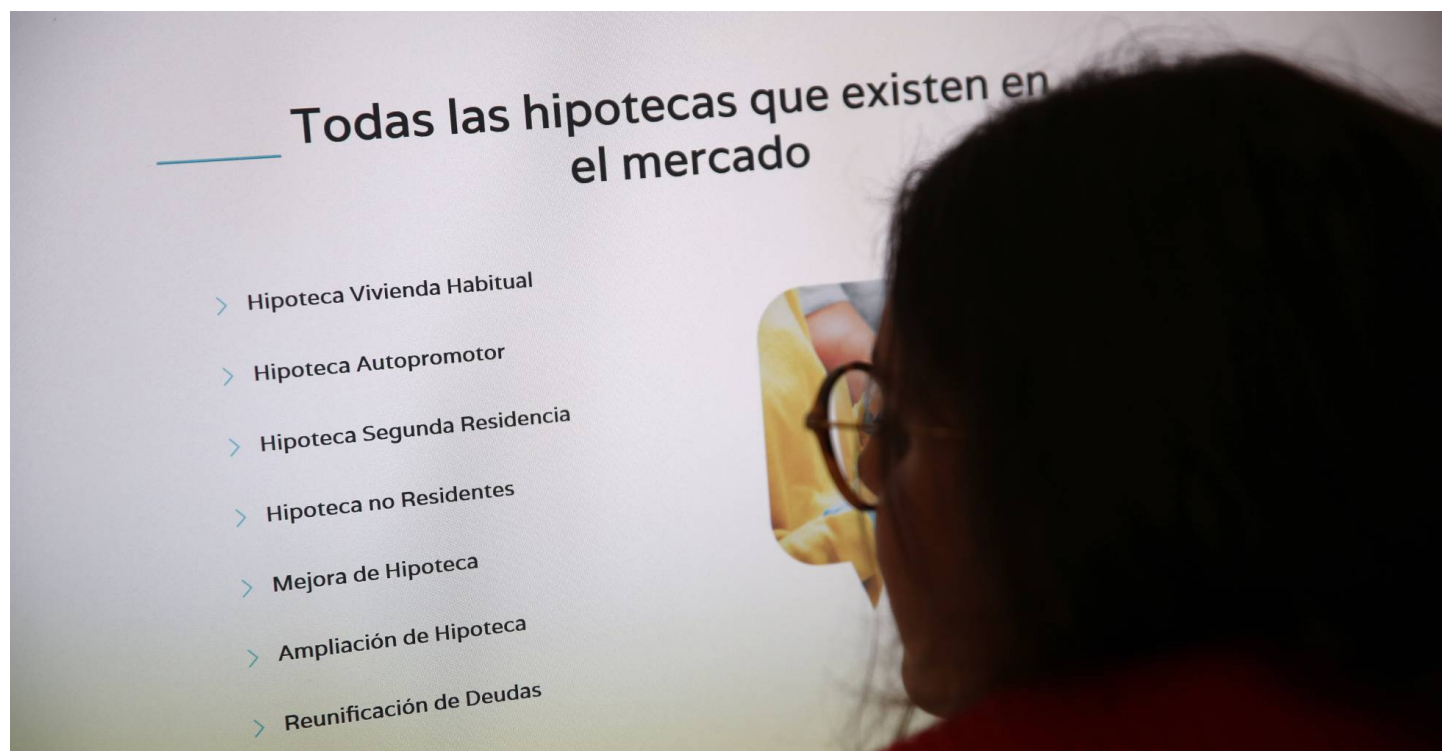


Hipotecas digitales: cómo ahorrarse hasta 40.000 euros en intereses

Los clientes que ya no acuden a la entidad financiera ahorran tiempo, gestiones y pueden alcanzar una importante rebaja en el coste total del préstamo usando la nueva tecnología hipotecaria

SANDRA LÓPEZ LETÓN

Madrid - 23 NOV 2019 - 08:46 CET



En el último año han nacido nuevas empresas volcadas en el negocio de las hipotecas a distancia. **DAVID G. FOLGUEIRAS**

En lo que cualquiera tarda en hacer la compra en un supermercado a través de Internet, se puede [contratar una hipoteca online](#). Los consumidores españoles, más que acostumbrados ya a las gestiones a distancia, empiezan a perder el miedo a esta nueva forma de elegir y suscribir una hipoteca. Ahorran tiempo, esfuerzo y dinero. Esta confianza es un buen empujón para el mercado de las *hipotech* o tecnología hipotecaria, en pleno crecimiento en España.

