



Centro de Estudios

Análisis trimestral abril - junio 2026

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



Índice

Resumen	3
Datos sobre la vivienda	9
Datos sobre hipotecas solicitadas	13
Evolución anual del tipo de interés	18
Evolución del Euríbor	19
Mejora de condiciones	20
Perfil del solicitante de hipotecas	22
Nuestros expertos opinan	25

Resumen

- En el segundo trimestre de 2026, el 89,62% de las hipotecas que se firman en TRIOTECA son a tipo fijo y el 10,38% a tipo mixto.
- El Euríbor repunta en junio hasta el 2,798%, rompiendo la estabilidad observada en los primeros meses del año.
- El interés a tipo fijo medio firmado en TRIOTECA en junio es del 2,36% TIN, mientras que según el INE el español medio la consigue al 2,86% TIN. La media trimestral se sitúa en el 2,30% TIN. En las hipotecas mixtas, el tipo medio firmado en junio es del 1,84% en el periodo fijo y Eur + 0,69% en el variable, mientras que la media trimestral se sitúa en el 1,86% TIN en el tramo fijo y Eur + 0,69% en el variable.
- Mejorar las condiciones de la hipoteca en junio con TRIOTECA se traduce en un ahorro medio mensual de 275€ para quienes han optado por el tipo fijo y 241€ a tipo mixto.
- El valor nominal medio de hipoteca en junio que se solicita es de 208.000€, y de 204.667€ a nivel trimestral.
- El valor medio de la vivienda en junio es de 299.000€. En el segundo trimestre de 2026, la media ha sido de 294.667€

¿EL BANCO DE ESPAÑA DEBERÍA LIMITAR LA CONCESIÓN DE HIPOTECAS?

Gonzalo Bernardos



Entre 2005 y 2007, la banca española generó una gran burbuja financiera, cuya principal repercusión fue la creación de una burbuja inmobiliaria. Las entidades financieras fueron muy espléndidas con los clientes que deseaban comprar una vivienda. A algunos hogares les hicieron un traje a medida y a otros les concedieron crédito, a pesar de que su solvencia era más que dudosa.

Dicha actuación creó una gran demanda artificial de vivienda y disparó la demanda total. La presión compradora superó con creces a la oferta disponible, a pesar de que en 2006 el número de viviendas iniciadas alcanzó su máximo histórico, con 725.751 unidades. El resultado fue la elevación del precio de los pisos a un nivel jamás visto y, en términos reales, incluso superior al actual en la mayoría de las ciudades medianas y grandes del país.

La burbuja financiera tuvo como principal causa una singular creencia ampliamente compartida por los directivos bancarios: el precio de la vivienda en España no puede bajar ni en una elevada cuantía ni durante un período prolongado. Una suposición contraria a la teoría económica, pero en principio respaldada por la experiencia histórica. Desde 1961, en términos nominales, el importe de los pisos solo descendió un 1,3% en 1992 y un 0,4% en 1993.

Esta convicción llevó a la banca a conceder a numerosos hogares hipotecas a tipo de interés variable por un importe equivalente al de precio de la

vivienda e incluso préstamos con cuotas crecientes. A los últimos, si les hubiera ofrecido un crédito convencional, habrían tenido dificultades incluso para afrontar las primeras mensualidades.

Las entidades financieras también tuvieron una gran predisposición a otorgar hipotecas a familias que debían destinar más del 40% de sus ingresos mensuales netos al pago de la cuota e incluso a trabajadores por cuenta ajena que carecían de un contrato indefinido. Entre 2005 y 2007, la prudencia bancaria brilló por su ausencia.

Entre 2008 y 2013, la explosión de las burbujas financiera e inmobiliaria provocó una larga y profunda crisis. A la hora de buscar responsables, políticos, analistas y periodistas dirigieron rápidamente su mirada hacia el Banco de España, ya que una de sus principales funciones consiste en supervisar a las entidades financieras y evitar sus excesos.

Entre 2005 y 2007, la institución monetaria hizo el papel de Don Tancredo: permaneció inmóvil y simuló que no se enteraba de nada. Por tanto, no adoptó ninguna medida para restringir la concesión de los préstamos de mayor riesgo. Una escasa morosidad convenció a sus responsables de que el extraordinario crecimiento del crédito no acabaría generando problemas de solvencia en las entidades financieras. La historia demostró lo contrario, a pesar de que la tasa de dudosidad en 2005 alcanzó su mínimo histórico: un 0,33%.

Para evitar cometer el mismo error, el Banco de España está analizando si debe limitar o no la concesión de hipotecas. Si finalmente lo hace, cometerá una nueva equivocación. En la actualidad, la coyuntura económica, financiera e inmobiliaria es muy diferente de la de hace dos décadas. Los principales motivos son los siguientes:

1) Una menor concesión de crédito. En 2006, las entidades financieras concedieron a los hogares 170.298 millones € para la compra de vivienda. En cambio, en 2025 únicamente otorgaron 82.749 millones €. No obstante, para realizar una comparación rigurosa entre ambos ejercicios, también debemos considerar el aumento de la población y la inflación acumulada durante los últimos veinte años.

En 2025, España contaba con 4.805.440 residentes más que en 2006 (un 10,7%), un período de tiempo en el que el IPC aumentó un 46,8%. Por tanto, en

términos reales, el crédito hipotecario concedido durante el primero año únicamente representó el 33,1% del otorgado en el último. No obstante, si lo contabilizamos por habitante, el porcentaje baja a un 29,9%. Debido a ello, podemos concluir que un importe exagerado ha sido sustituido por uno prudente.

Una muestra clara de esta conclusión la ofrece la comparación entre el número de viviendas vendidas y el de hipotecas concedidas. En una coyuntura financiera normal, las primeras superan a las segundas. En 2025, eso fue exactamente lo que ocurrió, pues la diferencia entre unas y otras se situó en 386.985 unidades.

