



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

**Análisis de riesgo y fijación del precio
de las hipotecas
por las entidades financieras en España**

Presentado por Ana Maria Triana Aguado

Tutelado por Fernando J. Díaz Martínez

Soria, julio 2023

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

RESUMEN

Desde finales de los años 90 que en España se desarrollo rápidamente el sector inmobiliario y con ello la necesidad de las operaciones hipotecarias hasta hoy en día ha habido grandes diferencias en la concesión de préstamo, en el volumen de operaciones firmadas, el acceso a estas operaciones y sobretodo en el precio que supone para prestatario. Cada vez son más los hogares que están endeudadas por este tipo de operaciones inmobiliarias. Miles de familias afectadas por las variaciones que han ido aconteciendo y han visto como su economía ha variado radicalmente dependiendo las fluctuaciones de su hipoteca.

Se trata de analizar a través de la historia económica de los últimos tiempos, la evolución de la cotización de los índices de referencia vinculados de un modo u otro a los préstamos hipotecarios. Con estos datos estudiar las decisiones y políticas estratégicas que ha tomado la banca en los distintos escenarios económicos. Todo ello relacionado con la aceptación de una operación, como con el análisis de las operaciones hipotecarias, los criterios que usan para analizar el riesgo, el precio que fijan y que modalidades de hipotecas ofertan.

El principal objetivo es entender y analizar estos ciclos para prever cómo evolucionarán las hipotecas en el futuro tanto el sector bancario en general, el precio, como en acceso al mercado de operaciones hipotecarias.

Palabras clave:

análisis de riesgo; criterios riesgo hipotecas; evolución hipotecas; precio hipotecas; tipo interés hipotecas

ABSTRACT

Since the end of the 90s, when the real estate sector in Spain developed rapidly and with it the need for mortgage operations, until today there have been big differences in the granting of loans, in the volume of operations signed, in the access to these operations and above all in the price involved for the borrower. More and more households are indebted for this type of real estate transactions. Thousands of families have been affected by the variations that have been taking place and have seen how their economy has changed radically depending on the fluctuations of their mortgage.

The aim is to analyse, through the economic history of recent times, the evolution of the quotation of the reference indexes linked in one way or another to mortgage loans. With this data we will study the strategic decisions and policies taken by banks in the different economic scenarios.

The main objective is to understand and analyse these cycles in order to foresee how mortgages will evolve in the future, both in the banking sector in general, the price, and in access to the mortgage operations market.

Keywords:

risk analysis; mortgage risk criteria; mortgage evolution; mortgage price; mortgage interest rate

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
2. JUSTIFICACIÓN	2
3. OBJETIVOS	4
4. METODOLOGÍA	5
5. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS HIPOTECAS EN ESPAÑA	6
6. MARCO LEGAL DE LAS HIPOTECAS EN ESPAÑA	10
7. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL	14
7.1. Los tipos de interés que afectan a las operaciones hipotecarias	14
7.2. Tipos de hipotecas	18
7.3. Elementos básicos de las hipotecas	20
8. ESTUDIO Y ANÁLISIS DE LAS HIPOTECAS EN ESPAÑA Y SU PRECIO	21
8.1. Mercado de préstamos en España	21
8.2. Criterios de riesgo	23
8.3. Política bancaria y fijación de los precios	30
9. REFLEXIONES	34
10. CONCLUSIONES	35
11. BIBLIOGRAFÍA	37

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo trata de un estudio teórico documental, con el fin de entender cómo las entidades financieras analizan el riesgo de las operaciones hipotecarias (qué hipotecas se conceden y cuáles no) y cómo fijan el precio de los préstamos hipotecarios.

Es imprescindible estudiar detalladamente y contextualizar en cada momento los siguientes aspectos que veremos a continuación, con el fin de entender la evolución de las hipotecas y su precio.

Para realizar dicho estudio hay que conocer los antecedentes históricos de España, - tal y como se desarrolla en el apartado 5-, en el que se describirá la evolución histórica de la hipoteca en España, desde sus orígenes hasta la actualidad, explicando los acontecimientos más relevantes. Se analizará cómo la hipoteca ha sido una de las principales formas de financiación para la adquisición de vivienda en España.

Para seguir con la evolución de los préstamos hay que fijar su *marco legal* y cómo las entidades financieras tienen que adaptarse a la normativa vigente en cada momento. En el punto 6, se detallará la regulación del mercado hipotecario en España, incluyendo la Ley Hipotecaria y el Real Decreto 1/2017, que regula las cláusulas suelo. Se analizará cómo estas regulaciones han afectado al mercado hipotecario y a los consumidores.

También, es necesario presentar un marco teórico-conceptual, en el punto 7, estudiando los elementos principales de los préstamos hipotecarios, para entender mejor estas operaciones. Se analizará también los principales *tipos de referencia* que van a *influir y fijar* el precio de las hipotecas. Se observará que *tipos de hipotecas* ofertan las entidades financieras para cubrir las necesidades y expectativas de los consumidores.

Una vez analizado y centrado el contexto de las hipotecas, se observará, en el punto 8, cómo ha evolucionado el *mercado hipotecario* en España desde el año 2000 a la actualidad, definiendo el momento que atravesaba España en esos momentos y *cómo el sector financiero actuaba* en cada momento. Se describirán los *criterios de riesgos* que analizan las entidades financieras en cada operación hipotecaria, haciendo un estudio de los ratios con casos prácticos para comprender mejor los estudios de riesgo y aceptación de las operaciones hipotecarias.

Todo ello para concluir cómo será la posible actuación de la banca en relación al nivel de riesgo de los préstamos que aceptará y a qué precio dará las operaciones dependiendo de la situación económico - financiera en la que se encuentre el mercado hipotecario español.

2. JUSTIFICACIÓN

Este trabajo está basado en lo prestamos hipotecarios y desarrollado para el grado universitario de administración y dirección de empresas.

Esta propuesta se debe a que considero primordial estudiar y analizar las operaciones financieras como los préstamos hipotecarios, tanto para las personas físicas como para el mundo empresarial. Es primordial y necesario para evolucionar, desarrollarse y crecer, tanto para las personas físicas como jurídicas.

En la gran mayoría de las ocasiones se precisa financiación para emprender nuevos proyectos. Estos nuevos proyectos pueden tener fines tan diversos como compra vivienda habitual, inversión, emprender nuevo negocio o ampliarlo... En muchas ocasiones, estas operaciones se realizan mediante un préstamo con garantía real de vivienda, ya que ofrece mayores plazos y precios más bajos. La inmensa mayoría de los españoles o están financiados o lo han estado o lo estarán. Éste es el motivo de centrar el estudio en las hipotecas, es de interés popular.

A nivel personal, es un tema que me fascina y al que me dedico profesionalmente estos últimos 18 años de vida laboral. Soy asesora financiera en una entidad bancaria y mi experiencia me ha permitido observar y ver de primera mano cómo se definen los criterios de riesgo para la concesión de préstamos de una entidad dependiendo del momento socio-económico que nos encontremos y/o estrategia comercial que lleve a cabo la entidad en ese momento.

No solo los criterios de riesgo, sino también el coste del producto, el precio que se ofrece, como han ido evolucionando los precios y las distintas modalidades de hipotecas, según estuviera la economía española, en general.

Sirviéndome de la ventaja de tener esta experiencia profesional, he podido acceder a cierta información y documentación de acceso privado y confidencial de la entidad, incluso a acceder a informes externos de análisis de precios de hipotecas obtenidos mediante “mystery shopping” de los últimos años. Así como documentación e información de cursos de empresas externas a la banca a los que los empleados regularmente estamos adscritos, como es Afi (compañía española líder en asesoramiento, consultoría y formación independiente en economía, finanzas y tecnología).

Para entender todo lo expuesto anteriormente, he elaborado este trabajo basándome en un análisis teórico-documental y en mi experiencia profesional.

Todo ello justificando tener unas competencias generales y específicas vinculadas al grado en ADE.

Las competencias generales que demuestro son:

1. Tener capacidad de reunir e interpretar datos e información relevante desde el punto de vista económico-empresarial para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas de índole social, científica o ética.
2. Transmitir información, ideas, problemas y soluciones relacionados con asuntos económicos-empresariales, a públicos especializados y no especializados de

forma ordenada, concisa, clara, sin ambigüedades y siguiendo una secuencia lógica.

Las competencias específicas del grado que demuestro son:

1. Recopilar e interpretar diversas fuentes de información mediante diversas herramientas.
2. Comprender los elementos fundamentales del entorno socioeconómico y del devenir histórico en el que las empresas desarrollan su actividad, así como su incidencia en las diversas áreas funcionales de la empresa.
3. Conocer el comportamiento de los agentes económicos y las organizaciones (empresas, economías domésticas, entidades no lucrativas, sector público, ...) y el funcionamiento de los mercados, junto con los factores relevantes a la hora de adoptar decisiones.

Argumentando así la justificación de que el tema del presente estudio está claramente conectado con las competencias del grado en ADE..

3. OBJETIVOS

Uno de los objetivos principales es analizar la accesibilidad de los demandantes al mercado inmobiliario poniendo el foco en operaciones de personas físicas para la adquisición de vivienda. Otro es identificar bajo qué criterios actuarán los prestamistas.

La base de este estudio es aprender del pasado y analizar a través de lo acontecido históricamente en la economía, de la evolución de los mercados, de los cambios jurídicos y de cómo ha reaccionado el sector bancario ante esos cambios, con todo ello hacer un análisis para llegar al objetivo principal.

Son muchas las variables que van a influir en el mercado de operaciones préstamos inmobiliarios. A grandes rasgos:

- Los tipos de interés a los que están referenciados los préstamos
- el marco legal que se aplique a los préstamos
- el empleo - puestos de trabajo, y
- la situación del sector bancario y en general de la economía

Todo ello va a ser lo que nos condicione la oferta y la demanda del mercado de operaciones inmobiliarias y de los préstamos hipotecarios.

