

HIPOTECAS 100 PARA JÓVENES SIN AHORROS

El secreto mejor guardado de los bancos



ÍNDICE

CONSIDERACIONES PREVIAS	2
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
1. El 71% de los bancos, dispuestos a dar más del 80%.....	5
2. Prestar dinero a jóvenes, ¿riesgo u oportunidad?	7
3. Las entidades recomiendan la tranquilidad del tipo fijo.....	8
4. ¿Y qué pasa con la banca online?.....	10
5. Vías para lograr la financiación que nos falta, ¿qué opciones nos ofrece la banca?	11
CONCLUSIONES	12
SOBRE LA ENCUESTA	14
SOBRE HELPMYCASH.COM	15
1. Un comparador líder en España.....	15

CONSIDERACIONES PREVIAS

➤ **Los bancos no se atreven a publicitar más de un 80% como efecto de la crisis**

La crisis económica que ha sufrido España durante los últimos años ha tenido numerosos efectos en el mercado hipotecario. Uno de los que se siguen viviendo actualmente es que **los bancos han pasado de ofrecer hipotecas 100 (o incluso 100 más gastos) a limitarse a publicitar el 80%** del valor de tasación o compraventa (en muchas ocasiones el más bajo de los dos).

El mensaje es claro: **el riesgo que se asumió antes de que estallara la crisis fue muy alto y los efectos aún se notan en la economía** de muchos españoles e incluso en los balances de las propias entidades, muchas de las cuales se vieron absorbidas por los grandes grupos o tuvieron que depender de la intervención estatal.

Así pues, **publicitar hipotecas a más del 80% se ha convertido en un tema prácticamente tabú** y, de hecho, la única entidad que se atrevió a hacerlo, BBVA, tuvo que dar marcha atrás a las pocas semanas.

En este sentido, es fundamental entender que financiar más de dicha cantidad **no debe ser visto como una oportunidad para acceder a la vivienda a personas que apenas tienen ingresos o cuya capacidad de ahorro es nula**, sino a aquellos que, por llevar poco tiempo en el mundo laboral o por tener que hacer frente a altos gastos de alquiler no han podido ahorrar lo suficiente.

Es decir, se deben ver estos productos como la opción para **favorecer el acceso a la vivienda a personas a las que las circunstancias actuales les tienen vetado este derecho**. Eso sí, la banca debe tener muy claros los riesgos y fijar unas nuevas líneas rojas que antes de la crisis se traspasaron con demasiada facilidad.

➤ **Los jóvenes actuales tienen un buen perfil, pero con pocos ahorros**

Es de sobra conocido que **la actual generación de jóvenes es la más preparada de la historia de España**. Son los más formados y, tras los duros años de crisis económica en los que se vieron menguadas sus posibilidades laborales, actualmente muchos han conseguido entrar en el mercado laboral y poner en práctica los conocimientos adquiridos.

Su adaptación a las nuevas tecnologías de manera prácticamente nativa también es un punto que ha jugado a su favor, ya que les ha permitido adaptarse a empleos que cambian constantemente y evolucionan al ritmo que se mueve el mundo. Así, muchos jóvenes **trabajan en sectores que tienen una gran proyección de futuro como la informática, el marketing o los medios de comunicación social**.

Dicha proyección se traduce, precisamente, en mejores ingresos que otros sectores, por lo que no es difícil encontrarse con jóvenes que, rondando la treintena, llevan **entre tres y cinco años en una misma empresa, con sueldos que superan los 1.500 euros netos al mes** y que están decididos a comprar su primera vivienda en pareja, en parte para huir de los altos precios del alquiler que, sobre todo, se están dando en las grandes ciudades.

Precisamente **el alto precio de los arriendos y los duros años de la crisis les han impedido ahorrar**, algo que se considera fundamental para poder acceder a una hipoteca, ya que los bancos normalmente solo financian el 80% del valor de la vivienda, lo que obliga a aportar de ahorros propios el 20% restante, a lo que hay que sumar alrededor de otro 15% para los gastos de hipoteca y compraventa.