En cambio, en una situación financiera excepcional, la cifra de préstamos otorgados puede llegar a superar a la de transacciones de inmuebles. Así sucedió en 2006, cuando las hipotecas concedidas sobrepasaron a las compraventas en 290.156 unidades. Un contexto muy difícil de observar, si no existe una intensa guerra comercial entre entidades financieras.

Dicha guerra permitió a los hogares financiar con una hipoteca, en lugar de un préstamo personal, la compra de un automóvil, nuevos muebles para su hogar o la reforma de la cocina y el baño. Además, facilitó la cancelación de una hipoteca y la apertura inmediatamente posterior de otra por un superior importe y un plazo más largo.

2) Una disminución del riesgo de los préstamos concedidos. En caso de impago, la recuperación por parte de los bancos del dinero prestado es más difícil de lograr cuanto menor es la diferencia entre la garantía aportada (el valor de tasación del inmueble) y el importe del préstamo pendiente de devolución.

Para el Banco de España, la mayoría de las hipotecas cuya cuantía supera el 80% del valor de tasación tiene un riesgo añadido. Para desincentivar su concesión, exigen a las entidades financieras la realización de provisiones adicionales. Al hacerlas, su capacidad para otorgar crédito disminuye y también la rentabilidad obtenida sobre los fondos propios (ROE).

En 2025, según el Banco de España, el porcentaje de préstamos cuyo importe supera el 80% del valor tasación de la vivienda fue del 11,3%, una proporción significativamente inferior al 16,9% observado en 2006. No obstante,

desde mi perspectiva, la diferencia real entre ambos ejercicios es mucho mayor de la reflejada por las estadísticas.

En 2006 y 2007, la mayoría de los hogares podía acceder a una hipoteca de tales características. En ambos ejercicios, de manera subliminal, las campañas publicitarias de algunas cajas de ahorros indicaban que si las familias necesitaban más dinero del habitual, estaban dispuestas a prestárselo. En cambio, en 2025 solo una minoría pudo obtener este tipo de financiación, integrada principalmente por funcionarios y hogares con ingresos elevados.

3) Las hipotecas fijas destronan a las variables. En 2006, el 97,7% de los préstamos otorgados fueron a tipo de interés variable. Las hipotecas mixtas prácticamente no existían y las fijas no eran competitivas. En dicho ejercicio, el tipo de interés de las últimas ascendió al 4,33%, siendo el de las variables del 3,75%. Unos porcentajes relativamente elevados y un significativo diferencial de tipos entre las primeras y las segundas hicieron que las hipotecas fijas no fueran interesantes para los prestatarios.

En 2025, las últimas fueron las más solicitadas, pues su cuota de mercado ascendió al 75%, siendo la de las mixtas del 15% y las de las variables del 8%. Unos datos que indican que un elevado aumento de los tipos de interés afectaría mucho menos a la morosidad hipotecaria que dos décadas atrás. Es lo que sucedió entre junio de 2022 y septiembre de 2023, cuando el BCE aumentó su tipo de interés principal desde el 0% al 4,5%. Para sorpresa general, la tasa de dudosidad hipotecaria no aumentó, sino que disminuyó desde el 2,67% al 2,53%.

4) Unas hipotecas más fáciles de pagar. Una hipoteca es más asumible cuanto menor es el porcentaje de los ingresos mensuales netos que los hogares destinan a ella. En 2007, las familias dedicaban el 50,4% de dichos ingresos a sufragar la cuota hipotecaria; en cambio, en 2025 solo un 34,3%. Por tanto, en la coyuntura actual, una disminución imprevista de la renta de los hogares hace mucho más probable que las familias puedan seguir atendiendo sus obligaciones financieras que hace dos décadas.

5) Una mayor demanda embalsada de vivienda. En 2007 había comprado una vivienda casi todos los que lo deseaban, incluso una parte de los hogares que a priori no podía hacerlo. Por tanto, la demanda embalsada era prácticamente nula. En cambio, en 2026 existe una muy elevada, pues durante la pasada década muy pocos jóvenes (menores de 40 años) pudieron adquirir un piso.

Desde mi perspectiva, los compradores potenciales alcanzarían el millón y medio de hogares, si el tipo de interés principal del BCE se situará a un nivel similar al actual. Por tanto, el Banco de España les perjudicaría y agravaría el problema de la vivienda actualmente existente, si limita la concesión de hipotecas.

Si lo hiciera, los principales afectados serían las parejas jóvenes. En primer lugar, porque son las que poseen menos ingresos, tienen un trabajo más inestable y la concesión de una hipoteca presenta un mayor riesgo para las entidades financieras. En segundo lugar, debido a que inicialmente son menos rentables para los bancos que otros colectivos, dada su menor capacidad de ahorro.

En definitiva, al Banco de España, los errores del pasado no deberían hacer que se equivocara en el presente. Entre 2005 y 2007, la institución monetaria incumplió una de sus principales funciones al permitir numerosos excesos a los bancos y las cajas y volvería a fallar en 2026 si limitara la concesión de préstamos destinados a la compra de viviendas.

Hasta hace poco, los automóviles podían ser fantásticos, pero solo funcionaban si disponían de gasolina o gasóleo. El combustible del mercado residencial y una de las principales herramientas para solucionar el problema de la vivienda es una elevada disponibilidad de crédito. Si no llega en un nivel suficiente a las jóvenes parejas, su acceso a un piso de propiedad no mejorará, sino que empeorará.