4. METODOLOGÍA

Para realizar este trabajo, lo primero es búsqueda de información sobre historia de la economía de España, analizando los hechos más relevantes en cada momento que nos permita definir si estamos en momentos de desarrollo o recesión económica.

A su vez buscamos esta misma información relativa a los préstamos hipotecarios. Recopilamos información histórica, a lo largo de estos últimos años sobre: número de hipotecas firmadas, la posibilidad de acceso al mercado hipotecario, el precio de las operaciones en cada momento, etc.

La mayoría de la obtención de datos se realiza a través de diferentes páginas web como podemos observar en la bibliografía en su mayoría webgrafía, debido a que hay mucha información y documentación suficientemente solvente y fiable para realizar en estudio profundo sin necesidad de acudir a otro tipo de bibliografía, la información también se recopila de informes y documentación de acceso privado debido a mí puesto de trabajo, como ya he comentado anteriormente.

La idea es entrecruzar toda la información para relacionar los ciclos económicos con las operaciones hipotecarias y así llegar a entender como se relaciona y evolucionan las hipotecas según el momento económico en el que nos encontramos.

El diseño del estudio es claramente de análisis teórico-documental, ya que se basa en obtener, recopilar, organizar y analizar la información relevante para establecer las pautas que establecen el precio y el acceso al préstamo según el riesgo de las operaciones en función del momento económico que nos encontremos.

5. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS HIPOTECAS EN ESPAÑA

La evolución de los préstamos hipotecarios en España ha estado influenciada por una serie de factores, incluyendo los cambios en las regulaciones gubernamentales, la situación económica del país y la demanda de viviendas.

Haciendo un pequeño repaso a la historia española en el ámbito hipotecario, se va a remarcar los acontecimientos más relevantes.

Partiendo del siglo XV, durante la Edad Media en España, se comenzó a conceder préstamos hipotecarios por parte de las iglesias y las órdenes religiosas a los campesinos y artesanos que necesitaban financiación para adquirir tierras o viviendas. En esta época y en los siglos posteriores no hubo grandes cambios al respecto.

Es en el siglo XIX cuando se produce la creación de los primeros bancos hipotecarios en España, que facilitaron el acceso a la vivienda de la población urbana. Se empiezan a desarrollar los préstamos hipotecarios.

No es hasta principios del siglo XX, cuando se logran los mayores avances, con la creación de varias entidades financieras especializadas en la concesión de préstamos hipotecarios, como el Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Barcelona. Esto posibilita mayor acceso a la población a la financiación. Aun así, España sigue siendo un país mayoritariamente rural con una economía agrícola. Realmente, la demanda de operaciones inmobiliarias realizadas era por parte de los agricultores, para la compra de tierras o bien para la mejora de las mismas.

En la década de 1920 es cuando se incrementa la demanda de compra de viviendas y como resultado la demanda de préstamos hipotecarios. Todo ello por el crecimiento económico, que se desarrolló por el aumento de la producción industrial y por la llegada de capitales extranjeros, especialmente de Estados Unidos. Lo que propició un cierto desarrollo en el sector inmobiliario.

Debido a este progreso del sector inmobiliario, durante la Segunda República española (1931-1939), se ven obligados a promulgar leyes que regulaban la concesión de préstamos hipotecarios. En 1933, se aprobó la Ley de Arrendamientos Rústicos, que establecía límites en el precio de los arrendamientos y prohibía la venta forzada de tierras hipotecadas. En 1935, se aprobó la Ley de Arrendamientos Urbanos, que establecía derechos y deberes para inquilinos y propietarios...

A partir de 1936, con el estallido de La Guerra Civil Española, los préstamos hipotecarios se ven reducidos prácticamente a cero. La economía del país se vio seriamente afectada y la concesión de préstamos hipotecarios se redujo drásticamente. Durante los años de la guerra, el crédito se destinó a financiar la industria bélica y la reconstrucción posterior.

No hubo grandes cambios en las operaciones hipotecarias tras la victoria del régimen franquista en 1939. Se inició una etapa de aislamiento internacional que duró hasta finales de los años 50. Durante este período, la economía española se caracterizó por la falta de inversión extranjera, la escasez de recursos y la ausencia de un mercado

hipotecario desarrollado. La oferta de crédito estaba centrada en las grandes empresas y en la compra de maquinaria. Los préstamos hipotecarios para la compra de vivienda seguían siendo muy reducidos. Lo único a destacar en este periodo que, en 1946, se aprobó La Ley Hipotecaria, que establecía las bases del sistema hipotecario español y definía los derechos y obligaciones de prestamistas y prestatarios. Esta ley supuso un avance importante en la regulación de las operaciones hipotecarias en España.

Ya a finales de los 50 y principios de los 60, con el Plan de Estabilización económica y la apertura al exterior. Llega a España flujos de capitales extranjeros y grandes empresas que generan empleo. La década de los 60, es cuando se produce un auge en la concesión de préstamos hipotecarios debido al aumento del poder adquisitivo de las familias españolas y la creación de entidades financieras especializadas en la concesión de hipotecas. Cambia la situación económica y se inició un proceso de desarrollo en el sector inmobiliario y la concesión de préstamos hipotecarios en España.

Es en los años 70 cuando las hipotecas en España experimentaron importantes cambios y transformaciones. Durante esta época, el sistema financiero español atravesaba por un proceso de modernización y liberalización, lo que llevó a un mayor acceso a los préstamos hipotecarios para la adquisición de viviendas. Una de las medidas clave fue la Ley de Viviendas de Protección Oficial (VPO), que estableció un marco legal para la construcción y promoción de viviendas asequibles. Estas viviendas, conocidas como viviendas de protección oficial, estaban destinadas a personas de bajos ingresos y se beneficiaban de condiciones favorables en términos de financiación, incluyendo hipotecas a largo plazo y tipos de interés reducidos. En términos de condiciones hipotecarias, las tasas de interés en la década de 1970 eran más altas que en la actualidad. Durante esta época, España estaba en una situación de inflación y los intereses reflejaban esta realidad económica. Además, las hipotecas tenían plazos más cortos en comparación con los plazos actuales, alrededor de 15 a 20 años.

A medida que la economía española comenzó a crecer, el acceso a los préstamos hipotecarios se expandió, lo que llevó a un auge en la construcción de viviendas y un aumento en la demanda de préstamos hipotecarios. Ya en la década de los 80 es cuando se produjo un cambio importante en el mercado hipotecario español, con la liberalización del sector financiero y la entrada de nuevas entidades en el mercado. Las cajas de ahorros, por sus principios, ocuparon liderazgo por su fin social y por estar desatendido por la banca privada, lo que aumentó la competencia y redujo los costes, (Jiménez Aguilera, 1995).

Unos años más tarde, por la década de los 90, los tipos de interés se situaron en niveles muy bajos, lo que favoreció el crecimiento del mercado hipotecario. Además, se produjo la introducción de las hipotecas multidivisa, que permitían a los clientes elegir la moneda en la que pagar la cuota hipotecaria.

Llegando al cambio de milenio, el mercado hipotecario español experimentó un gran crecimiento, impulsado en gran medida por la facilidad para obtener crédito. Las condiciones de los préstamos eran muy favorables para los prestatarios, con plazos de amortización largos y tipos de interés bajos. Muchos hogares españoles se endeudaron fuertemente. Sin embargo, esta situación cambió drásticamente en la crisis financiera de 2008, que afectó gravemente al mercado inmobiliario y provocó una oleada de impagos y ejecuciones hipotecarias.

En los años siguientes a la crisis, el mercado hipotecario en España se contrajo significativamente. Los bancos endurecieron sus criterios de préstamo y se hicieron más cautelosos al conceder hipotecas. Además, el gobierno español introduce una serie de medidas para proteger a los consumidores, incluyendo leyes que regulan los desahucios y la negociación de deudas.

El sistema financiero, ya sobre el año 2010 se contrajo notablemente por la crisis del 2008, uno de los principales motivos fue la falta de liquidez del sistema bancario. Algunas entidades en quiebra técnica tienen que ser intervenidas por el Banco España, otras entidades tienen que ser absorbidas por otras entidades y otras tantas tienen que fusionarse para poder resistir ante tales dificultades de liquidez y de altos costes. Los bancos se volvieron más restrictivos en la concesión de crédito y aumentaron las exigencias en cuanto a la solvencia de los prestatarios. Además, el acceso a financiación a través de los mercados internacionales se había vuelto más complicado y costoso, lo que redujo la capacidad de los bancos para conceder préstamos hipotecarios.

El gobierno español intentó mitigar los efectos y adopta una serie de medidas para estimular el mercado hipotecario y facilitar el acceso a la vivienda. Una de estas medidas fue la creación de un fondo de ayuda al alquiler de vivienda, destinado a proporcionar ayudas económicas a los inquilinos con dificultades para hacer frente al pago del alquiler.

También se establecieron medidas para intentar reducir los desahucios y proteger a los prestatarios en situación de vulnerabilidad, como la moratoria hipotecaria y la reestructuración de la deuda hipotecaria. Estas medidas permitieron a algunos prestatarios en dificultades mantener sus viviendas y evitar la ejecución hipotecaria.

Cuando parecía que salíamos de la crisis del 2008 y la posterior crisis financiera por falta de liquidez de la banca, en el año 2020 la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto significativo en el mercado hipotecario. Se paralizan las economías a nivel global, una situación totalmente desconocida y sin antecedentes históricos donde se pudieran basar. Incertidumbre total y sin saber cómo actuar. Aumenta el desempleo que lleva a una reducción en la demanda de viviendas y un mayor riesgo para los prestatarios. Los bancos adoptaron medidas para reducir el riesgo crediticio, como aumentar las exigencias de solvencia y reducir el volumen de préstamos hipotecarios. El Banco de España vuelve a adoptar medidas para proteger a los prestatarios en situación de vulnerabilidad, como la moratoria hipotecaria y la reestructuración de la deuda hipotecaria, ampliando las opciones disponibles para aquellos que experimentan dificultades financieras debido a la pandemia.

