interés real del prestatario fue de un -0,66%.

En los préstamos a tipo fijo, la ganancia de poder adquisitivo es más duradera, si el prestatario aprovecha un período de “rebajas” para contratar una hipoteca a un tipo de interés reducido. Una opción que solo será posible si el tipo principal del BCE es incluso más bajo que el anterior. Por regla general, así sucede cuando los precios de los bienes suben muy poco, la economía de la zona euro está en recesión o estancamiento económico y el banco central pretende impulsar el crecimiento del PIB mediante una política monetaria expansiva.

Un ejemplo de lo anterior son los prestatarios que obtuvieron entre enero de 2021 y junio de 2022 una hipoteca a un tipo de interés del 1,5%. Durante la mayor de la vida del préstamo, obtendrán un aumento de su renta real anual, si en nuestro país la tasa media

de inflación del futuro es similar a la del pasado. Entre 1999 y 2025, dicha tasa fue del 2,4%.

A través del concepto tipo de interés real, la teoría económica ofrece una guía útil para determinar cuándo el endeudamiento genera una pérdida o ganancia de poder adquisitivo. Sin embargo, dicha referencia obvia por completo la actuación de la Hacienda Pública. Sus intervenciones no son siempre neutras y en ocasiones crean incentivos para amortizar por anticipado la hipoteca o para que coincida su vida efectiva con la inicialmente prevista.

La primera situación sucede cuando el gobierno establece una desgravación fiscal para la compra de la vivienda en el IRPF, aumenta la base máxima desgravable y el porcentaje de la deducción. También cuando incrementa el gravamen de los rendimientos obtenidos por las inversiones financieras en el impuesto sobre la renta. En 2013, la eliminación de la desgravación fiscal existente redujo el número de amortizaciones anticipadas. En definitiva, la mayor parte de los prestatarios que amortizan anticipadamente su hipoteca, ya sea de forma parcial o total, no evalúa previamente los pros y los contras de su decisión. Lo hacen porque pretenden dejar de compartir con el banco la propiedad de su vivienda, reducir o eliminar el gasto mensual que supone el abono de la cuota hipotecaria y evitar arriesgar el dinero ahorrado en una inversión que les puede proporcionar una mayor rentabilidad que la amortización, pero también la pérdida de una parte del capital invertido.

Desde una perspectiva económica, la decisión debería basarse en el signo del tipo de interés real. Si es negativo, el prestatario no habría de efectuar una amortización anticipada, pues la hipoteca, aunque resulte contraintuitiva, constituye un pequeño tesoro familiar. Si es positivo, la devolución del crédito antes de lo inicialmente previsto constituye un acierto, si el deudor es adverso al riesgo. En cambio, si es propenso, supone un error.

Por sí misma, la deuda no es el demonio de las finanzas, pues solo es maligna si es excesiva. Una advertencia aplicable al ahorro, al consumo de bienes e incluso al disfrute de los hobbies. El problema no es su existencia, sino su desproporción. Por eso, quien trabaja con ella debe saber cuándo conviene aumentarla y cuándo reducirla. El análisis del entorno macroeconómico suele ofrecer la respuesta adecuada.