Gonzalo Bernardos

Advisor de TRIOTECA

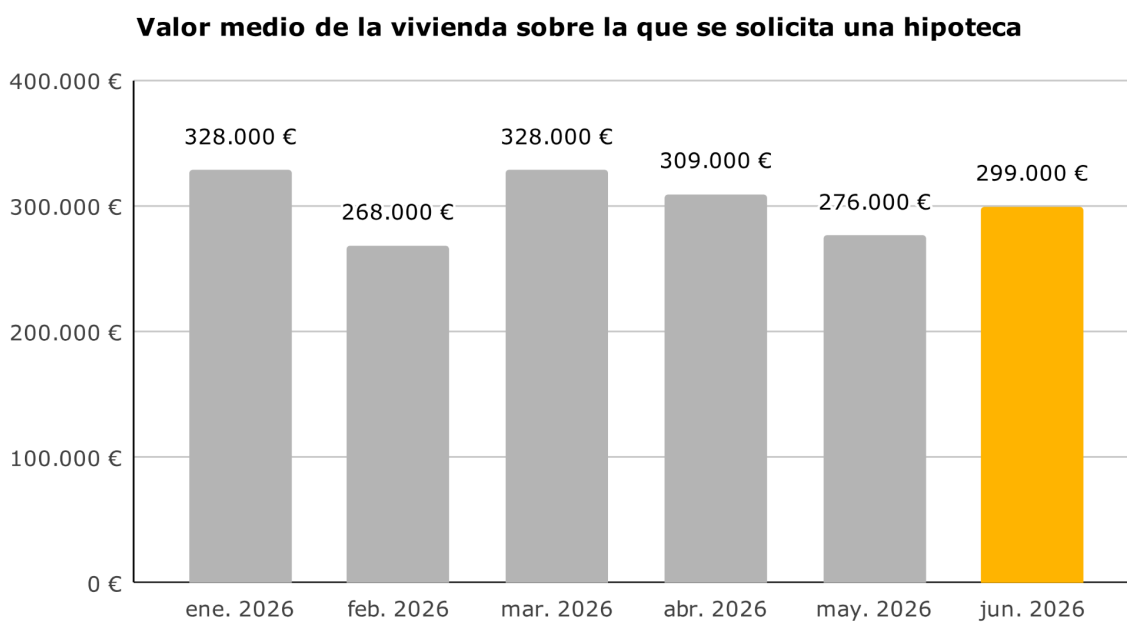
Profesor de economía Universitat de Barcelona

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

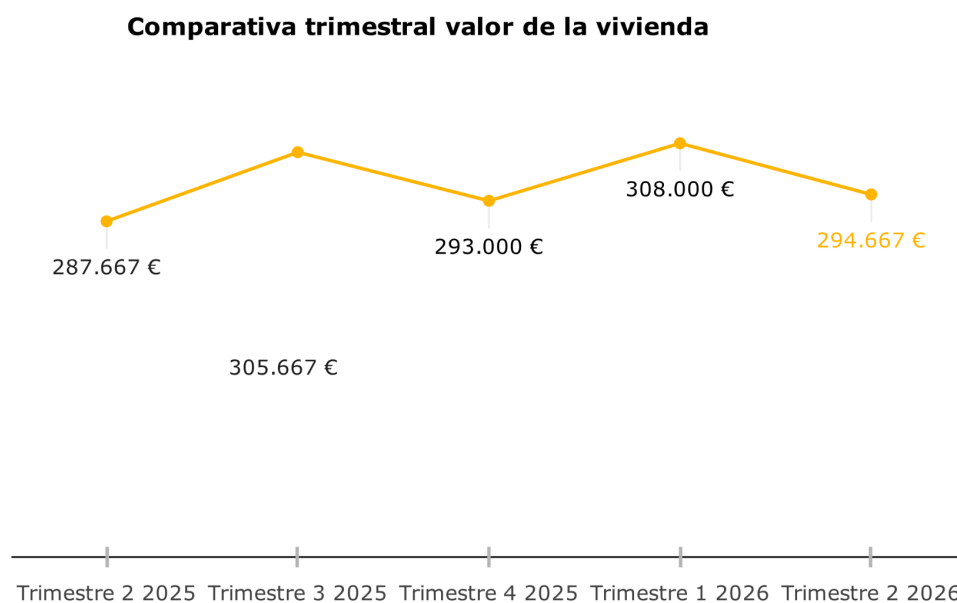
El precio medio de la vivienda aumenta en junio, con un valor de 299.000€



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

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

El precio medio de la vivienda disminuye en el segundo trimestre de 2026 hasta los 294.667€, frente a los 308.000€ del trimestre anterior.



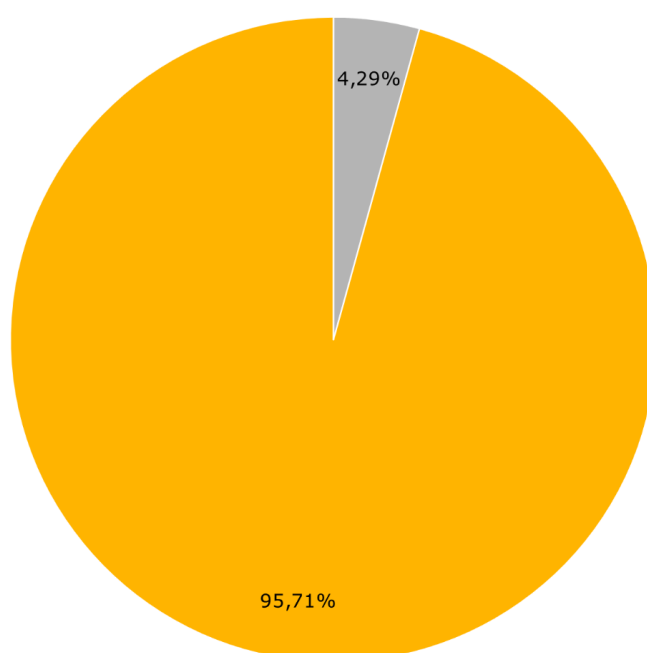
Fuente: Centro de Estudios Trioteca

/ Tipo de vivienda

El 95,71% de las viviendas adquiridas en junio son de segunda mano, mientras que el 4,29% corresponden a obra nueva.