Tras la pandemia Covid, el empleo existente sufre cambios, apostando por modelos de teletrabajo y mayor flexibilidad para el trabajador. Los bancos se percatan de estos cambios y ofrecen productos hipotecarios con condiciones más favorables, como tipos de interés más bajos, para atraer a los compradores de viviendas. Realizan una gran inversión en el desarrollo de tecnología rápidamente para que los clientes puedan solicitar, aperturar y contratar durante todo el proceso operacional de un préstamo hipotecario mediante vía telemática, para evitar en la medida de lo posible una necesidad presencial en las oficinas.

En cuanto a las tendencias en el mercado hipotecario, se observa un aumento en la demanda de hipotecas a tipo fijo en comparación con las hipotecas a tipo variable, debido a la incertidumbre económica, la volatilidad en las tasas de interés y aprovechando que en ese momento las tasas son muy reducidas.

Debido al confinamiento vivido, cambian los gustos y preferencias de los demandantes de vivienda. En estos momentos incrementa la demanda de viviendas fuera de las zonas urbanas, buscan mayor espacio y calidad de vida, con zonas comunes destinado al ocio y zonas verdes. Las viviendas que cumplen estos parámetros ven como los precios incrementan.

Una vez controlada la pandemia, con unas tasas de interés bajas ha impulsado la demanda de hipotecas lo que ha posibilitado que se haya recuperado el mercado inmobiliario.

Los préstamos hipotecarios en España siguen siendo una parte importante del mercado financiero. Las hipotecas en España tienen unas condiciones bastante favorables para los compradores de vivienda. Los tipos de interés han estado en mínimos históricos, lo que se traduce en cuotas de hipoteca más bajas.

No obstante, en estos últimos 12 meses, debido a una subida drástica de la inflación a nivel global ha hecho que en muy corto plazo los bancos centrales se hayan visto obligados a subir los tipos de interés para frenar la escalada de la inflación. Esto ha repercutido en una subida drástica de los tipos de interés y del Euríbor afectando al incremento de las cuotas de las hipotecas.

Además, el mercado hipotecario español se encuentra en un momento de competencia entre las entidades bancarias, lo que ha llevado a que se ofrezcan diferentes productos y servicios que se ajustan a las necesidades de cada cliente.

Entre las hipotecas más comunes en España, destacan las hipotecas fijas y las variables. Las hipotecas fijas ofrecen una cuota constante durante toda la vida del préstamo, lo que brinda estabilidad y seguridad al comprador. Por su parte, las hipotecas variables ofrecen una cuota que varía en función del tipo de interés de referencia.

Es importante destacar que para obtener una hipoteca se deben cumplir ciertos requisitos, como contar con una fuente de ingresos estables y tener capacidad de ahorro. Las entidades bancarias realizan una evaluación del perfil financiero del solicitante para determinar su capacidad de endeudamiento y su solvencia.

También ha habido un aumento en los préstamos hipotecarios verdes, que se centran en financiar viviendas más sostenibles y energéticamente eficientes.

En resumen, la evolución de los préstamos hipotecarios en España ha sido influenciada por una serie de factores económicos y regulatorios. Si bien el mercado ha experimentado un gran crecimiento en el pasado, la crisis financiera de 2008 provocó un cambio en las condiciones de los préstamos y una mayor regulación. Aunque los préstamos hipotecarios siguen siendo una parte importante del mercado financiero español, los criterios de préstamo son más estrictos y hay un mayor enfoque en la sostenibilidad y la eficiencia energética en la construcción de viviendas.

6. MARCO LEGAL DE LAS HIPOTECAS EN ESPAÑA

El Código Civil español contempla el término de hipoteca como derechos reales de garantía. Los regula como ‘contratos’ aunque son verdaderos ‘derechos reales’, esto es, que afecta directamente a bienes muebles o inmuebles.

Es en el artículo 1.857 del código civil que establece los siguientes requisitos para hipotecar ese derecho real:

1. Que se constituya para asegurar el cumplimiento de una obligación principal, es decir, en caso de que no se cumpla con los pagos, la deuda queda respaldada por la garantía hipotecada.
2. Que la cosa pignorada o hipotecada pertenezca en propiedad al que la empeña o hipoteca. La pignoración es poner un bien como fianza y garantía de un préstamo, pero no se puede hacer uso del mismo ya que está en manos del acreedor. Mientras que, si se hipotecan, actúa igualmente como garantía o fianza pero el deudor sí puede hacer uso del bien.
3. Que las personas que constituyan la prenda o hipoteca tengan la libre disposición de sus bienes o, en caso de no tenerla, se hallen legalmente autorizadas al efecto.
Las terceras personas extrañas a la obligación principal pueden asegurar ésta pignorando o hipotecando sus propios bienes.

Y en el art.104 de la ley hipotecaria “La hipoteca sujeta directa e inmediatamente los bienes sobre que se impone, cualquiera que sea su poseedor al cumplimiento de la obligación para cuya seguridad fue constituida”

Cuando la parte propietaria de un inmueble quiere hipotecarlo, puede hacerlo sólo para garantizar una obligación cuantificable y expresada en moneda de curso legal, esto es, una obligación pecuniaria.

Quien adquiere un inmueble y lo hipoteca en garantía del préstamo que le han concedido para pagar el precio de la compra, en realidad lo está hipotecando de manera simultánea al tiempo de la adquisición.

El derecho español no regula de manera conjunta la compra-venta con hipoteca simultánea, pero la Jurisprudencia y la Doctrina (los autores) consideran que es una figura válida porque:

- Aquel quien compra y paga gracias al préstamo hipotecario esta realizando un negocio jurídico simultaneo de adquisición y gravamen de compra y constitución de garantía hipotecaria
- Si no llegara a inscribirse la hipoteca que garantiza el préstamo, la compra es válida.
- De la misma manera, el préstamo será valido, aunque no se inscriba.

Según el BOE Referencia: BOE-A-2019-3814: La legislación europea y nacional en materia de protección de consumidores y usuarios en materia hipotecaria es muy abundante y es, precisamente, *la promulgación de abril de 2019 de diversas normas legales* lo que hace necesaria la estructuración de la materia para simplificar su contenido. Varias sentencias del TJUE que han incidido en la reforma del Derecho Español y en la Jurisprudencia nacional.

Es importante conocer en la actualidad la **Ley 5/2019 LCCI** dado que en la actualidad es la base del mercado hipotecario y por la que se rige el sistema bancario.

Sus objetivos son dar mayor transparencia, protección a las personas físicas, consumidores, avalistas, hipotecantes no deudores y fomentar la financiación a tipo fijo.

De hecho hoy en día, cuando se realiza una operación sujeta a dicha ley, tanto los acreedores deben entregar y explicar la documentación e información pertinente a la operación y los deudores deben leer, entender y recoger esa documentación para sucumbir a las exigencias de la ley, tales como:

- **TRANSPARENCIA.**

- FEIN(Ficha Europea Información Normalizada) Consideración de oferta vinculante
- FiAE (Ficha de Advertencias Estandarizadas). Información sobre cláusulas o elementos relevantes. En las hipoteca a tipos variables, cuadros de amortización según distintos escenarios para que los consumidores sean conscientes de lo que implica la variación de la cuota según la fluctuación del índice de referencia.

- **NOTARIO.**

El cliente debe recibir una explicación personalizada, objetiva, desvinculada a ambas partes contratantes. De forma gratuita por parte de un notario de libre elección. El notario elaborara un test posterior para asegurarse de que lo tienen claro y levantará acta.

- **ASESORAMIENTO**

Es toda recomendación personalizada que el prestamista, el intermediario de crédito inmobiliario o el representante designado haga a un prestatario concreto respecto a uno o mas préstamos disponibles en el mercado”, según el apartado 20 del art.4 de Ley 5/2019.

Además, requerirá la previa determinación contractual del contenido, alcance y condiciones, en particular la cuantía de la retribución (si fuera gratuito deberá señalarse expresamente) que vaya a recibir del prestatario y, en su caso, directa o indirectamente del prestamista al que puedan extenderse las recomendaciones que formule.

- **REGISTRO.**

La entidad prestamista tiene que inscribir en el Registro las Condiciones generales de contratación las cláusulas que incorporen en los contratos. El banco pagará el arancel del notario por elevar el préstamo a escritura pública.

- **GASTOS:**

- Prestamista: Notario, registro, gestaría y AJD
- Prestatario: Tasación

- **OTROS GASTOS:**

Obligación del consumidor de hacer provisión de fondos para hacer frente a gastos. El cliente puede optar a una tasadora certificada por un tasador homologado en vigor. La tasación tiene una validez de 6 meses desde su emisión.

- **COMISIONES: Bajan sensiblemente:**

- Estudio: se anula
- Apertura no se limita
- Cambio de tipo variable a fijo: máximo 0,15%
- Reembolso anticipado a tipo fijo: máx. 2% durante los 10 primeros años de la vida del préstamo y 1,50% resto vida del préstamo. Nunca podrá exceder de la pérdida financiera del prestamista*
- Reembolso anticipado tipo variable: se podrá optar entre durante los 3 primeros años de la vida del préstamo máx. 0,25% o bien los 5 primeros años de la vida del préstamo máx. 0,15%. Nunca podrá exceder de la pérdida financiera del prestamista*

* La pérdida financiera se calcula sobre el valor reembolsado considerando el valor presente del mercado del préstamo. El tipo de interés de actualización será un índice de referencia regulado por el Ministerio de economía.

- **CLÁUSULAS:**

- Se elimina la cláusula suelo
- Se permiten las cláusulas techo

- **VINCULACIÓN:**

Se prohíbe la venta vinculada si bien la entidad puede exigir al cliente la contratación del seguro del hogar y/o vida o protección de pagos, pero sin la obligación de contratarlo con el prestamista.