➤ **La subida del precio del alquiler: el cambio en la tendencia**

España ha sido, tradicionalmente, un país en el que **la tendencia mayoritaria era la de la adquisición de la vivienda en vez del alquiler**, a diferencia de otros países europeos. Sin embargo el crecimiento del precio de la vivienda antes de la crisis y la mayor movilidad geográfica por temas de estudio y, sobre todo, trabajo después del *crack* económico, provocó que muchos jóvenes empezaran a optar más por el arrendamiento, incluso como modo de vida a largo plazo.

Sin embargo, **el crecimiento de la demanda y, muy especialmente, el boom del alquiler turístico, empezó a disparar el precio del arrendamiento**, sobre todo en las grandes ciudades donde, precisamente, se concentran la mayoría de los jóvenes que reúnen el perfil señalado en el punto anterior.

En consecuencia, nos encontramos con perfiles de jóvenes que tienen que hacer frente a un gran desembolso en el alquiler de cada mes, mucho mayor de lo que pagarían por la cuota de una hipoteca (teniendo en cuenta los bajos tipos actuales). Por este motivo, se empiezan a plantear el ser propietarios y adquirir su propia vivienda, pero **no pueden acceder a un préstamo hipotecario de los que se comercializan abiertamente al no tener los ahorros suficientes**.

➤ **Los bancos buscan aumentar su cartera de hipotecas**

Para entender los resultados de este estudio hay que tener en cuenta que, **actualmente, el saldo vivo hipotecario de las entidades se está acabando**. Es decir, se cancelan más hipotecas de las que se firman y eso lo confirman, mes tras mes, los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística.

Como muestra un botón: desde principios de 2018 hasta el mes de junio, la última cifra disponible, **se firmaron 174.563 nuevas hipotecas sobre vivienda. En el mismo período, se cancelaron registralmente 182.399 préstamos hipotecarios**. A esta cifra hay que sumarle aquellas hipotecas que se acaban de pagar pero cuya cancelación no se formaliza en el registro.

Cabe recordar que, aunque el interés de las hipotecas es mucho más bajo que el de otros productos financieros, **para los bancos es un buen negocio, ya que les asegura recibir ingresos durante muchos años**, al adquirir el cliente un compromiso tan a largo plazo que, además, normalmente suele ir asociado a la contratación de otros productos y servicios de la entidad.

Así pues, **en este momento, los bancos son un poco más flexibles que en los últimos años a la hora de estudiar ciertos perfiles** que, aunque en un principio no cumplan con los estrictos requisitos que se demandan a la hora de solicitar una hipoteca, suponen un bajo riesgo de impago y, por lo tanto, pueden ser buenos clientes.



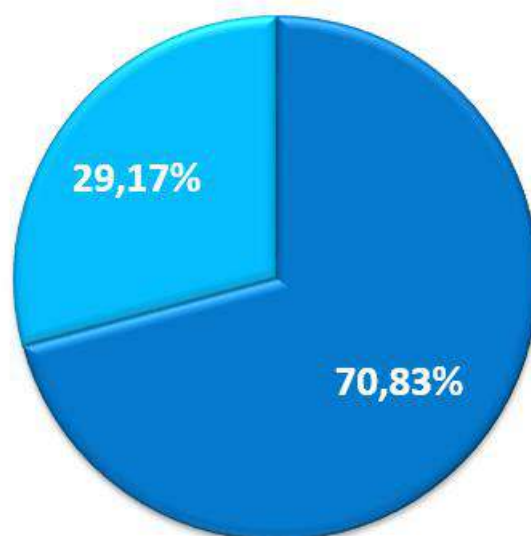
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. El 71% de los bancos, dispuestos a dar más del 80%

Como bien es sabido, **las hipotecas 100** (es decir, las que financian el total del precio de compraventa de la vivienda) **eran comunes antes de la crisis económica**, cuando incluso se comercializaban al 115% o 120% para cubrir también los gastos de la operación o pequeñas reformas.