Tipo de vivienda solicitada en junio de 2026

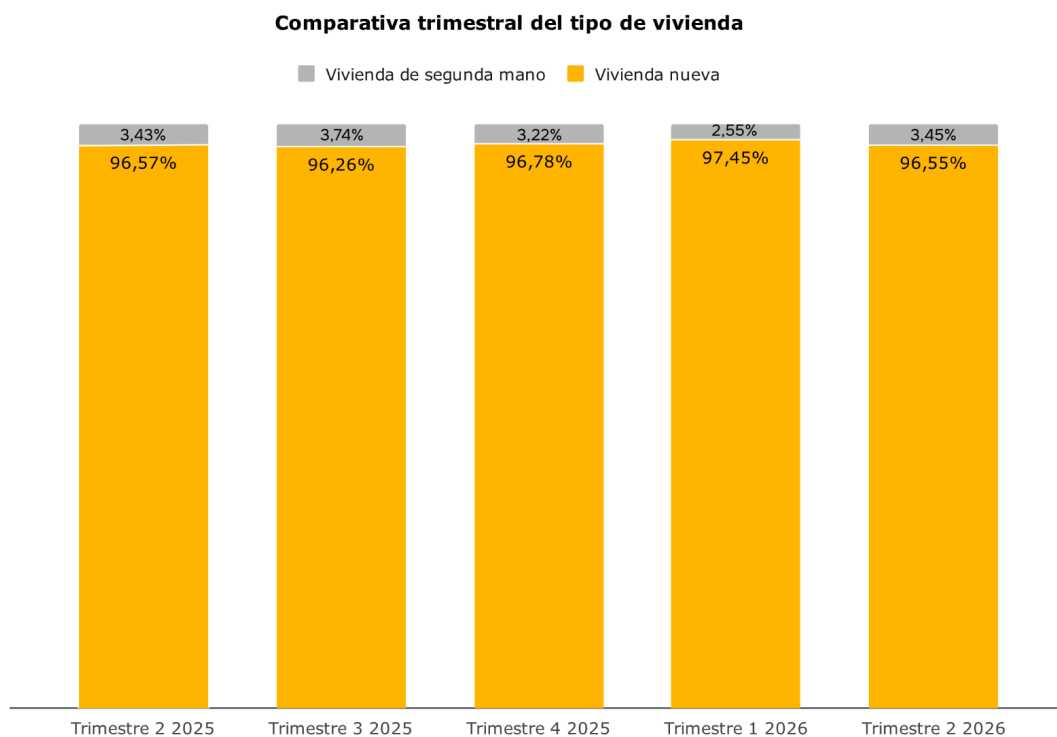
● Vivienda obra nueva (incluye autopromoción) ● Vivienda de segunda mano



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

/ Tipo de vivienda

El 96,55% de las viviendas adquiridas en el segundo trimestre de 2026 son de segunda mano, frente al 97,45% del trimestre anterior, mientras que la obra nueva aumenta su peso hasta el 3,45%.

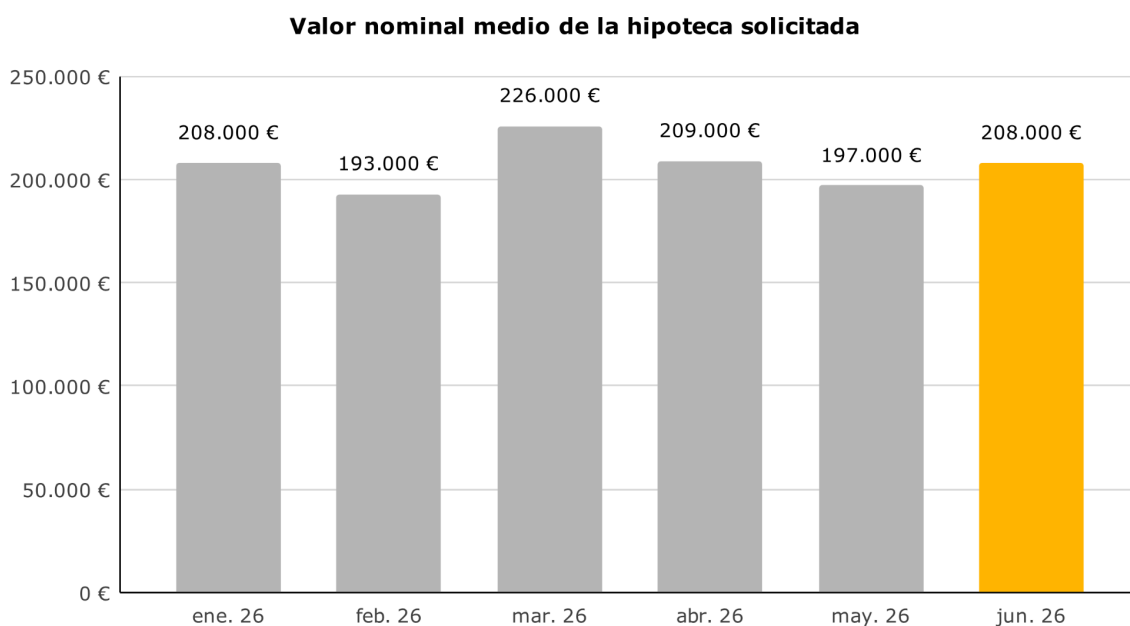


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Datos sobre hipotecas solicitadas

/ Valor nominal medio de la hipoteca solicitada

El valor nominal medio de las hipotecas solicitadas aumenta en junio hasta los 208.000€, frente a los 197.000€ del mes anterior.