- EJECUCIÓN:

Cuando la parte hipotecada acumule 12 meses de impago. Ambas partes pueden incorporar en el contrato la posibilidad de dación en pago si así lo acuerdan.

- PUBLICIDAD:

Regula detalladamente la información básica que debe figurar en la publicidad de los préstamos inmobiliarios. Se debe especificar de forma clara, concisa y destacada:

- La identidad del prestamista, intermediario o representante.
- Que el préstamo esta garantizado por una hipoteca sobre inmuebles de uso residencial, o por un derecho relativo a un bien inmueble.
- El tipo deudor, indicando si es fijo, variable o mixto, junto con información sobre los gastos incluidos, y el coste total del préstamo para el prestatario.
- Importe total del préstamo
- TAE
- Duración del préstamo, las cuotas, el importe total adeudado por el prestatario y una advertencia sobre posibles fluctuaciones del tipo de cambio que pueda afectar al importe adeudado.
- Debe de aparecer el sistema de amortización y la fórmula de cálculo de las cuotas de amortización del principal y de intereses suficientemente detalladas y con claridad
- En su caso, la opción de la parte deudora de poder dar en pago el inmueble hipotecado en garantía del préstamo con carácter liberatorio de la totalidad de la deuda. (consecuencia del art. 140.1 Ley Hipotecaria que señala *“podrá válidamente pactarse en la escritura de constitución de la hipoteca voluntaria que la obligación garantizada se haga solamente efectiva sobre los bienes hipotecados”*).

7. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL

7.1. Tipos de interés que afectan a las operaciones hipotecarias

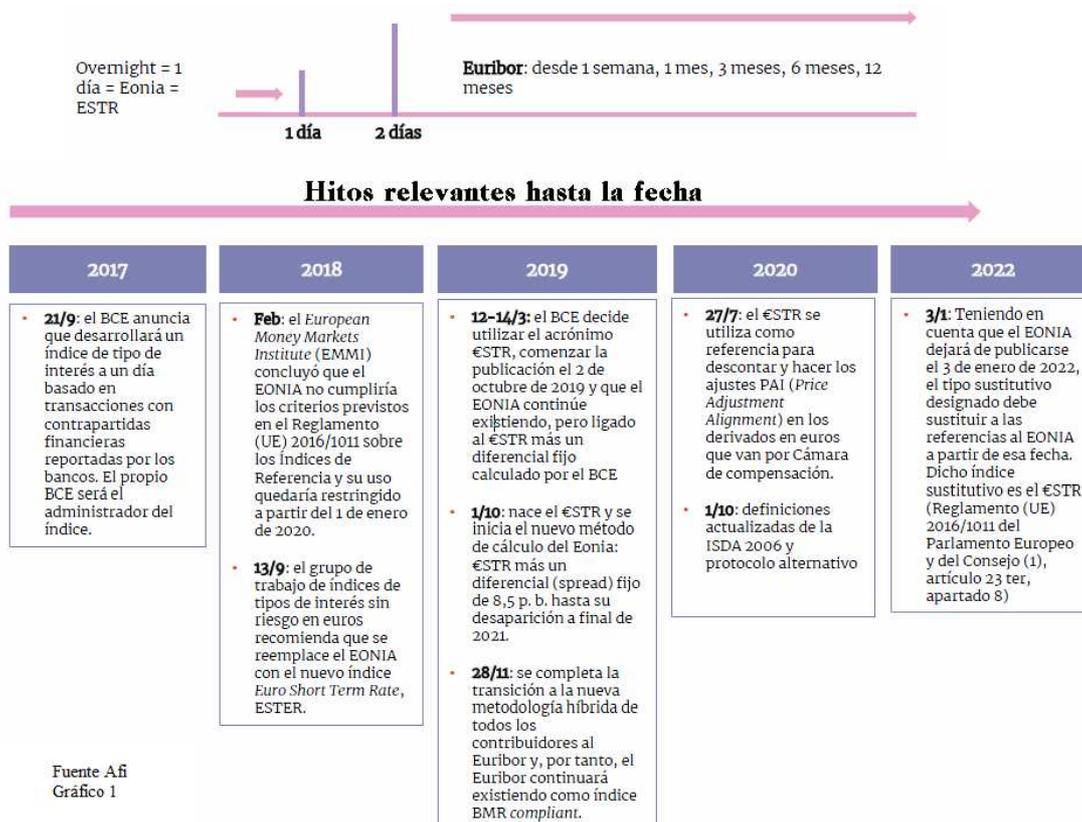
Los tipos de interés son las tasas a las que se referencian las operaciones hipotecarias y fijan el precio de las mismas. Ha habido sospechas e intentos de manipular las principales tasas de referencia mundiales y a la disminución liquidez en sus mercados subyacentes.

En el año 2013, el G-20 pide al Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) que incluya una regulación que permita cubrir las lagunas detectadas.

Fruto de esa petición y como resultado del trabajo de autoridades, el FSB publicó en julio de 2014 unas recomendaciones sobre los índices de referencia de tipos de interés, tituladas Benchmarks Regulations (BMR), que recomienda:

- Fortalecimiento de la metodología de los índices vinculándolos, a transacciones reales en lugar de a estimaciones, y la mejora de los procesos y controles del suministro de datos para el cálculo (lo que se ha venido en llamar la reforma de los “íbores”).
- Identificación de tipos de interés de referencia alternativos libres de riesgo (Riskfreerates) y la promoción del uso de estos nuevos índices en los mercados.

En la zona del Euro, estas reformas afectan a los dos tipos de interés de referencia clave como son el Euribor y el Eonia /€STR.



Todo ello con el fin único de conseguir que los índices de referencia tengan unas características deseables:

- Proporcionar una representación precisa de los tipos de interés y que no sean manipulables. Que se obtengan de transacciones reales en mercados activos y líquidos, y sujetos a las mejores prácticas de gobernanza y supervisión.
- Dar una tasa de referencia para los contratos financieros. Tal tasa de referencia debería ser utilizable para el descuento y para la fijación de precios de los instrumentos financieros y los derivados de los tipos de interés.
- Servir de referencia para los préstamos y la financiación a plazo. Dado que los intermediarios financieros son tanto prestamistas como prestatarios, necesitan un índice que fluctúe de manera similar al índice al que obtienen la financiación.

Por ejemplo, los bancos pueden financiar a un cliente mediante un préstamo a largo plazo a tipo de interés variable basado en dicho índice a corto plazo, revisable. El motivo es cubrir el riesgo asociado a los tipos de interés.

ÍNDICES DE REFERENCIA

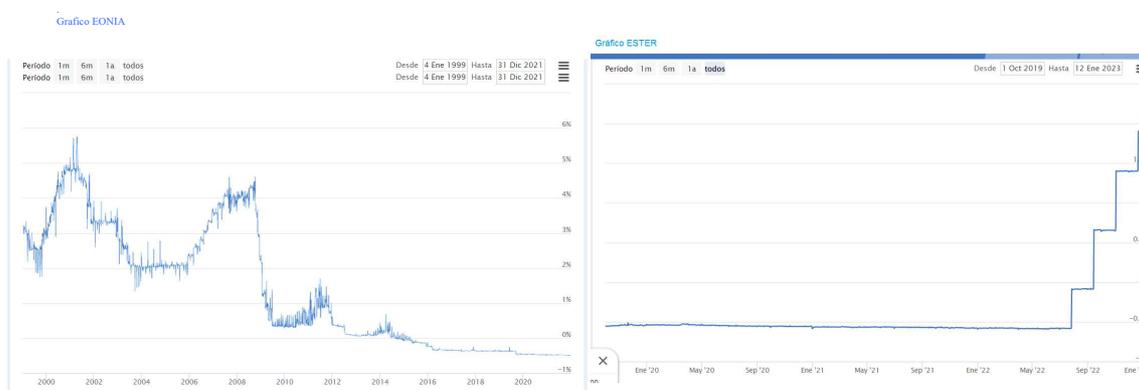
- EONIA

Eonia es el acrónimo de Euro OverNight Index Average. Era el tipo de interés interbancario con un plazo de vigencia de 1 día hasta finales de 2021. Entonces el Eonia era el índice medio del tipo del euro a un día.

El eonia deja de publicarse el 3 de enero de 2022.

- ESTER (€str)

ESTER es el acrónimo de Euro Short-Term Rate. Es el tipo de interés interbancario con un plazo de vigencia de 1 día. Entonces ESTER es el índice medio del tipo del euro a un día. ESTER es una publicación del Banco Central Europeo y ha sustituido al tipo de interés Eonia.