Sin embargo, **actualmente estos productos solo se pueden conseguir para financiar pisos de la propia entidad** y así ayudarlos a librarse de su *stock* de viviendas vacías o bien para perfiles excelentes que tienen una solvencia ampliamente demostrada y disponen del dinero necesario para pagar la entrada, pero que prefieren invertir esa cantidad en otros productos o negocios.

El perfil analizado en este estudio es el de una pareja que ronda la treintena, con ingresos de unos 3.000 euros netos entre los dos, que trabajan en el sector de la informática y del *marketing* y con los ahorros justos para cubrir los gastos de la compra de un piso de unos 125.000 euros en la periferia de Barcelona. Así pues, no entraría, en principio, en ninguno de esos dos supuestos, por lo que puede sorprender la respuesta obtenida.



- Ofrecen más de un 80% en la primera entrevista o señalan que pueden estudiarlo
- No ofrecen más del 80%



Sin embargo, el trabajo de campo nos ha hecho ver como **en el 70,83 % de las oficinas visitadas o contactadas por teléfono (en el caso de las hipotecas online) se ofrecía la posibilidad de financiar más del 80% del valor de compraventa**. Cabe diferenciar aquellas que, con apenas ofrecer algunos datos (y ningún tipo de documentación),

aseguraron que la opción era real y viable (el 47,06%), de las otras que señalaban que es una opción que se podía contemplar al tratarse de un buen perfil pero que, previamente, debían estudiar a fondo la documentación que requerían (11,76%).

De entre las dispuestas a dar más de un 80% tras apenas una primera toma de contacto, también merece diferenciar aquellas que, como requisito, señalaban la **necesidad de que la tasación fuera más alta que el precio de compraventa (41,18%)**, algo que es viable en un mercado que, aunque está en pleno crecimiento, aún no se ha recuperado del todo. El motivo de pedir una tasación más alta está claro: al valer la casa más dinero, si en algún momento el banco tiene que proceder a ejecutar la hipoteca y se queda con la vivienda, podrá obtener un mayor beneficio que el dinero que ha prestado.

Por último, cabe señalar que tan solo en **un 29,17% del total de oficinas visitadas y contactadas negaron rotundamente la posibilidad de dar más de un 80%** del valor de la vivienda.

En cuanto a la financiación máxima ofrecida, cabe señalar que el perfil presentado reunía los ahorros justos para cubrir el 15% equivalente a los gastos de compraventa y de constitución de la hipoteca. Sin embargo, dado que el trabajo de campo se ha hecho en Barcelona y que se trataba de menores de 33 años, **podían beneficiarse de un descuento autonómico en el impuesto para comprar la vivienda de segunda mano (ITP)**, pasando del 10% al 5%, por lo que se podía destinar parte de esos ahorros a la compra en sí misma.

Este descuento no está presente en todas las comunidades, pero sí es cierto que en algunas hay algún tipo de beneficio fiscal en base a la edad o los ingresos, por lo que vale la pena informarse de cada caso antes de acudir al banco o preguntar directamente en la entidad. Del mismo modo, **hay diferentes administraciones que ofrecen subvenciones o ayudas para facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda.**

Diferencias entre oficinas de un mismo banco

Un dato curioso que se ha hecho patente en este estudio es que **en 8 de las 10 entidades a las que se ha acudido a oficinas físicas, las condiciones ofrecidas en una u otra sucursal variaban**. De hecho, tan solo en las oficinas de Caixabank y Bankia la respuesta ha sido unánime: no se da más del 80%. Además, en esta última entidad ha sido en la única consultada en la que se ha recomendado reconsiderar la opción de comprar un piso de banco para conseguir una financiación mayor. En el caso de las online, Coinc y Openbank no negocian más allá del 80% del valor más bajo entre la compraventa y la tasación.