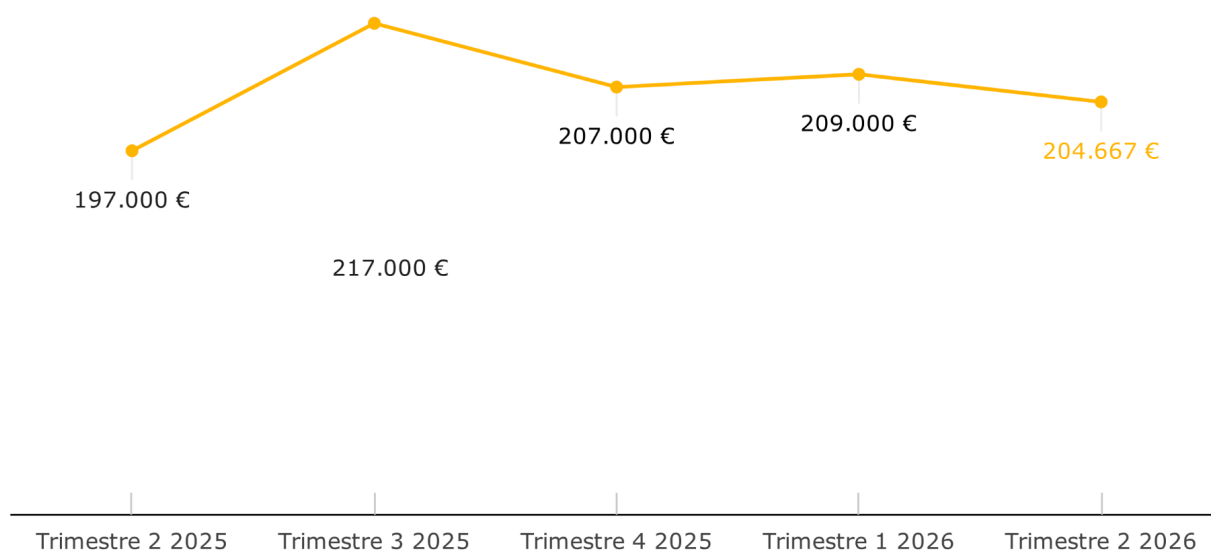


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

/ Valor nominal medio de la hipoteca solicitada

El valor nominal medio de las hipotecas solicitadas disminuye ligeramente en el segundo trimestre de 2026 hasta los 204.667€, frente a los 209.000€ del trimestre anterior.

Comparativa trimestral del valor nominal medio de la hipoteca soliciada



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

/ Tipo de interés formalizado

El tipo medio de las hipotecas fijas se sitúa en el 2,36% en junio de 2026, mientras que el tipo medio de las hipotecas mixtas es del 1,84% en su tramo fijo y Eur + 0,69% en el variable.

Tipo de interés formalizado en junio de 2026

Tipo	Interés medio firmado (TIN)	Plazo medio	Nº medio de bonificaciones	Bonificaciones más comunes
Fijo	2,36%	28	1,82	93,7% Nómina 38,8% Seguro de hogar 36,1% Seguro de vida
Variable	-	-	-	-
Mixto	1,84% y Eur + 0,69%	29	3,13	100% Seguro de hogar 95,8% Seguro de vida 87,5% Nómina

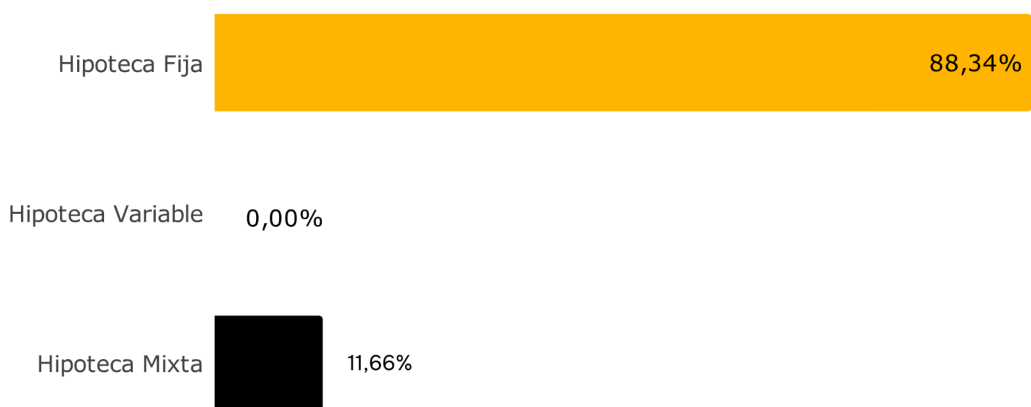
Comparativa trimestral del tipo de interés formalizado

Tipo		T3 2025	T4 2025	T1 2026	T2 2026
Fijo	Interés firmado (TIN):	2,22%	2,24%	2,28%	2,30%
	Plazo (años):	28	28	28	28
	Nº de bonificaciones:	2,1	2	2	2
Variable	Interés firmado (TIN):	-	-	-	
	Plazo (años):	-	-	-	
	Nº de bonificaciones:	-	-	-	
Mixto	Interés firmado (TIN):	Tramo fijo: 1,64% Tramo var: EUR+0,94%	Tramo fijo: 1,64% Tramo var: EUR+0,94%	Tramo fijo: 1,79% Tramo var: EUR+0,68%	Tramo fijo: 1,86% Tramo var: EUR+0,69%
	Plazo (años):	27	27	27	27
	Nº de bonificaciones:	2,8	2,9	3	3