Fuente: euribor-rates.eu
Gráfico 2 y 3

Cuadro comparación EONIA vs €STR

Comparación EONIA €STR		
	EONIA	€STR
Moneda	EUR	EUR
Plazo	Un día	Un día
Garantía	Sin colateral	Sin colateral
Basado en	Transacciones reales	Transacciones reales
Composición Panel	Inestable	Estable
Número de contribuidores	Reducido	Amplio
Importe sobre el que se calcula	Reducido	Amplio
Operación representada	Prestar dinero	Tomar dinero
Administrador del índice	EMMI	BCE
Publicación	T	T + 1

Fuente AFI
Gráfico 4

- EURIBOR

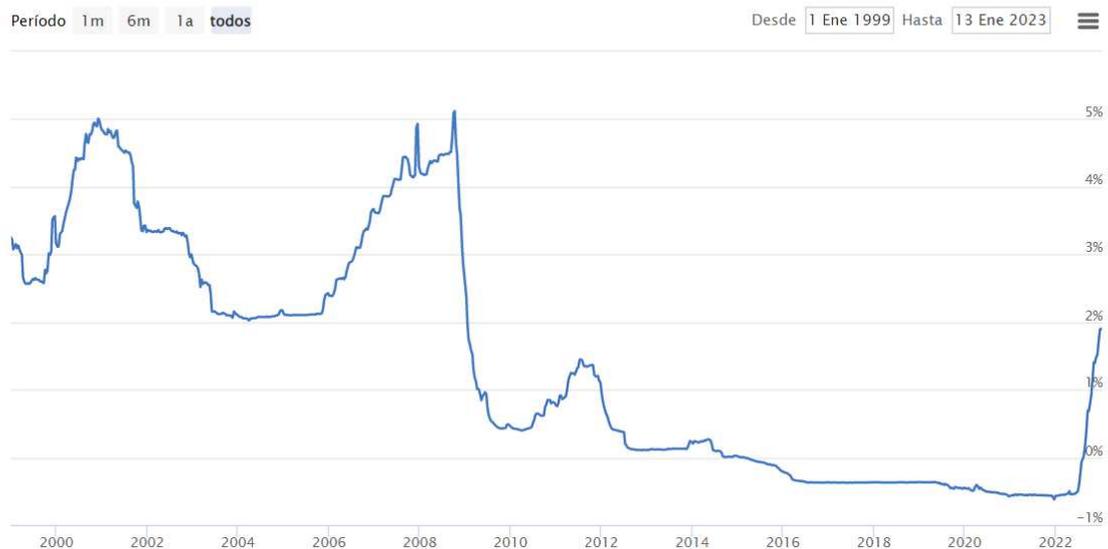
El Euribor es el interés al que muchos de los bancos europeos se dan préstamos entre si a corto plazo. El banco que recibe el dinero lo emplea para conceder préstamos a un tercero más un diferencial (para la obtención de su margen de beneficio). Muchos de estos bancos ofrecen estos préstamos a particulares mediante hipotecas para la adquisición de vivienda. En numerosos países europeos la contratación de estas hipotecas es a tipo variable. Éstas están referenciadas habitualmente al Euribor.

De esta manera, el Euribor es el precio de compra que abona un banco para préstamos a corto plazo.

Evolución del Euribor desde el 2000

Gráfico Euribor

Tasas históricas de Euribor



Fuente: eurior-rates.eu
Gráfico 5

- Tipo de referencia del BCE

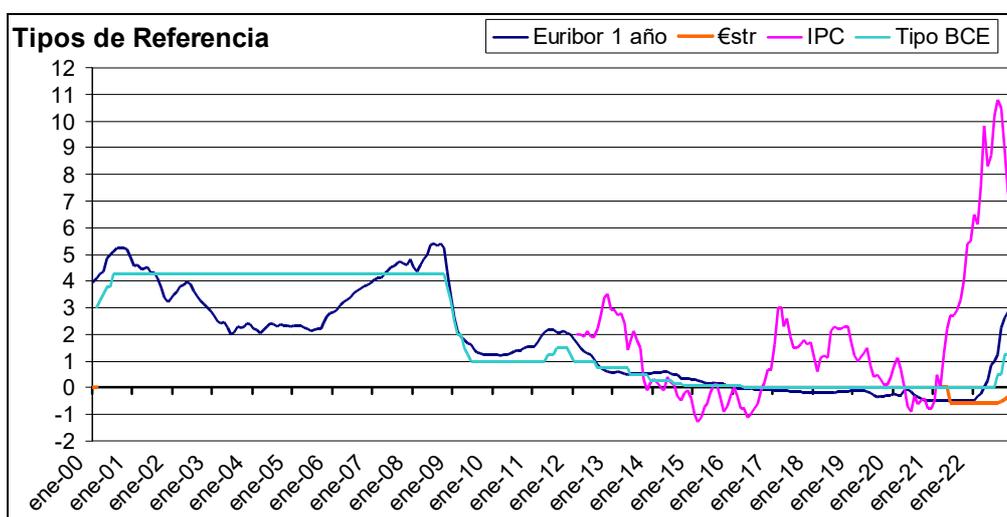
El Banco Central Europeo (BCE) se encarga desde el año 1999 de la política monetaria de la zona euro (los países que han adoptado el euro). En realidad, el BCE no ha asumido el papel de los bancos centrales, sino que colabora con los mismos. La principal tarea del BCE es dar estabilidad a los precios en la zona euro. Su objetivo es mantener la inflación (depreciación de la moneda) por debajo del 2%.

Este tipo de referencia, o también tipo de refinanciación. Es el precio que los bancos deben abonar al obtener dinero del BCE en préstamo. Los bancos hacen uso de ello cuando hay restricciones de liquidez. Los tipos de interés interbancarios como el Euribor reaccionan libremente a las modificaciones en los tipos de interés de referencia. Por ello, el tipo de interés del BCE es un buen medio para influir sobre la amplitud de los tipos de mercado.

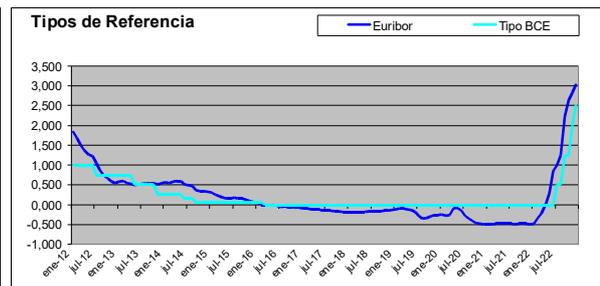
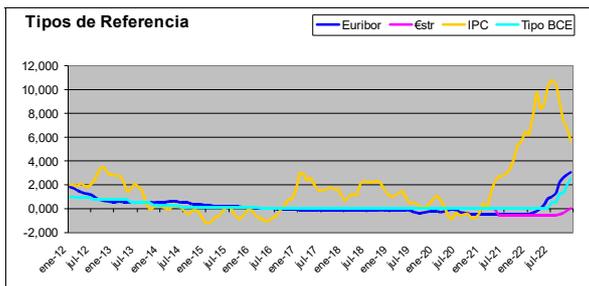
En la mayoría de los países se puede elegir entre un tipo de interés variable y uno fijo. ¿Cuál resulta más interesante? Pues depende de numerosos factores. El principal es el hecho de si quiere y puede soportar grandes variaciones de las cargas hipotecarias a pagar. Como podemos observa en el gráfico del Euribor, puede haber enormes fluctuaciones. En consecuencia, si no soporta las variaciones en las cuotas, la opción de variable no es la más interesante.

Históricamente hablando, aquellos que optaron por el interés variable, terminan pagando menos que las personas que eligen un tipo de interés fijo. Aunque esto no es así, depende de diversos factores, entre ellos la inflación actual. Debido al hecho de que estos últimos años la diferencia entre interés fijo y variable era muy pequeña, muchas personas se han decidido (y con razón) por un largo periodo de interés fijo.

A continuación, para ver mejor la evolución histórica de estos índices visualizamos sus datos mediante gráficos de líneas. En el primero analizamos los datos mas ampliamente desde el año 2000 y en el siguiente acortamos datos y los vemos desde el 2012. Destaca la correlación que hay entre los tipos del BCE y el Euribor que en los últimos 10 años van prácticamente parejos.



Fuente: elaboración propia
Gráfico 6



Fuente: elaboración propia
Gráfico 7

7.2. Tipos de hipotecas

Hay una gran variedad de hipotecas, y elegir la adecuada depende de las necesidades y preferencias de cada uno. Estas son las hipotecas más comunes:

- **Hipoteca de tasa fija:** el tipo de interés se mantiene constante durante todo el plazo del préstamo. Lo que implica que la cuota también es constante. En los últimos años es la predilecta porque las tasas están en niveles mínimos y facilitan la planificación y estabilidad de los pagos.
- **Hipoteca de tasa ajustable:** conocida como hipoteca mixta. Hay un primer periodo donde la tasa de interés fijo es más baja que la de una hipoteca de tasa fija. Cuando este periodo finaliza, la tasa se ajusta periódicamente según las condiciones del mercado.
- **Hipoteca de tasa variable:** están referenciadas a un índice financiero, y la tasa de interés se ajusta según los cambios en ese índice. Se actualizará periódicamente el tipo de interés en el préstamo hipotecario.
- **Hipoteca de interés solamente:** Son préstamos con carencia, es decir, el prestatario solo paga los intereses durante un período específico. Transcurrido ese tiempo de carencia el prestatario pagará su cuota con intereses y capital. Esta opción permite tener unos pagos iniciales bastante reducidos. Habitualmente solicitado para comprar vivienda previamente a vender la que se tiene (cambios de casa).
- **Hipoteca inversa:** El prestatario hipoteca su vivienda para obtener ingresos mensuales. El prestamista paga al prestatario. La deuda va incrementando y se liquida la deuda cuando se vende el inmueble o bien el prestatario fallece. Esta diseñada para personas mayores de 65 años que poseen una vivienda y necesitan ingresos extras.
- **Hipoteca multidivisa:** el saldo del préstamo y las cuotas mensuales se convierten en una moneda extranjera. Se trata de beneficiarse de las diferencias de los tipos de interés que hay entre países y del tipo de cambio de la divisa en cuestión. Puede resultar muy beneficioso tanto con el montante de la hipoteca como en las cuotas mensuales. Hipoteca muy arriesgada por la volatilidad del tipo de cambio, si la moneda local se deprecia frente a la moneda extranjera, el saldo del préstamo y los

pagos mensuales en moneda local aumentarán, lo que puede generar dificultades financieras para el prestatario. En su día se puso muy de moda referenciando la hipoteca al yen japonés.

Actualmente hay ventajas en todas ellas si el inmueble se encuentra con certificación energética A o B (las más altas).

7.3. Elementos principales de las hipotecas

Prestamista: Es la institución financiera o prestamista que presta y da el montante total del préstamo hipotecario al prestatario.

Prestatario: Es la persona o entidad que solicita el préstamo hipotecario, recibe el montante de la hipoteca y se compromete a devolver el préstamo según los términos acordados.