Hace tan solo uno o dos años, la idea de contratar *online* un producto tan complejo como una hipoteca era simplemente marciana. Nada podía ser mejor que el banco de toda la vida y el gestor de carne y hueso. Pero algo ha cambiado. Cerca del 45% de los consumidores dicen estar dispuestos a contratar su hipoteca íntegramente a través de Internet, un porcentaje que sube en más de 10 puntos respecto al año pasado, según un estudio del comparador financiero HelpMyCash. “La gestión a distancia parece haber ganado un buen número de adeptos en los últimos 12 meses”, apuntan. Además, la personalización convencería a un tercio de los reticentes.

PUBLICIDAD



Repetir el video

inRead invented by Teads

Al giro de timón ha ayudado la eclosión de nuevas *fintech*, volcadas en el negocio de las hipotecas a distancia. “Contabilizamos 10 empresas que ofrecen tecnología hipotecaria y la mayoría, más del 70%, se han fundado en 2018 o 2019. Solo se encuentran en Madrid y Barcelona, el tamaño medio es de 10 empleados y se concentran en el ámbito residencial”, según datos del Mapa Proptech de Savills Aguirre Newman. Todas las compañías están en fase de crecimiento y cerrando rondas de financiación.

Estas firmas son *brokers* hipotecarios *online* que intermedian entre las entidades financieras y el cliente, al que acompañan a distancia en todo el proceso de comparación,

elección, negociación y contratación, simplificando y centralizando todos los trámites. Son mucho más que los comparadores de hipotecas. “Nuestro trabajo es encontrar las mejores ofertas del mercado, ya que el ahorro en intereses entre la mejor y la peor hipoteca (de 200.000 euros a 30 años) es de 30.000 a 40.000 euros”, comenta Juan Ferrer, cofundador de Hipoo. Garantizan menos papeleo, ningún desplazamiento —salvo para ir al notario a firmar la escritura del préstamo—, un gestor personal, y ofertas personalizadas de inmediato en el ordenador, la tableta o el móvil. El proceso es gratuito para el cliente, ya que los bancos son los que pagan una comisión que suele estar entre el 0,5% y el 1%.

Algunos nombres son Hipoo, Helloteca, Trioteca, Finteca o Prohipotecas. Estas compañías firman acuerdos comerciales con las principales entidades financieras, lo que les está convirtiendo en grandes aliados. El último movimiento lo ha protagonizado iAhorro y Bankia, por el que la plataforma ofrece las hipotecas del banco. “En los últimos meses hemos notado un aumento del número de personas que se interesan por la contratación de hipotecas de forma *online*”, señala Simone Colombell, director de Hipotecas de iAhorro.com. El 40% de los ciudadanos se acercan a estas plataformas, añade.

La tecnología es su mejor baza. “Un *bot* dotado de inteligencia artificial escanea múltiples prestamistas bancarios, verifica los datos del usuario y analiza sus particularidades para determinar si puede adquirir la vivienda y en qué condiciones”, comentan en Hipoo, que opera desde 2018. “Más de 2.800 personas han probado esta nueva forma de contratar una hipoteca”, apunta Ferrer. Su cliente ronda los 38 años, pide hipotecas de cerca de 250.000 euros en Madrid, Barcelona y Valencia y tiene un salario neto mensual de más de 2.500 euros.

Esta *fintech* acaba de dar un paso más, creando el primer *marketplace* hipotecario que permite adaptar las ofertas para que los clientes puedan jugar con las vinculaciones —seguro de vida, de hogar, plan de protección de pagos...— y comprobar en directo el impacto sobre el TIN, la cuota, los intereses y la TAE. “Los usuarios pueden construir una hipoteca totalmente adaptada a sus necesidades y preferencias”, dice Ferrer.