/ El tipo de hipoteca más formalizado

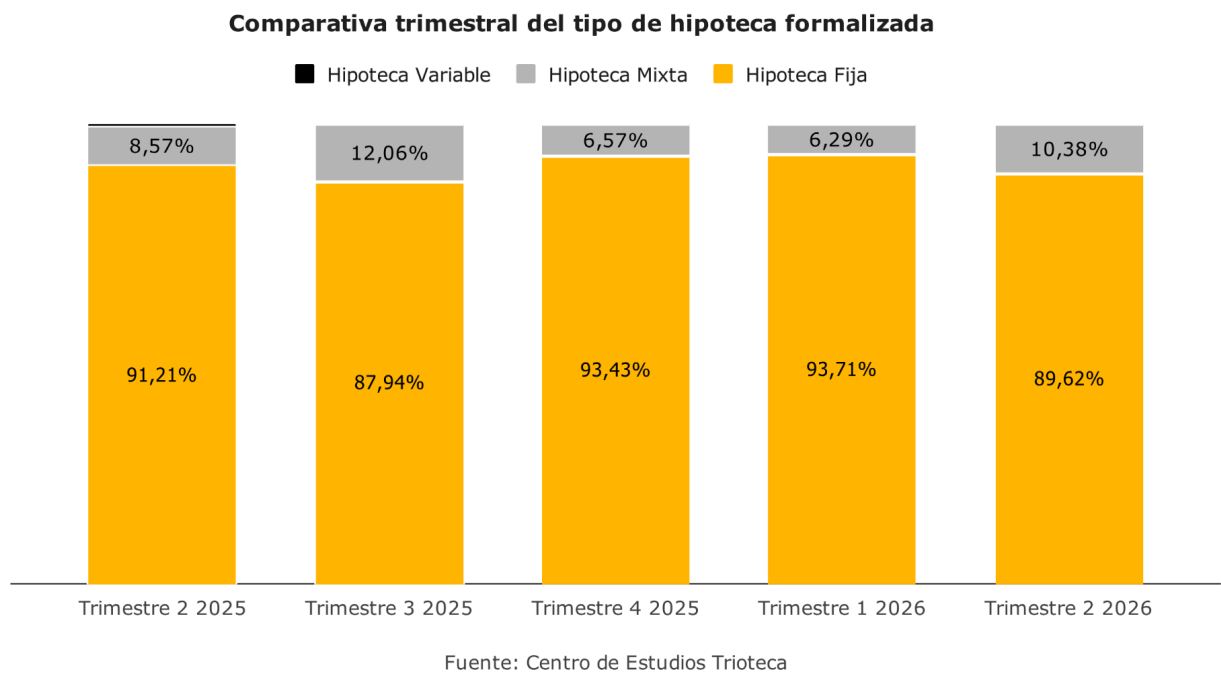
La mayoría de las hipotecas formalizadas en junio son a tipo fijo, representando el 88,34% del total, frente al 11,66% de hipotecas mixtas.

Tipo de interés formalizado en junio de 2026



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

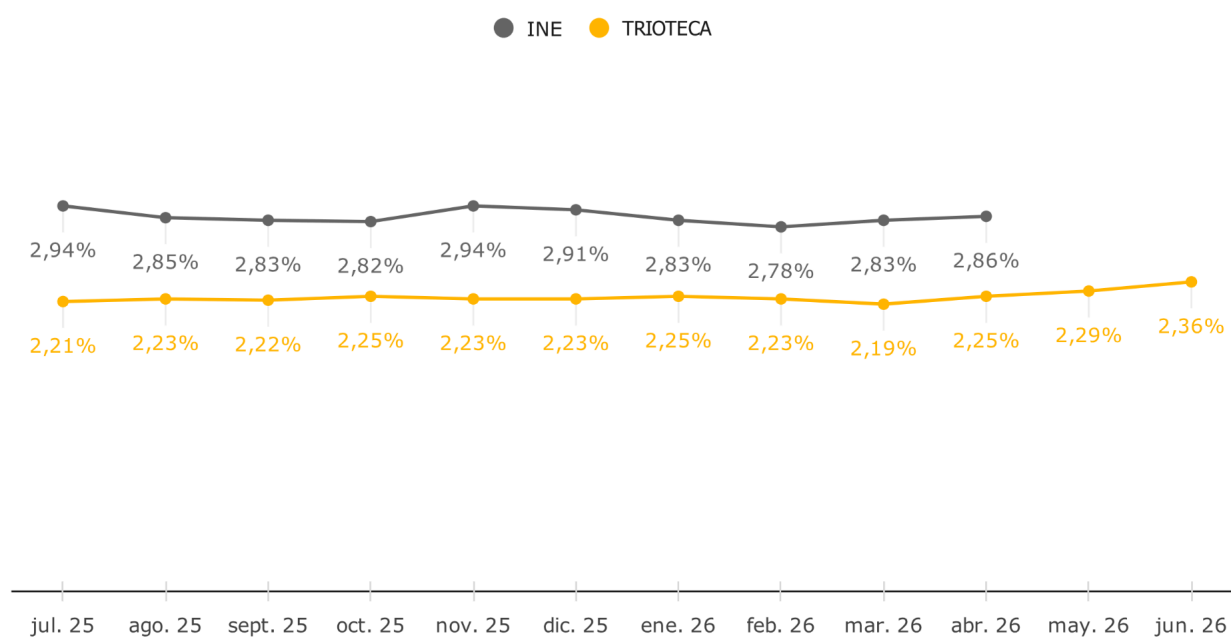
El tipo fijo es el protagonista absoluto del mercado a nivel trimestral.



Evolución anual del tipo de interés

En las siguientes gráficas se puede visualizar el tipo de interés medio en España a tipo fijo, 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 interés fijo: últimos 12 meses

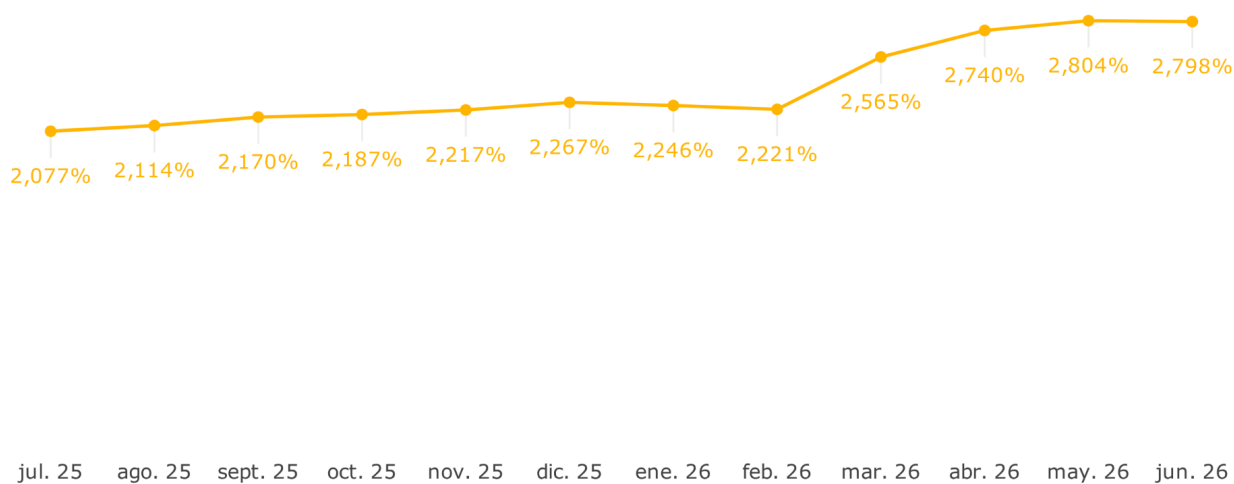


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Evolución del Euríbor

El Euríbor repunta en junio hasta el 2,798%, rompiendo la estabilidad observada en los primeros meses del año.