Capital prestado: Es la cantidad de dinero que el prestamista proporciona al prestatario como préstamo hipotecario.

Tasa de interés: Es el costo que el prestatario paga al prestamista por el préstamo.

Plazo del préstamo: Es el período de tiempo que se acuerda para que el prestatario devuelva íntegramente el capital prestado más el costo acordado.

Cuota de amortización: Es la cantidad de dinero que el prestatario paga periódicamente para devolver el capital prestado y los intereses al prestamista. Habitualmente suelen ser pagos mensuales que incluyen tanto el capital como los intereses. Para el cálculo de la cuota en su gran mayoría se realiza a través del sistema francés (esto implica que la cuota es constante, siempre se paga la misma cantidad, la parte de intereses es decreciente y la parte de capital creciente.)

Garantía hipotecaria: Es el bien que se utiliza como garantía para el préstamo hipotecario. En el supuesto de que el prestatario incumpla en sus pagos el prestamista toma posesión del bien para recuperar el dinero prestado.

La garantía habitual son los bienes inmuebles junto con la garantía personal que ofrezcan los prestatarios. También hay otro tipo de garantías como *las pignoraticias* (se trata de un bien mueble, dinero, joyas, obras de arte..., que se retiene hasta que el prestamista cumpla con sus obligaciones de pago) y los *Avales* (que son terceras personas que se responsabilizan de asumir los pagos si el prestatario no responde a los pagos).

Cláusulas, comisiones y condiciones: Son las especificaciones que regulan aspectos como pagos anticipados, penalizaciones por pago anticipado, seguros requeridos, entre otros aspectos que deben ser acordados entre el prestamista y el prestatario. Así como el condicionado en caso de que haya que ejecutar la hipoteca.

8. ESTUDIO Y ANÁLISIS DE LAS HIPOTECAS EN ESPAÑA Y SU PRECIO

8.1. Mercado de préstamos hipotecarios en España

Haciendo un repaso a la historia económica desde el 2000 hasta nuestros días vemos los cambios que se han desarrollado según la situación económica y estabilidad en los préstamos hipotecarios.

A principios de los 2000, España se encontraba en una situación de bonanza y crecimiento económico. Donde el empleo y consumo estaba en auge. Las entidades financieras aplicaban una estrategia de expansión y de captación de nuevos clientes. El producto estrella para ellos y lograr su fin era a través de préstamos hipotecarios.

Las hipotecas daban la posibilidad de captar clientes con un margen de beneficio positivo. El volumen de operaciones de contratos de compraventa era elevado, al igual que la formalización de préstamos hipotecarios.

Las familias incrementaban su endeudamiento y en caso de dificultades económicas podían recuperar su inversión en inmobiliario para recuperar y cancelar el préstamo. La demanda era superior a la oferta de viviendas. Nos sólo se compraba con el fin de destinar el inmueble a vivienda habitual, sino que también había un gran número de operaciones destinadas a la inversión, bien fuera a corto plazo (donde incluso en vivienda de obra nueva, se re-vendía el derecho a compra previa al fin de obra y entrega de viviendas) o a largo plazo con destino segunda residencia o para posteriormente alquilar. La transmisión de inmuebles era rápida.

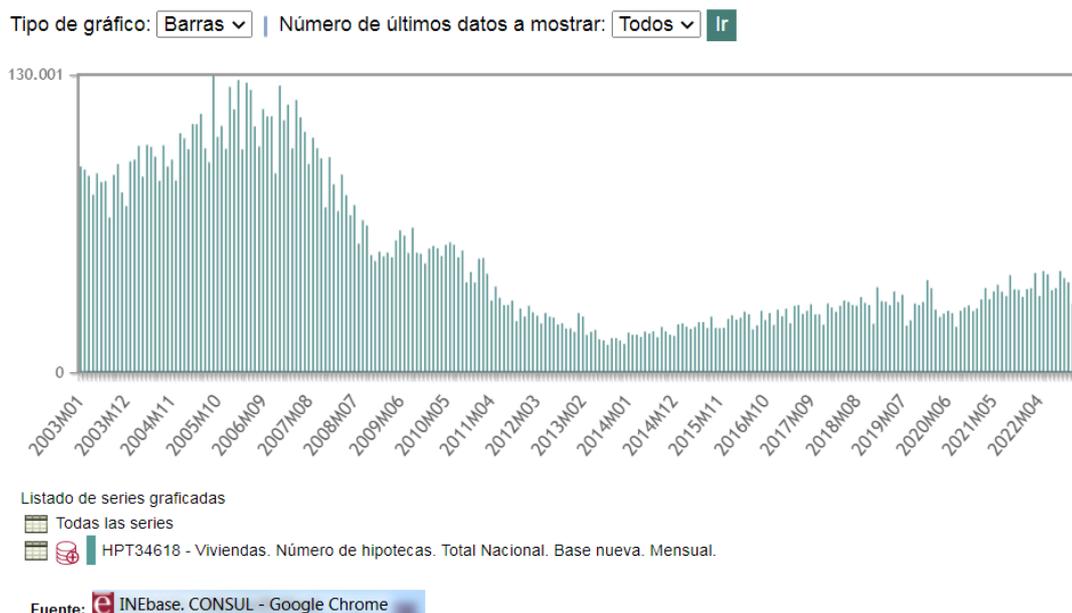
Tras el estallido de la crisis económica de 2008. La demanda de vivienda se destruye, las dificultades económicas en los hogares se agravan y hay situaciones, en las cuales, nos encontramos familias en riesgo exclusión social. Se sufren desahucios, daciones en pago, etc.

A mayores las entidades financieras presentaron una situación crítica de problemas de liquidez llegando a ser rescatadas por el estado varias entidades bancarias. Entonces el mercado inmobiliario se endureció y el acceso al mismo era mínimo. En esta situación, tanto los contratos de compraventa como los préstamos hipotecarios se redujeron drásticamente.

El sistema bancario nacional ha ido recuperando liquidez tras presentar niveles alarmantemente bajos durante un largo periodo de tiempo. La ratio entre créditos y depósitos se situó por debajo del umbral del 100% en 2019, cuando tan solo cuatro años antes era de un 150%.

A partir de entonces el mercado de préstamos ha estado marcado por un proceso de desapalancamiento en el que hogares y empresas se han esforzado para reducir los altos niveles de endeudamiento acumulados en el periodo de expansión económica. En consecuencia, y a pesar de la política monetaria expansiva del BCE y los tipos de interés negativos, el volumen compraventa y de préstamos hipotecarios concedidos se ha contraído de manera paulatina en los últimos años. Ha recuperado algo tras la crisis del 2008 pero no se ha alcanzado los volúmenes previos a la crisis.

En este gráfico podemos observar lo expuesto anteriormente en relación al volumen de hipotecas firmadas a lo largo de estos años:



Fuente: Ine
Gráfico 8

La [evolución del empleo y el consumo](#) en los hogares son dos indicadores que están directamente relacionados. Tras la crisis del 2008 que hizo que el mercado de la vivienda cayera un 45% de los precios reales y de un 60% de la inversión residencial durante la crisis. La recuperación gradual del sector inmobiliario se inició en el 2013, tras seis años de una corrección intensa por el estallido de la burbuja inmobiliaria.

En 2020, a consecuencia de la crisis derivada de la pandemia de COVID-19, hubo un constante deterioro de la [percepción de la situación financiera en España](#), especialmente mala al final del año, que no cambió en 2021 y menos aún en 2022, cuando alcanzó los peores niveles hasta el momento debido a la elevada inflación. Y todo ello, pese a que las últimas cifras del FMI muestran que la actual [tasa de desempleo en España](#) está lejos todavía de la cifra alcanzada en 2013.

Actualmente, las entidades financieras actualmente que gozan de liquidez y los tipos de referencia hipotecarios elevados tras una drástica escalada, luchan y compiten para captar las operaciones hipotecarias y de consumo. Ofreciendo gran variedad de operaciones hipotecarias. Se observa un cambio de tendencia en la oferta de hipotecas, anteriormente la mayoría de las hipotecas eran a tipo fijo y actualmente se desvía a mixtas ya que las fijas empiezan a perder su atractivo.

La deuda de los hogares está marcada por los préstamos hipotecarios y los préstamos al consumo. Estos últimos se utilizan para una gran variedad de fines, como financiar viajes, estudios o la compra de electrodomésticos, automóviles...

El acceso a los préstamos consumo son más asequibles, pero sus tipos de interés más elevados. Estos préstamos a corto plazo suponen un menor peso que los hipotecarios en el grueso de la deuda de los hogares. Es una razón imprescindible para entender la evolución del endeudamiento de los hogares.

8.2. Criterios de riesgo. Cálculo de ratios para el acceso a las operaciones hipotecaria por las entidades financieras.

Las entidades financieras para ajustar su aceptación de riesgo analizan ciertos parámetros para intentar ajustarse y no asumir riesgos innecesarios. Algunos de ellos son cálculos matemáticos-financieros y otros van en función de datos personales.

Para el acceso a los préstamos hipotecarios se analizan varios ratios. Con estos ratios matemáticos que explicamos a continuación, se determina la viabilidad de la operación, si el riesgo es aceptado o denegado.

Son:

- **LTV (Loan-to-value):** es la ratio que compara el valor de la hipoteca con el valor de la propiedad (bien sea el precio de compra o el valor de tasación). Se calcula dividiendo el importe de la hipoteca entre el valor de la propiedad.

Por ejemplo, si un prestatario solicita un préstamo hipotecario de 100.000€ para comprar una propiedad valorada en 125.000 euros, el LTV sería del 80% (100.000 / 125.000)

El LTV es importante porque indica el grado de apalancamiento que tiene el prestatario en su inversión inmobiliaria y, por lo tanto, el riesgo que asume el prestamista. Un LTV alto indica que el prestatario tiene una inversión menor en la propiedad (menor aportación de fondos propios) y, por lo tanto, un mayor riesgo de no poder pagar el préstamo en caso de que los precios de las propiedades bajen o si hay problemas en el pago de la hipoteca. Por otro lado, un LTV bajo indica que el prestatario tiene una inversión mayor en la propiedad (ha aportado ahorros más que suficientes) y, por lo tanto, un menor riesgo crediticio.