2. Prestar dinero a jóvenes, ¿riesgo u oportunidad?

Conseguir una hipoteca a más del 80% no es lo único que debe preocupar a los jóvenes con un buen perfil y con pocos ahorros, sino también el hecho de conseguir buenas condiciones. En este sentido, el trabajo de campo ha demostrado que la tendencia no es tan clara como en el punto anterior.

Así pues, el 16,67% de los bancos en los que se realizó el *mystery shopping* ofrecieron mejores condiciones en el interés respecto a la oferta que tienen publicitada en su página web, **considerando que el perfil que tenían delante era realmente bueno y queriendo atraerlo** para no dejar pasar la oportunidad de retenerlo como cliente.

Sin embargo, en otro 16,67% de las entidades la oferta era sustantivamente peor, **ofreciendo tipos mucho más altos o con más ataduras, reflejando así el riesgo de prestar más dinero**. En uno de ellos, sin embargo, justificaron el empeoramiento de sus condiciones señalando que las ofertas que hacían a través de su web eran mejores que las que se podían conseguir en oficina.

El resto de las oficinas consultadas o bien mantenían las mismas condiciones (20,83%) o no concretaron ninguna oferta (37,5%). Cabe diferenciar en este punto el caso de Banco Santander, ya que actualmente no publica en su web las condiciones de su hipoteca. Así pues, aunque sí se consiguió una oferta, no se puede valorar si es mejor o peor que la que ofrecerían al público general y no se ha contemplado en el siguiente gráfico.

Condiciones de la oferta en la oficina



En dos oficinas de diferentes bancos, tras entregar toda la información, el gestor señaló que **si se conseguía una oferta mejor en otra entidad se volviera para intentar igualarla**, mostrando un especial interés en quedarse con el cliente y el préstamo hipotecario.

3. Las entidades recomiendan la tranquilidad del tipo fijo

Una de las principales dudas que actualmente se plantea cualquiera que quiere pedir una hipoteca, sea o no joven, **es si conviene más decantarse por el tipo fijo o por el variable**. Y es que aunque el mercado español ha apostado, tradicionalmente, por ligarse al euríbor, los efectos de la crisis en los préstamos hipotecarios ligados a este índice de referencia y el hecho de que los bancos hayan bajado mucho los intereses de las hipotecas fijas hace que, a día de hoy, la decisión no sea tan sencilla.

Pese a que **la decisión es personal y, en gran parte, dependerá del perfil de cada uno y de sus preferencias**, es habitual que se pida la opinión a aquellas personas que consideramos expertas, incluyendo el gestor del banco donde se pide información sobre la hipoteca.

Según los datos recogidos por este estudio, **en el 53,33% de las oficinas consultadas en las que se habló de tipos de interés se ofrecieron tanto la opción de hipoteca fija como variable**, señalando que ambas tenían sus puntos recomendables. Incluso, en algunos casos se habló de la posibilidad de contratar una hipoteca mixta, como una opción más.

Por su parte, **en un 40% de las sucursales se insistió en los beneficios de contratar una hipoteca fija**, señalando que era más recomendable al no poderse saber cómo podía evolucionar en un futuro el euríbor.

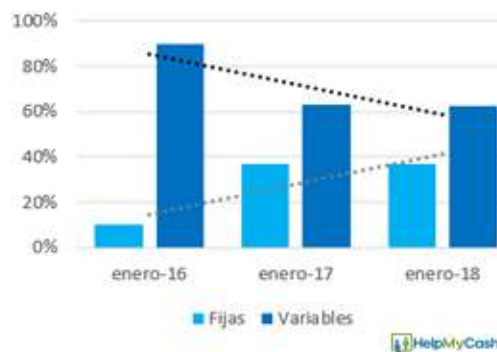
Cabe destacar que **en una oficina la opción defendida fue, curiosamente, la hipoteca mixta con un fijo de 15 años al 2,25%**. Sin embargo, en un momento como el actual, no es la mejor opción ya que no permite beneficiarse de los tipos bajos actuales y, sin embargo, expone al hipotecado a posibles futuras subidas del euríbor. El único caso en que podría merecer la pena este tipo de hipotecas es si tenemos la intención de recortar mucho el plazo mediante amortizaciones, sin llegar al tramo de tipo variable (o estar en él pocos meses), y el tipo fijo que nos ofrecen en la mixta es más bajo que en la fija.

