

La era post covid también llega al mercado hipotecario

La pandemia dispara la gestión online de los créditos a la vivienda, un mercado en expansión de la mano de la tecnología, la digitalización y la personalización en los procesos, pese a la bajada de cifras indicada por el INE. Hipoo, líderes del mercado digital en la intermediación hipotecaria, aporta el dato con la gestión de 3000 hipotecas en 2020, lo que supone 300 hipotecas mensuales, por valor de 600 millones de euros

Madrid, 1 de marzo de 2021. Este periodo de pandemia si algo ha dejado claro es que la implementación tecnológica y la digitalización en los procesos ha llegado para quedarse. Incluyendo el parque hipotecario. Este es un mercado enorme y en crecimiento que reclama soluciones nuevas y digitales. Y la tendencia actual muestra que los españoles están claramente demandando un servicio de corredora online independiente.

Todo ello en un contexto marcado por la reciente publicación del INE sobre el número de hipotecas constituidas sobre vivienda el año pasado (333.721).

En palabras de Juan Ferrer, CEO y Fundador de Hipoo, la primera hipotech española creada en 2018, actualmente líderes del mercado digital en la intermediación hipotecaria: “Pese al dato recientemente aportado por el INE, el año pasado, las hipotecas solicitadas a través de medios digitales han doblado su cuota de mercado en 2020, lo que demuestra que los protagonistas FINTECH estamos entrando en el mercado europeo gracias a productos financieros innovadores”.

Y es que el dato 2020 aportado por la Fintech lo demuestra: ha llegado a gestionar 3000 hipotecas durante ese periodo; lo que supone 300 hipotecas mensuales, por valor de 600 millones de euros; con una previsión de crecimiento de cara al 2021 de un 100% como mínimo.

“Este año, a fecha de febrero de 2021, llevamos la gestión directa de en torno a 500 clientes, por valor de 60 millones de euros en hipotecas”, afirma Juan Ferrer, “somos partícipes de un nuevo marco de actuación en el que vemos un claro protagonismo de un nuevo cliente post covid que reclama un servicio digital 24x7, con procesos inmersivos y fuertemente personalizados, donde se exige la máxima de excelencia en los parámetros de disponibilidad y tiempo de respuesta, añade.

Y es que desde el lanzamiento de la plataforma, más de 14.000 personas se han registrado en ella para probar el servicio. El objetivo de Hipoo es claro: ofrecer a los españoles la oportunidad de adquirir una vivienda en las mejores condiciones, con mínimas comisiones y con los costes claros. Los usuarios pueden, sin coste alguno, ver la oferta hipotecaria, seleccionar, y aplicar a hipotecas con ayuda de un experto que le acompaña desde la búsqueda, la selección de la contratación, los trámites burocráticos, hasta la firma de la hipoteca. Además, a diferencia de los comparadores al uso, con

Hipoo el cliente puede configurar su hipoteca incluyendo las vinculaciones que se adaptan a sus circunstancias vitales y personales.

Las ventajas fundamentales: ahorro de tiempo, agilidad en el proceso, implementación de nuevos algoritmos y tecnología aplicada, transparencia e imparcialidad, lo que deriva en una mayor confianza por parte de los usuarios.

De hecho, en el 2020, la Fintech contaba con un dato de 60.093 usuarios nuevos y 83.919 entradas; contando en lo que se lleva de año 12.212 usuarios nuevos y 16.457 entradas.

“Las perspectivas del mercado hipotecario de Hipoo están indisolublemente ligadas a la evolución macroeconómica de la economía global. Actualmente las solicitudes de nuevas hipotecas puede que se reduzcan, pero los grandes capitales no han bajado el ritmo de compraventa de activos a pesar de la crisis del Covid”, indica Ferrer.

Hipoo, que cuenta con la certificación del Banco de España para operar como intermediario hipotecario, ha decodificado en la actualidad la gran parte la oferta hipotecaria, trabajando hoy día con numerosas entidades bancarias, lo que permite ofrecer un mayor abanico a sus usuarios. Algunas de ellas son Abanca, Bankia, Bankinter, Cajaingenieros, Evobank, Hipotecas.com, Ibercaja, ING, Kutxabank, Liberbank, Openbank, Popular, Sabadell o Targo; garantizando la mejor oferta, la objetividad y la imparcialidad mediante un código de buenas prácticas a la hora de asesorar sobre cuál es la hipoteca que más conviene al usuario.

Datos de contacto:

Julia Mondéjar Corbalán
WK Communication
667774716

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>