Evolución del Euríbor: últimos 12 meses



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Mejora de condiciones

El ahorro por mejora de condiciones varía en función del tipo de hipoteca, alcanzando los 265€ mensuales en el paso de variable a fija y los 241€ de variable a tipo mixta.

Junio de 2026: Mejora Trioteca de variable a fija

	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual 265 €
Nominal	199.096 €	199.096 €	
Plazo	21 años	21 años	
TIN	4,85%	2,30%	
Diferencial	2,05%	-	
Cuota	1.251€	986 €	

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Junio de 2026: Mejora Trioteca de variable a mixta

	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual 241 €
Nominal	146.902 €	146.902 €	
Plazo	22 años	22 años	
TIN	5,15%	2% [tramo fijo]	
Diferencial	2,35%	Eur + 0,45%	
Cuota	931 €	690 €	

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Mejora de condiciones

El ahorro por mejora de condiciones se mantiene en niveles elevados, aunque varía en función del tipo de hipoteca.

Comparativa trimestral de la mejora de condiciones

	T3 2025	T4 2025	T1 2026	T2 2026
Mejora a Fija	223€	235€	187€	211€
Mejora a Mixta	263€	263€	205€	214€

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

Perfil del hipotecado

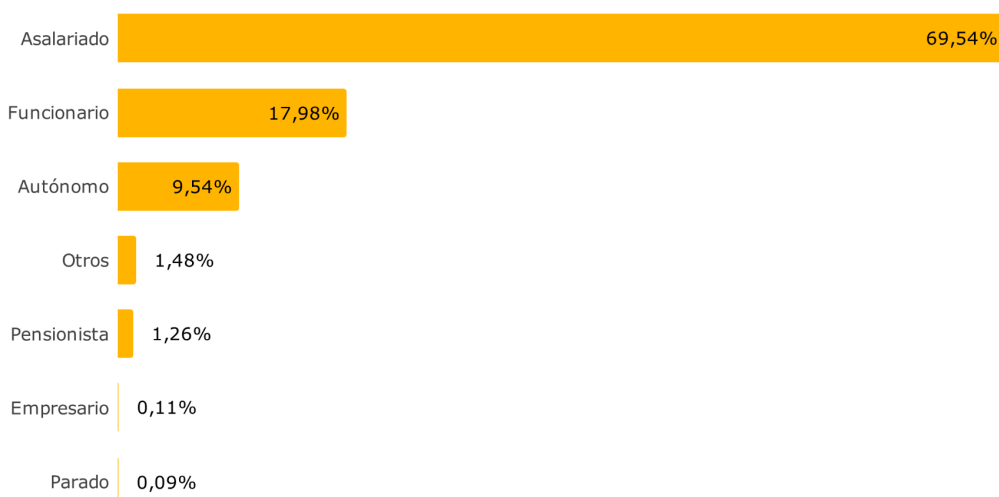
Este es el perfil del hipotecado en junio de 2026.

Edad del hipotecado en junio de 2026

Edad media	39 años
Nueva hipoteca solicitada	38 años
Mejora de condiciones solicitada	45 años
Nueva hipoteca firmada	38 años
Mejora de condiciones firmada	44 años

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

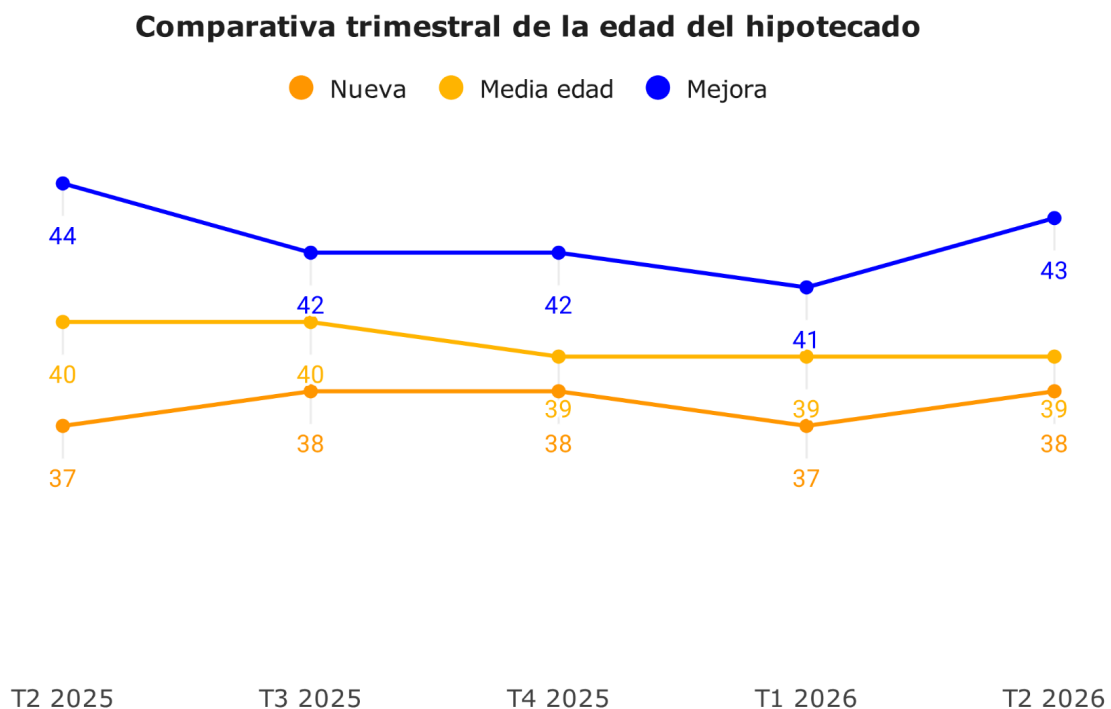
Ocupación del hipotecado en junio de 2026