Otro dato significativo es que en **ninguna oficina se insistió, únicamente, en los beneficios de contratar una hipoteca variable**, pese a los bajos tipos actuales.

En relación a esta tendencia de los bancos a recomendar las hipotecas fijas por encima de las variables, cabe señalar que en algunas entidades se indicó que si se aportaba documentación relativa al pago de un alquiler cercano a los 1.000 euros (el que tenía el perfil aportado), se podría tener más opciones de lograr la financiación.

El motivo es que, de ese modo, queda demostrado que los solicitantes han podido hacer frente a una cuota de arrendamiento alta durante bastante tiempo y que, por lo tanto, **pagar la mensualidad de la hipoteca (incluyendo la fija, que es más alta en este momento que la variable) no**

Distribución de las nuevas hipotecas por tipo de interés



supondría un problema ya que sería mucho menor (alrededor de los 400 euros según los cálculos obtenidos en las oficinas).

Veamos un ejemplo para aclarar aún más este punto. Para ello tomamos como referencia dos ejemplos reales de viviendas de unos 60 metros cuadrados y dos habitaciones ubicadas en el centro de un municipio de la periferia de Barcelona. **Una de ellas se alquila por 750 euros al mes, la otra se vende por 140.000 euros.**

En la siguiente tabla podemos ver a **cuánto ascendería la cuota según la financiación que pedimos y el plazo al que solicitamos la hipoteca.** Para el ejemplo, se han tomado como referencia tipos fijos, por lo que la cuota no variaría a lo largo de toda la hipoteca.

<i>Plazo de financiación</i>	Interés (medio)	Cuota financiando el 80% (112.000€)	Cuota financiando el 90% (126.000€)	Cuota financiando el 100% (140.000€)
20 años	2,25%	506,09€	569,35€	632,61€
25 años	2,50%	412,98€	464,35€	516,23€
30 años	2,75%	351€	394,88€	438,75€

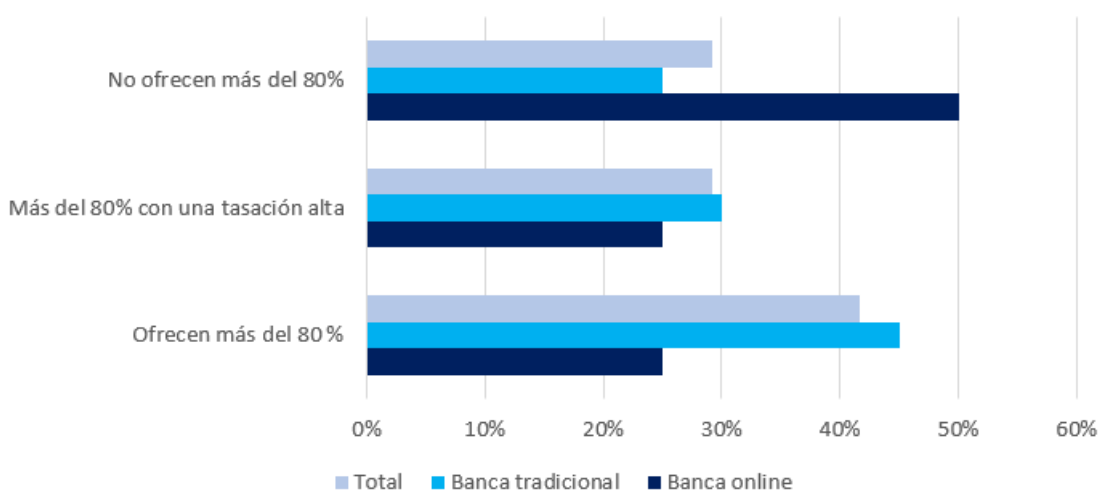
Como vemos, **en todos los supuestos conseguiríamos un ahorro mensual respecto al pago del alquiler**, a la vez que invertimos en un bien en propiedad. Por ejemplo, si alargamos el plazo del préstamo hipotecario a 30 años podemos tener un ahorro mensual que va desde el 53% en caso de que tengamos ahorros para afrontar el 20% que no suele financiar el banco, hasta el 41,5% si no tenemos dicha cantidad ahorrada y conseguimos una hipoteca 100.