El LTV en la actualidad desglosado de tal manera:

- Nombrado de igual forma LTV es función del valor de la tasación del inmueble, no debe exceder del 80%.
- Ratio precio compra (%PC), va en relación con el precio de adquisición del inmueble. Normalmente no debe exceder del 90%.

Ambos ratios van a ser muy observados y analizadas. Ambas dan información sobre la capacidad de ahorro de esa unidad familiar, por la aportación de fondos que realizan a la inversión y también en caso de ejecución hipotecaria el valor de subasta lo marca el valor de tasación.

Siguiendo el ejemplo anterior:

Préstamo= 100.000€

Valor de tasación= 125.000€

Precio de compra= 110.000€

LTV (Sobre el valor de tasación) = 100.000/125.000=80%

%PC (ratio precio compra)= 100.000/110.000=90,90%

En este caso aunque tenga garantía suficiente por el valor de tasación al 80% no es tan suficiente respecto a la aportación de fondos propios aportado por el cliente, ya que no llega ni a aportar el 10% del coste de compra.

- **Endeudamiento ó DTI (Debt-to-income ratio):** es la ratio que compara los ingresos del prestatario con las deudas existentes. Se calcula dividiendo las deudas mensuales del prestatario entre los ingresos mensuales del prestatario.

El DTI es un indicador importante de la capacidad de un prestatario para hacer frente a sus obligaciones de deuda. Los prestamistas suelen establecer límites máximos para el DTI en función del tipo de préstamo y del perfil del prestatario. (entorno al 40% y no sobrepasar el 50%)

Un DTI alto indica que el prestatario tiene una carga de deuda mayor en relación con sus ingresos y, por lo tanto, un mayor riesgo de no poder pagar sus obligaciones de deuda. Por otro lado, un DTI bajo indica que el prestatario tiene una carga de deuda menor en relación con sus ingresos y, por lo tanto, un menor riesgo crediticio.

Para el cálculo de la cuota de la hipoteca en tipos variables no se realiza sobre el precio de la hipoteca, sino que se estima 1 punto por encima de la cotización en ese momento para prever posibles fluctuaciones. En épocas muy bajistas el cálculo mínimo del tipo de interés es del 4%.

También se analiza el sobrante de sus ingresos que quedan libres después de restar sus obligaciones de deudas. Con el fin de que tenga montante suficiente para hacer frente a los suministros básicos de la vivienda, cubrir sus necesidades personales básicas (alimentación, etc.)

Por ejemplo, un cliente nos solicita un préstamo de 150.000€ a 30 años, (Euribor al 3,40% en esos momentos), calculando la cuota a Euribor+1%=4,40% la cuota del préstamo resulta 751,14€, el cliente a mayores tiene un préstamo personal adquisición de vehículo del que paga una cuota de 250€. Percibe unos rendimientos del trabajo de 2.230€.

Con lo cual el DTI de esta operación es:

$(751,14+250)/2.230=44,89\%$, restándole para vivir 1.228,60€, cantidad suficiente para necesidades básicas.

- **LTC (Loan-to-Cost).** Se calcula dividiendo el capital del préstamo por el costo total de la inversión. Se utiliza para evaluar el riesgo de una inversión, incluyendo los gastos asociados a la operación. Un LTC alto indica que el prestatario está tomando una mayor proporción de préstamo en relación con el costo total.

El LTC se toma más habitualmente como referencia en proyectos, autopromociones... Si éste es alto hace que aumente el riesgo de incumplimiento en caso de que el proyecto no se complete o no tenga éxito. Por otro lado, un LTC bajo

indica que el prestatario está tomando una proporción menor de préstamo en relación con el costo total, lo que reduce el riesgo de incumplimiento.

Se calcula como el importe del préstamo / (precio de compra + gastos asociados).

Los límites de LTC varía, pero en general, los prestamistas prefieren que el LTC no supere el 80% del costo total. Si el LTC es mayor al 80%, los prestamistas pueden requerir garantías adicionales o una tasa de interés más alta para compensar el mayor riesgo de incumplimiento.

- **Edad del prestatario / plazo del préstamo.** Aquí las entidades financieras se intentan asegurar de que los prestatarios sobrevivan a la duración del préstamo.

Para préstamos para la adquisición de vivienda habitual: edad del mayor del prestatario + el plazo del préstamo = $X < 75-80$ no puede exceder habitualmente entre 75-80 años.

Para préstamos para la adquisición de segunda residencia o inversión: edad del mayor del prestatario + el plazo del préstamo = $X < 70-75$ no puede exceder habitualmente de entre 70-75 años.

Para préstamos personales: edad del mayor del prestatario + el plazo del préstamo = $X < 70$ no puede exceder habitualmente de los 70 años.

- **Estabilidad laboral:** tipología de contrato que tenga y la estabilidad que ofrece el mismo. Contratos fijos, funcionarios, interinidades, temporales... Sobre todo, basándose en una vida laboral continuada. Mientras mayor sea la vida laboral y mas continuada, o bien si se trata de funcionarios mejor acceso tendrá al préstamo.
- **Aportación de fondos propios a través de ahorros continuados.** Mientras mayor sea la aportación mejor será la puntuación de la operación, ya no solo que aporta a las entidades financieras mayor garantía en relación del inmueble, sino que justifica capacidad de ahorro y va a poder responder a la obligación de esta deuda.
- **Formación- educación:** perfil del cliente. La posibilidad de acceso al mercado laboral es mayor cuanto mayor formación tenga el prestatario. Ante situación de crisis, desempleo... La capacidad de encontrar un nuevo puesto de trabajo será más rápida y ágil. De esta manera la obligación del pago de la deuda no se vería tan comprometida.
- **Estado civil y personas a su cargo.** El computo de la unidad familiar, si tienen hijos o no, dado que se puede entender que hay mayores gastos y con ello analizar capacidad de ahorro.
- **Inmueble:** Localización, estado del mismo (obra nueva, 2ª mano, reformado, ascensor...)

Una vez explicado las ratios a valorar para el estudio y análisis de riesgo de una operación hipotecaria, veamos a continuación varios casos prácticos para focalizarlo en una visión más realista de las operaciones hipotecarias.

CASO PRÁCTICO 1:

Vamos a analizar un caso comparativo donde analizaremos la misma operación con distintos prestatarios.

Datos operación:

Compra vivienda habitual

Precio de compra del inmueble: 150.000€

Valor de tasación 162.500€

Principal del préstamo: 130.000€

Gastos escrituras c-v: 14.000€

Plazo: 30 años

Tipo de interés (para el análisis de la operación 1 +Euribor al 3,60)=4,60%

Cuota de la hipoteca al 4,60% a 30 años =666,44€

Prestatario 1:

Joven de 26 años viviendo de alquiler por 300€ al mes (comparte vivienda), en las oposiciones de hace 2 años ha sacado la plaza de profesor de secundaria lo que le permite ingresar 29.400€ netos al año, 2.450€ al mes considerado en 12 pagas. Tiene ahorros propios de 25.000€. La familia le deja 9.000€ para que pueda afrontar los gastos. La vida laboral es de 2 años.

- ✓ LTV: $130.000/162.500= 80\%$ del valor de la tasación
- ✓ %PC: $130.000/150.000= 86,66\%$ del precio de compra
- ✓ DTI: $666,44/2.450= 27,20\%$ el endeudamiento que le supone la hipoteca. Restándole para vivir 1.783,56€ suficiente para cubrir necesidades
- ✓ LTC: $130.000 / (150.000 + 14.000)= 79,26\%$
- ✓ 26 años edad +30 plazo= 56 años
- ✓ Fondos propios: 25.000€ de ahorros propios (Gran capacidad de ahorro, ha conseguido ahorrar más del 40% de sus rendimientos del trabajo) + 9.000€ de la familia (la entidad financiera entiende que hay apoyo familiar y ante situaciones difíciles, la familia aunque no intervenga en la operación, estará apoyando)
- ✓ Estabilidad laboral: solo 2 años, pero con estudios y plaza fija de funcionario

Este prestatario cumple todos los requisitos para acceder al préstamo hipotecario. Además, tendrá una buena puntuación por su corta edad, estabilidad laboral, gran ahorro, y con formación.

Prestatario 2:

Hombre de 49 años, soltero y sin personas a su cargo. Reside de alquiler por 400€ desde hace 22 años. Es operario de con una antigüedad en la empresa de 15 años. Vida laboral de 30 años continuada. Estudios básicos. Percibe unos ingresos de 33.600€ netos al año, considerando 12 pagas sería 2.800€ al mes. Tiene unos ahorros de 40.000€, se quiere quedar con 6.000€ para amueblar.

- ✓ LTV: $130.000/162.500= 80\%$ del valor de la tasación
- ✓ %PC: $130.000/150.000= 86,66\%$ del precio de compra
- ✓ DTI: $666,44/2.800= 23,80\%$ el endeudamiento que le supone la hipoteca. Restándole para vivir 2.133,56€ suficiente para cubrir necesidades
- ✓ LTC: $130.000 / (150.000 + 14.000)= 79,26\%$
- ✓ 49 años edad +30 plazo= 79 años
- ✓ Fondos propios: 40.000€ de ahorros propios. De los cuales aporta a la inversión 34.000€ para quedarse con 6.000€. Tiene altos ingresos pero su capacidad de ahorro es mínima en función de sus ingresos y los posibles gastos que puede tener.
- ✓ Estabilidad laboral: 15 años, con una vida laboral amplia y continuada de 30 años. Empezó a trabajar siendo muy joven. No tiene estudios.