Gonzalo Bernardos

Advisor de TRIOTECA

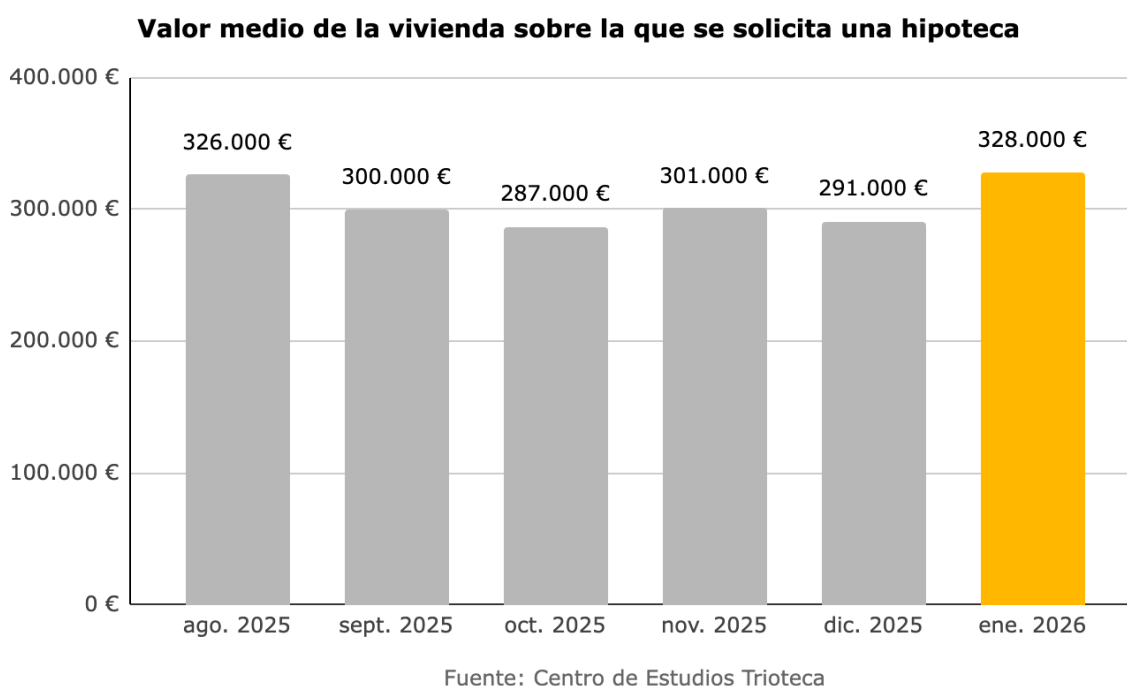
Profesor de economía, Universitat de Barcelona

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 enero.

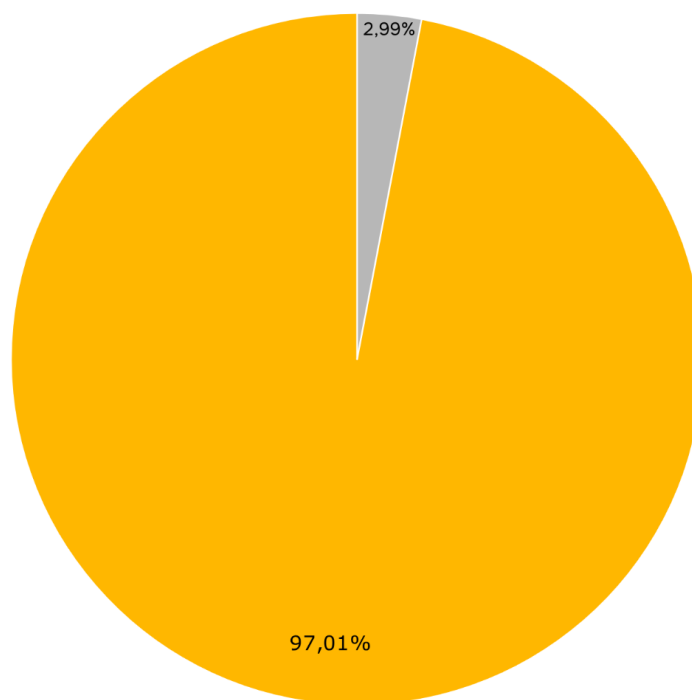


/ Tipo de vivienda

El 97,01% de las viviendas adquiridas en enero son de segunda mano, mientras que el 2,99% han sido viviendas de obra nueva.