4. ¿Y qué pasa con la banca online?

En los datos mostrados hasta ahora se han tenido en cuenta tanto los resultados obtenidos en la conocida como banca tradicional, a través del cara a cara con gestores en sus respectivas oficinas, como los conseguidos mediante llamadas telefónicas a la banca online. Sin embargo, merece la pena echar un vistazo a los resultados relativos al porcentaje de financiación, separados según el tipo de banco.

De las cuatro entidades online consultadas, dos se negaron en rotundo a negociar más de un 80%. Otra de ellas estaba dispuesta a conceder hasta el 90% del valor de compraventa, siempre que este no superara el 80% de la tasación. Por último, en otra se abría el abanico a negociar una financiación superior, aportando una casa libre de cargas como garantía que se liberaría al pagar la parte de la hipoteca equivalente a la cantidad extra financiada.

Número de bancos según el % de financiación que dan



Así pues, en reglas generales podemos decir que se confirma el hecho de **que la banca online es más estricta con el cumplimiento de sus requisitos básicos**, ya que el 50% no estuvieron dispuestos a negociar pese a estar frente a un buen perfil y otra solo estaba dispuesto a dar más del 80% de la compraventa si no superaba dicha cantidad en la tasación, algo que ya recoge su oferta habitual.

Sin embargo, como en todo y **especialmente en las hipotecas, nada está cerrado a negociación** y buen ejemplo de ello es que una de las entidades consultadas fue la que más cantidad estaba dispuesta a conceder de toda la muestra tomada (banca tradicional y online).

Eso sí, cabe señalar que **dicha entidad solo negocia en casos en los que está ante un buen perfil y se añaden, además, garantías extras** que quedan liberadas cuando se paga la cantidad por la que fueron incluidas en la hipoteca.

5. Vías para lograr la financiación que nos falta, ¿qué opciones nos ofrece la banca?

El perfil planteado ante las entidades era el de una pareja joven con ahorros como para cubrir los gastos de hipoteca y compraventa del piso que querían, pero no para el 20% que, generalmente, no financian las entidades.

Así pues, dado que la mayoría no llegaban a ofrecer un 100% se preguntó a algunos de los gestores sobre **opciones para poder conseguir el dinero necesario para cubrir la parte a la que no llegaban los ahorros**. El resultado no solo no es uniforme, sino que en algunas ocasiones muestra prácticas poco recomendables:

- En cuatro de las sucursales **se negaron a dar ningún tipo de préstamo personal** para financiar la parte que no cubrían los ahorros y recomendaron pedir dinero a familiares. En dos, añadieron que, si se pide un préstamo en otra entidad, no concederían la hipoteca.
- En una oficina sí estaban dispuestos a **dar una hipoteca con un préstamo vigente, pero recomendaron al cliente que lo pidiera en otra entidad** y que ocultara la finalidad del préstamo para tener más opciones.
- En las dos oficinas analizadas de una entidad **ofrecieron la opción de conceder un préstamo personal** para cubrir la parte que faltaba.
- De estas últimas, en una de ellas propusieron **como alternativa al préstamo hacer dos hipotecas** (sobre la vivienda que se iba a comprar y sobre otro bien sin cargas en propiedad de algún familiar) o incluso una hipoteca normal y otra con “garantía monetaria” (dejando dinero como garantía en una cuenta, que estaría bloqueado hasta que se cubriera el importe prestado).