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

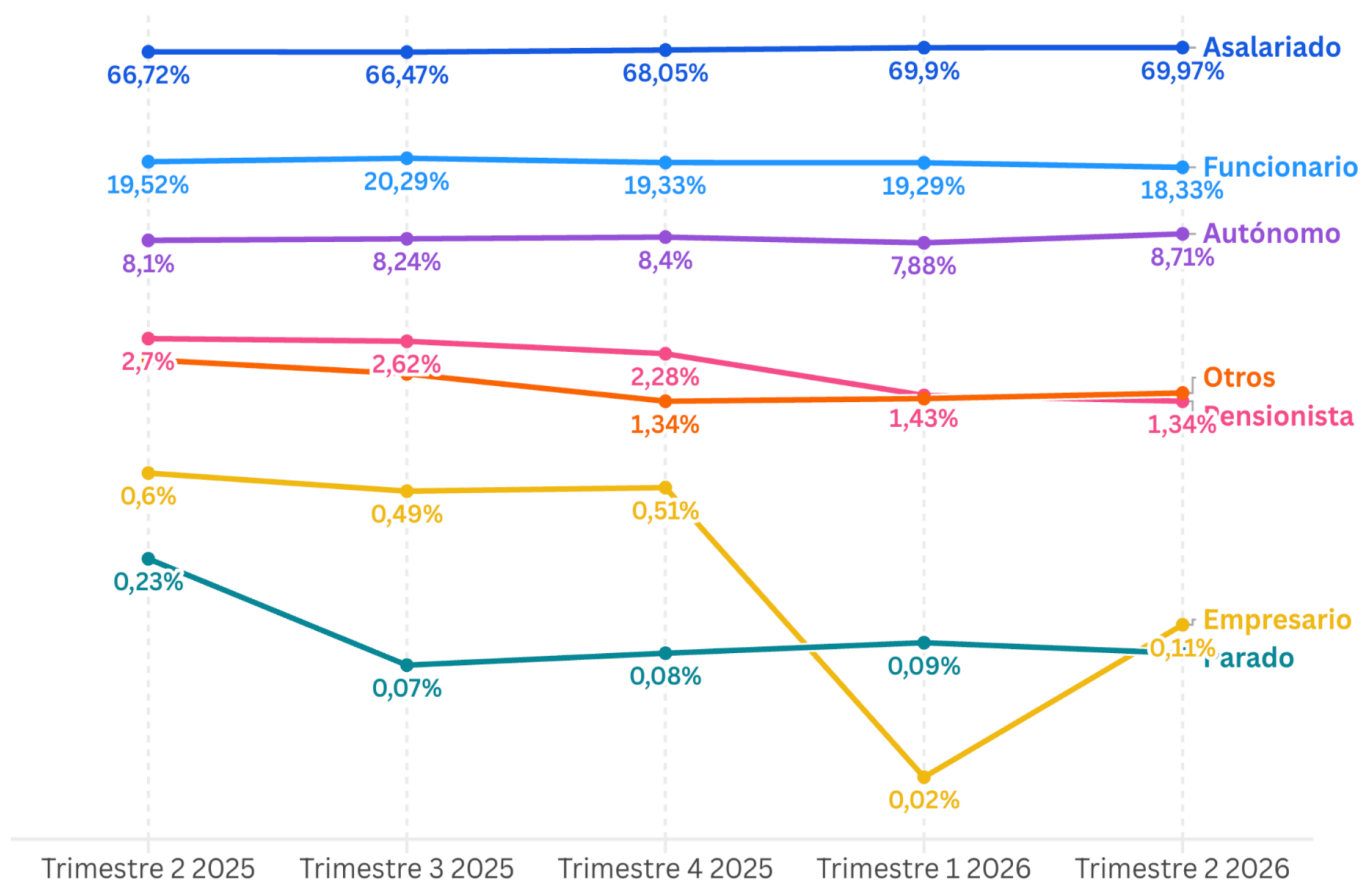
Perfil del hipotecado

En el siguiente gráfico se analiza la edad media diferenciando entre quienes solicitan una nueva hipoteca, la media general y de aquellos que buscan mejorar sus condiciones.



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

Comparativa trimestral del perfil del hipotecado según ocupación



Nuestros expertos opinan

“Los datos vuelven a demostrar que no todas las hipotecas son iguales. Mientras el español medio firma una hipoteca fija al 2,86% TIN según el INE, en TRIOTECA estamos cerrando operaciones al 2,36% TIN. Esa diferencia no es menor: es el resultado de tecnología, volumen, negociación con bancos y acompañamiento experto. En una decisión financiera tan importante como comprar una vivienda, unas décimas de diferencia pueden suponer miles de euros de ahorro durante la vida del préstamo.”

“El Euríbor no está reaccionando de forma automática a cada movimiento de tipos, porque en realidad este índice suele hacer los deberes por adelantado. Ya había descontado buena parte del escenario actual y, por eso, aunque veamos movimientos puntuales, el mercado hipotecario se mantiene mucho más estable de lo que muchos esperaban. La lectura importante para las familias es que no hay que mirar solo el Euríbor de hoy, sino entender hacia dónde se están moviendo los bancos y qué condiciones reales se pueden cerrar ahora.”

“Lo que sí estamos viendo con claridad es un encarecimiento progresivo de las hipotecas fijas. Después de meses con condiciones muy competitivas, algunos bancos empiezan a ajustar precios y esto puede marcar un cambio de ciclo. Por eso, aquellas familias que estén pensando en comprar vivienda o firmar una hipoteca deberían moverse antes de que termine el verano. En hipotecas, esperar unas semanas puede parecer poco, pero puede acabar suponiendo miles de euros de diferencia durante la vida del préstamo.”

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