Tipo de vivienda solicitada en enero de 2026

● Vivienda obra nueva (incluye autopromoción) ● Vivienda de segunda mano

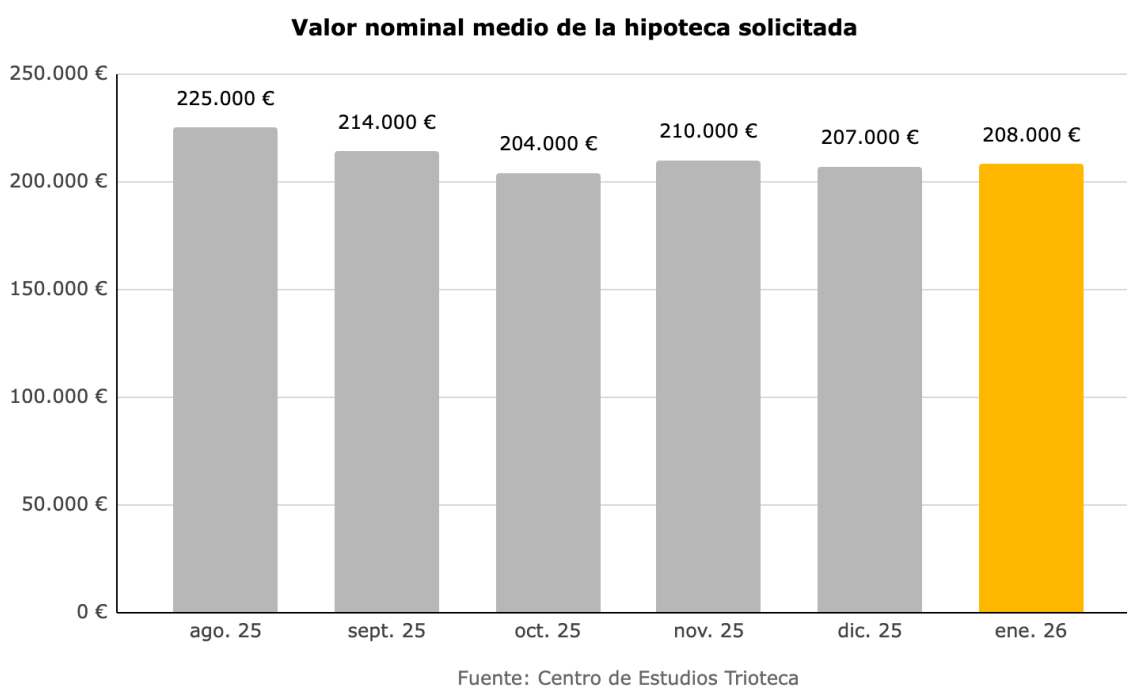


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

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 diciembre.



/ Tipo de interés formalizado

El tipo medio de las hipotecas mixtas en su periodo fijo es del 1,68%. Las fijas cierran en un TIN medio del 2,25%.

Tipo de interés formalizado en enero de 2026

	Interés medio firmado (TIN)	Plazo medio	Nº medio de bonificaciones	Bonificaciones más comunes
Hipoteca fija	2,25%	27	1,92	94,6% Nómina 45,6% Seguro de hogar 45,6% Seguro de vida
Hipoteca variable	-	-	-	-
Hipoteca mixta	1,68% y Eur + 0,76%	27	3	78% Nómina 89% Seguro de hogar 89% Seguro de vida