Vistas las prácticas propuestas por algunos bancos, lo primero que debemos **valorar es si realmente nos interesa optar por alguna de estas vías o si sería mejor esperar a conseguir más ahorros**. Esto dependerá de factores como nuestros ingresos y gastos regulares (y en consecuencia nuestra capacidad de ahorro) o de si hemos encontrado una muy buena oferta de compra.

Hay que tener presente **que el interés de un préstamo personal es mucho más alto que el de una hipoteca**, por lo que el dinero que está arriesgando el banco es el mismo pero nos lo cobrará a un interés más elevado. De este modo, crecerá nuestro nivel de endeudamiento y nuestro riesgo de impago.

Además, si pedimos una hipoteca y un préstamo personal de manera simultánea, pagaremos dos cuotas. En este punto cabe recordar que **no hay que dedicar a nuestras deudas financieras más de un 35% de nuestros ingresos**, ya que si no podríamos poner en riesgo nuestra economía. Del mismo modo, hay que valorar que la suma no sea mayor a lo que pagamos, actualmente, por el alquiler.

Por eso, antes de aceptar una de estas ofertas, debemos asegurarnos de que es la única opción que tenemos, que podemos asumirla y que, realmente, el momento adecuado para comprar la vivienda es este y no se puede posponer.

CONCLUSIONES

- **Los jóvenes con buenos ingresos, algo de ahorros y un empleo estable pueden conseguir más del 80%**

La gran mayoría de estos **bancos se han mostrado muy interesados en dar financiación al perfil propuesto en la muestra**. La gran mayoría les han dado la posibilidad de firmar una hipoteca a más del 80% y, en algunos casos, incluso del 100% aportando garantías extra o incluso con otros productos de financiación como un préstamo personal. Llegados a esta situación, debemos asegurarnos de poder asumir la deuda que contraemos y que no sea mayor que lo que ya estamos pagando, por ejemplo, de arriendo.

Cabe insistir en que siempre hablamos de un perfil joven (con muchos años para pagar su hipoteca), con buenos ingresos (que le han permitido incluso pagar un alquiler alto) y cierta antigüedad laboral (que asegura su estabilidad económica). **Para otros perfiles menos seguros las condiciones, probablemente, serán peores**, ya que los bancos no están dispuestos a asumir los mismos riesgos que en años pasados.

- **En diferentes oficinas de la misma entidad han ofrecido condiciones distintas**

Excepto en las oficinas de una entidad (que no daban más del 80% del valor de tasación o compraventa), en el resto **la oferta recibida en una u otra sucursal ha sido diferente**. Además, en algunas las condiciones han sido mejores que las que han ofrecido en su web y, en otros, peores.

Partiendo de estas dos bases, la recomendación es conocer la oferta que suelen hacer al público general (para lo que pueden servir herramientas como el comparador de hipotecas de HelpMyCash.com) y preguntar en varias oficinas para ver qué nos pueden ofrecer. Una vez nos den unas condiciones, cabe recordar que **todo es negociable y que cuánto mejor sea nuestro perfil mejor trato podremos alcanzar**.

- **La banca online es más restrictiva, pero también se abre al público joven**

La banca online se abre paso, poco a poco, en el mercado hipotecario. Sin embargo, en un mercado tradicional como el español, las entidades con oficinas físicas siguen siendo líderes. Por eso, **los jóvenes, más acostumbrados a operar de manera digital, son el gran objetivo** de los bancos que comercializan hipotecas por internet.