Las nuevas tecnologías y los cambios de hábitos de los consumidores están influyendo en la transformación digital del sector financiero, como ya ha ocurrido en otros negocios (inmobiliario, mensajería de cercanía, taxi, licencias VTC...). “Ofrecerá muchas más

oportunidades cuando la formalización de las hipotecas sea totalmente digital”, afirma Juan Pablo Caturini, cofundador y consejero delegado de Helloteca. Esta firma se estrenó en 2018. “Mejoramos la productividad y eficiencia de los procesos, realizamos un *prescoring* genérico que nos permite dar opciones de varios bancos en una sola operación y gestionar en nuestra plataforma toda la documentación”, apunta. El 45% de sus usuarios termina contratando alguna de sus propuestas. El cliente tipo ingresa 1.750 euros al mes y pide una hipoteca media de 149.289 euros. “Los residentes en Madrid y Cataluña son los que más apuestan por las hipotecas *online*, y el uso del móvil supera al del ordenador de mesa para realizar las gestiones”, añade Caturini.

La banca también gana

Al margen de estos intermediarios, también ganan cuota de mercado los bancos virtuales, que permiten contratar una [hipoteca a distancia y con mejores condiciones](#) que las que ofrece la banca tradicional. Son MyInvestor, ING, EVO, Coinc, Hipotecas.com, Openbank, ActivoBank y Pibank. Coinc lanzó hipotecas a finales de 2017 y Openbank (a tipo fijo y mixto) a mediados de 2018. Las nuevas entidades virtuales, como Pibank y MyInvestor, aparecieron a finales de 2018 y apostaron también por ofrecer préstamos hipotecarios. Otras como ING o EVO llevan años comercializando estos productos por Internet.

Estos préstamos tienen menos comisiones y la mayoría no exige contratar —o solo uno— productos combinados para poder acceder al interés de la oferta, mientras que los convencionales piden que se elijan entre tres y cuatro extras. Además, han rebajado el interés de sus hipotecas —entre 0,20 y 0,80 puntos porcentuales— a lo largo de este año, especialmente en el tipo fijo. “Todo esto hace que, de media, las hipotecas *online* sean un 24% más baratas que las comercializadas por los bancos convencionales”, dice HelpMyCash.

MÁS DE 56 AÑOS

Por edades, y aunque parezca contradictorio, los encuestados de 56 años o más son los que ven con mejores ojos contratar su préstamo hipotecario a distancia (55,5%). En cambio, ese porcentaje baja entre los españoles que tienen desde 36 hasta 55 años (44,4%) y se reduce aún más entre los que tienen una edad de 35 años o menos (40%), según HelpMyCash. En el desglose por comunidades autónomas, los más abiertos a la posibilidad de solicitar una

hipoteca por Internet serían los riojanos (75%), los extremeños (58%) y los catalanes (53%). Y en el otro lado de la balanza se situarían los habitantes de Cantabria (7%), de Asturias (23%) y de Castilla y León (36%).

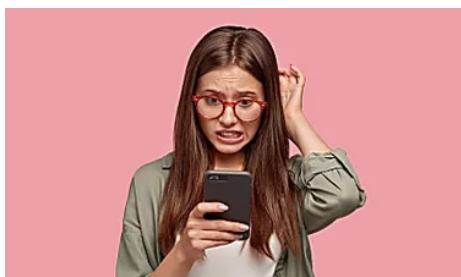
Se adhiere a los criterios de  **The Trust Project**

[Más información >](#)

ARCHIVADO EN:

Hipotecas · Mercado hipotecario · Mercado inmobiliario · Vivienda · Mercados financieros · Banca · Tecnología · Urbanismo · Finanzas · Ciencia

CONTENIDO PATROCINADO



La Hipoteca NARANJA del Banco no Banco. Calcula ya tu cuota

ING



Descubre BMW Outlet y compra tu BMW seminuevo en el concesionario que elijas.

BMW



Gracias a este invento japonés podrás comunicarte fácilmente en 43 idiomas

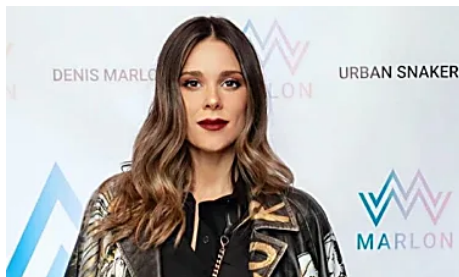
MUAMA ENENCE

Y ADEMÁS...



La disputa en la 'cam' de la NBA que ha levantado polémica: una mujer...

AS.COM



Lorena Gómez confiesa cómo conoció a René Ramos y por qué no...

TIKITAKAS



Tiene una gran pinta: el progreso de Asensio entrenando como un...

AS.COM

recomendado por

NEWSLETTER

Recibe la mejor información en tu bandeja de entrada