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

/ El interés que más se ha formalizado

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

Tipo de interés formalizado en enero de 2026

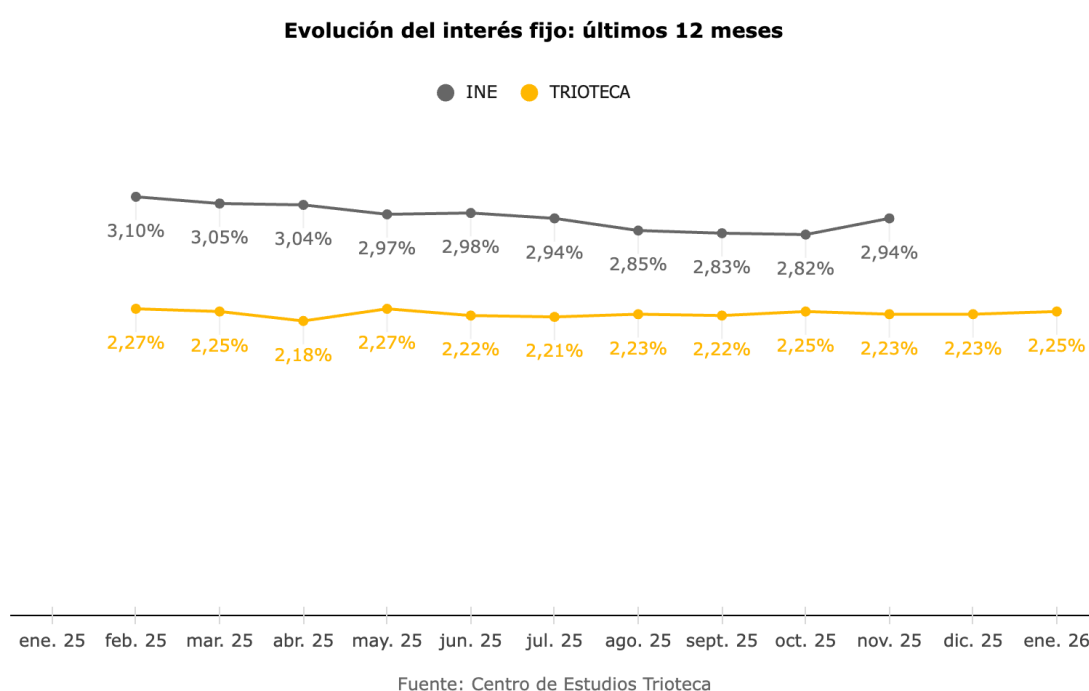


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

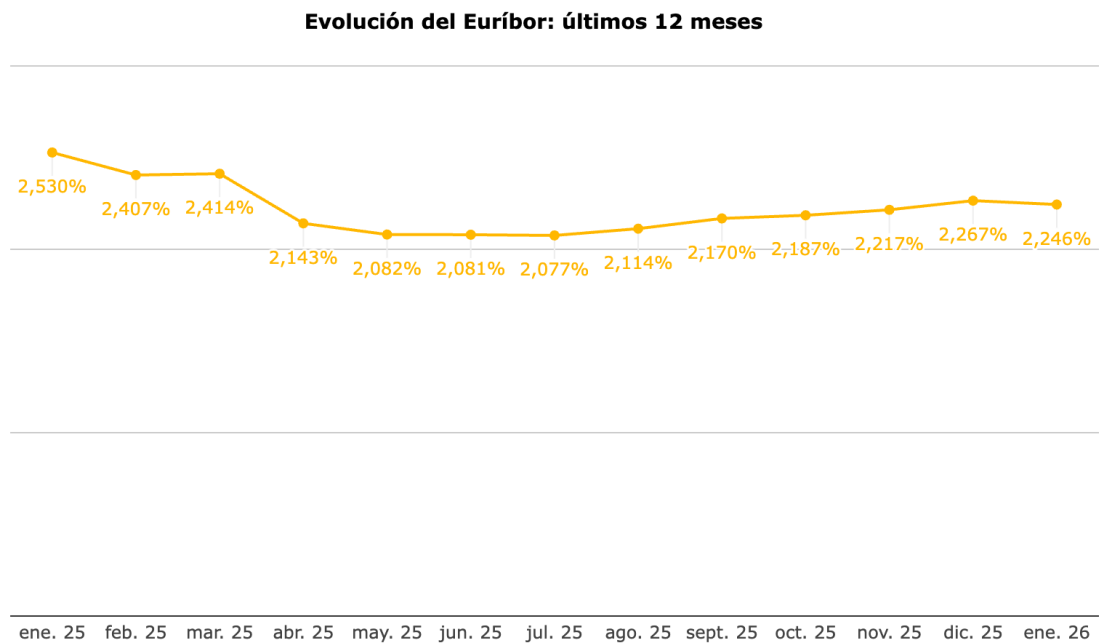
Evolución anual del tipo de interés

En las siguientes gráficas se puede visualizar el tipo de interés medio en España, 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.