En este sentido, el estudio nos ha confirmado que si bien es cierto que las entidades online están menos dispuestas a negociar sus condiciones (al faltar el cara a cara

hace que sea más complicado convencerles), los jóvenes con un buen perfil no deben desestimar esta opción. Y es que **algunos de estos bancos están dispuestos a negociar, y mucho, por darles la financiación que necesitan.**

➤ **Existen ayudas para favorecer el acceso de los jóvenes a la vivienda**

Las conocidas como hipotecas joven se comercializaban abiertamente hace unos años. Actualmente, estos productos son adaptaciones que los bancos hacen de sus hipotecas básicas en base al perfil que tienen delante.

Sin embargo, **hay administraciones que tienen ayudas dedicadas a favorecer el acceso de los jóvenes a las viviendas**, bien a través de subvenciones o de descuentos fiscales. En las concejalías de Juventud de los ayuntamientos deberían poder darnos información al respecto.

Por su parte, **los bancos están interesados en captar este perfil, pero siguen necesitando mejorar sus ofertas** para que estos productos sean realmente atractivos, no solo porque de ese modo ayudarán a los jóvenes a acceder a su primera casa, sino también porque conseguirán clientes vinculados a la entidad durante muchos años.

SOBRE LA ENCUESTA

Muestra del estudio

Para la elaboración del estudio **se ha acudido a 10 bancos** (a dos oficinas de cada uno situadas en la ciudad de Barcelona).

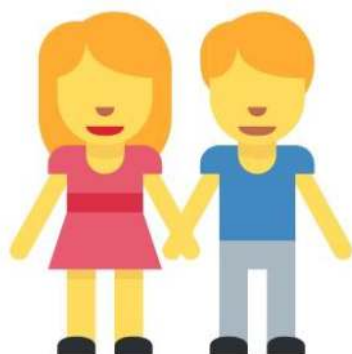
Abanca	Banco Sabadell
Banco Santander	Bankia
Bankinter	BBVA
CaixaBank	Ibercaja
Kutxabank	Liberbank



Además, se ha contactado por vía telefónica con **las cuatro principales entidades que conceden hipotecas online:**

Coinc	Hipotecas.com
ING	Openbank

Perfil del cliente estudiado



- Pareja joven (<33 años)
- Ingresos mensuales: 3.000 - 3.200€ netos entre los dos
- Empleo en informática y *marketing* (antigüedad de 4 o 5 años)
- Piso de entre 120.000 y 150.000€ en la periferia de Barcelona
- Ahorros: 20.000 - 25.000€

La recogida de datos se ha realizado entre el 6 de agosto y el 5 de septiembre.

SOBRE HELPMYCASH.COM

1. Un comparador líder en España

HelpMyCash.com es un comparador de productos financieros, ADSL, telefonía y energía líder en España.

La página ofrece a los usuarios una amplia selección de **herramientas gratuitas**, desde comparadores (cuentas, depósitos, créditos, hipotecas, tarjetas, ADSL, tarifas de móvil y energía) hasta *rankings*, guías, calculadoras o videoconferencias en directo.

Para los bancos, las *fintech* y el resto de las compañías supone un escaparate virtual con miles de usuarios interesados en las distintas ofertas y productos del sector.

Nuestro objetivo es ayudar a los consumidores a mejorar la gestión de su economía diaria y ser un escaparate virtual de referencia para la banca, las *fintech* y las compañías de suministros y tecnología.



Si necesitas más información, tienes alguna consulta sobre nuestra labor o sobre el contenido del estudio, o quieres obtener más información, no dudes en ponerte en contacto con nosotros, estaremos encantados de atenderte.

Contacto: prensa@helpmycash.com

Propiedad intelectual:

Este informe y los datos que en él aparecen son propiedad de HelpMyCash, S.L. El contenido de este documento puede difundirse siempre y cuando se atribuya la autoría a HelpMyCash mediante la inclusión de su nombre y de un enlace a su página web.