Evolución del Euríbor

La media mensual del Euríbor en el mes de enero se encuentra en un 2,245%



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Mejora de condiciones

Aquellas personas que han cambiado su hipoteca variable a fija en enero ahorran 134€ al mes.

Enero de 2026: Mejora Trioteca de variable a fija

	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual
Nominal	202.052 €	202.052€	
Plazo	22 años	22 años	
TIN	3,48%	2,16%	
Diferencial	1,32%	-	
Cuota	1.082 €	948 €	134 €

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Enero de 2026: Mejora Trioteca de variable a mixta

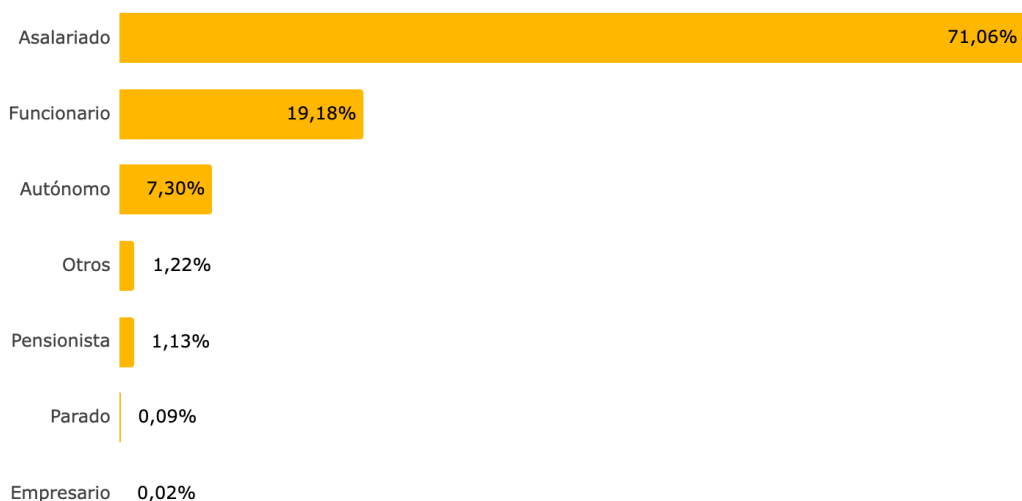
	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual
Nominal	215.000€	215.000€	
Plazo	25 años	25 años	
TIN	5,22%	1,82%	
Diferencial		0,55%	
Cuota	1.270 €	879 €	391€

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Perfil del solicitante de hipotecas

Este es el perfil de los contratantes de hipoteca en enero de 2026.

Ocupación del hipotecado en enero de 2026



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Edad media del perfil hipotecado

Nueva hipoteca firmada **37 años**

Mejora de condiciones firmada **40 años**

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Nuestros expertos opinan

“Hablar hoy de burbuja inmobiliaria es no mirar los datos, o no querer mirarlos. En 2006 se firmaban más de 5.300 hipotecas al día; hoy estamos en torno a 2.000. No hay exceso de crédito ni morosidad descontrolada: lo que hay es un problema estructural de oferta.”

Ricard Garriga

Director General en TRIOTECA

“La vivienda se ha encarecido con fuerza, pero al mismo tiempo la financiación se ha abaratado como no veíamos desde hace años. Eso ha sostenido el mercado y explica por qué seguimos viendo actividad, sin los desequilibrios financieros que provocaron la crisis de 2008.

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