Este prestatario cumple todos los requisitos para acceder al préstamo hipotecario. Su puntuación será buena, aunque se verá afectada por la edad y por la capacidad de ahorro.

Comparación y análisis

Haciendo el análisis comparativo entre ambos prestatarios, tras analizar los criterios de acceso al mercado inmobiliario por las entidades financieras, llegamos a esta conclusión:

Se trata de un préstamo hipotecario que reúne las mismas condiciones para ambos.

Las ratios estudiadas los recogemos en esta tabla resumen:

	PRESTATARIO 1	PRESTATARIO 2	¿Qué prestatario es mejor?
LTV	80%	80%	Igual
%PC	86,66%	86,66%	Igual
LTC	79,26%	79,26%	Igual
DTI	27,20%	23,80%	2
INGRESOS MES	2.450 €	2.800 €	2
Edad+plazo	56	79	1
Aport.Fondos propios	34.000 €	34.000 €	Igual
Ahorros continuados	25.000 €	40.000 €	2
Vida laboral	2	30	2
Estabilidad laboral	muy alta	alta	1

Elaboración propia
Gráfico 9

Ambos prestatarios cumplen los requisitos mínimos para poder acceder al préstamo hipotecario, estos son LTV 80%, %PC 86,66%, LTC 79,26% y DTI 27,20 y 23,80%.

A mayores para el estudio, se analiza la situación en global y personal de los prestatarios. Mirando solo los datos nos puede llevar a pensar que el prestatario 2 tendría una mejor puntuación, con lo cual podría optar a mejores condiciones de hipoteca ya que tiene mejores ratios excepto en 2 apartados. Análisis matemático.

Pero la realidad es otra. Se hace un estudio personal y financiero, para analizar la operación globalmente. En este punto se halla la diferencia, los motivos son por edad y años de trabajo, con los ingresos que ha generado a lo largo de su vida laboral el ahorro ha sido muy deficiente. No tiene otras propiedades inmobiliarias o mobiliarias para justificarlo. Además, el coste del alquiler es muy parejo al del prestatario 1, teniendo más ingresos el 2, (por lógica cabe pensar que el nº2 debiera tener muchos más ahorros)

Otro dato que nos lleva a decantarnos por el prestatario 1 es el puesto de trabajo ya que requiere titulación académica y el 2 no. A mayores el contrato laboral que brinda a los funcionarios mayor estabilidad laboral, no puede ser comparable a la estabilidad que da un contrato indefinido.

Por todo ello es el prestatario 1 el que podrá conseguir mejores condiciones en su préstamo hipotecario.

CASO PRÁCTICO 2:

Vamos a estudiar un caso práctico donde alguna ratio este comprometida.

Joven de 28 años viviendo de alquiler por 900€ al mes, ha estudiado medicina y este es el 2º año como MIR para su especialidad y acaba. Percibe unos ingresos 58.000€ netos al año = 4.833€ netos al mes. Tiene ahorros propios de 46.500€. Acaba de terminar el préstamo del coche, con lo que actualmente no tiene ningún compromiso de pago.

Compra vivienda de obra nueva para destinarlo a vivienda habitual por importe de 300.000€, los gastos de la operación son: IVA+AJD+ notario+ registro+ gestaría= 36.500€. Solicita un préstamo por 290.000€. La vivienda ha sido tasada por 335.000€. Euribor al 4% +1%= 5%. La cuota asciende a 1.556,78€

- ✓ LTV: $290.000/335.000= 86,56\%$ del valor de la tasación
- ✓ %PC: $290.000/300.000= 96,66\%$ del precio de compra
- ✓ DTI: $1.556,78/4.833= 32.213,33\%$ el endeudamiento que le supone la hipoteca. Restándole para vivir 3.276,22€ suficiente para cubrir necesidades
- ✓ LTC: $290.000 / (300.000 + 36.500)= 86,18\%$
- ✓ 28 años edad +30 plazo= 58 años
- ✓ Fondos propios: 46.500€ de ahorros propios. Tiene altos ingresos pero su capacidad de ahorro es insuficiente debido a su corta experiencia profesional.
- ✓ Estabilidad laboral: 2 años

Con estas ratios no sería factible la operación, no obstante por su perfil Premium, médico, cuya profesión es de altos ingresos y que no existe desempleo en su oficio, denota gran estabilidad. Hay que buscar solución para que pueda acceder al préstamo:

El problema que tiene es la falta de garantía real:

LTV máx. 80% (86,56)
%PC máx. 90% (96,66)
LTC máx. 80%(86,18)

Valor de tasación no hay que superar el 80% (80% de 335.000= 268.000€)

- La responsabilidad hipotecaria que recae sobre la vivienda 268.000€, corregimos así las ratios:
LTV $268.000/335.000=80\%$
%PC: $268.000/300.000=89,33\%$
LTC: $268.000 / (300.000 + 36.500)= 79,64\%$
- La diferencia de 290.000 a 268.000=22.000€, necesitamos una garantía real adicional para cubrir el exceso.

Hablando con la familia se ofrecen en dejar en depósito unos ahorros por ese importe, es decir, se va a pignorar 22.000€ hasta que la deuda pendiente esté por debajo de los 268.000€

Según cuadro de amortización los 22.000€ pignorados se liberarán una vez abonada la cuota 57 (ver tabla de amortización):

Tabla de Amortización					
Mes	Tipo i	Cuota	Capital	Interés	Capital Pendiente
0	0,00	0,00 €	0,00 €	0,00 €	290.000,00 €
1	5,00	1.556,78 €	348,45 €	1.208,33 €	289.651,55 €
2	5,00	1.556,78 €	349,90 €	1.206,88 €	289.301,65 €
3	5,00	1.556,78 €	351,36 €	1.205,42 €	288.950,29 €
4	5,00	1.556,78 €	352,82 €	1.203,96 €	288.597,47 €
5	5,00	1.556,78 €	354,29 €	1.202,49 €	288.243,18 €
6	5,00	1.556,78 €	355,77 €	1.201,01 €	287.887,41 €
7	5,00	1.556,78 €	357,25 €	1.199,53 €	287.530,16 €
8	5,00	1.556,78 €	358,74 €	1.198,04 €	287.171,42 €
9	5,00	1.556,78 €	360,23 €	1.196,55 €	286.811,19 €
10	5,00	1.556,78 €	361,73 €	1.195,05 €	286.449,46 €
11	5,00	1.556,78 €	363,24 €	1.193,54 €	286.086,22 €
12	5,00	1.556,78 €	364,75 €	1.192,03 €	285.721,47 €
13	5,00	1.556,78 €	366,27 €	1.190,51 €	285.355,20 €
14	5,00	1.556,78 €	367,80 €	1.188,98 €	284.987,40 €
15	5,00	1.556,78 €	369,33 €	1.187,45 €	284.618,07 €
16	5,00	1.556,78 €	370,87 €	1.185,91 €	284.247,20 €
17	5,00	1.556,78 €	372,42 €	1.184,36 €	283.874,78 €
18	5,00	1.556,78 €	373,97 €	1.182,81 €	283.500,81 €
19	5,00	1.556,78 €	375,53 €	1.181,25 €	283.125,28 €
20	5,00	1.556,78 €	377,09 €	1.179,69 €	282.748,19 €
21	5,00	1.556,78 €	378,66 €	1.178,12 €	282.369,53 €
22	5,00	1.556,78 €	380,24 €	1.176,54 €	281.989,29 €
23	5,00	1.556,78 €	381,82 €	1.174,96 €	281.607,47 €
24	5,00	1.556,78 €	383,42 €	1.173,36 €	281.224,05 €
25	5,00	1.556,78 €	385,01 €	1.171,77 €	280.839,04 €
26	5,00	1.556,78 €	386,62 €	1.170,16 €	280.452,42 €
27	5,00	1.556,78 €	388,23 €	1.168,55 €	280.064,19 €
28	5,00	1.556,78 €	389,85 €	1.166,93 €	279.674,34 €

Tabla de Amortización					
Mes	Tipo i	Cuota	Capital	Interés	Capital Pendiente
29	5,00	1.556,78 €	391,47 €	1.165,31 €	279.282,87 €
30	5,00	1.556,78 €	393,10 €	1.163,68 €	278.889,77 €
31	5,00	1.556,78 €	394,74 €	1.162,04 €	278.495,03 €
32	5,00	1.556,78 €	396,38 €	1.160,40 €	278.098,65 €
33	5,00	1.556,78 €	398,04 €	1.158,74 €	277.700,61 €
34	5,00	1.556,78 €	399,69 €	1.157,09 €	277.300,92 €
35	5,00	1.556,78 €	401,36 €	1.155,42 €	276.899,56 €
36	5,00	1.556,78 €	403,03 €	1.153,75 €	276.496,53 €
37	5,00	1.556,78 €	404,71 €	1.152,07 €	276.091,82 €
38	5,00	1.556,78 €	406,40 €	1.150,38 €	275.685,42 €
39	5,00	1.556,78 €	408,09 €	1.148,69 €	275.277,33 €
40	5,00	1.556,78 €	409,79 €	1.146,99 €	274.867,54 €
41	5,00	1.556,78 €	411,50 €	1.145,28 €	274.456,04 €
42	5,00	1.556,78 €	413,21 €	1.143,57 €	274.042,83 €
43	5,00	1.556,78 €	414,93 €	1.141,85 €	273.627,90 €
44	5,00	1.556,78 €	416,66 €	1.140,12 €	273.211,24 €
45	5,00	1.556,78 €	418,40 €	1.138,38 €	272.792,84 €
46	5,00	1.556,78 €	420,14 €	1.136,64 €	272.372,70 €
47	5,00	1.556,78 €	421,89 €	1.134,89 €	271.950,81 €
48	5,00	1.556,78 €	423,65 €	1.133,13 €	271.527,16 €
49	5,00	1.556,78 €	425,42 €	1.131,36 €	271.101,74 €
50	5,00	1.556,78 €	427,19 €	1.129,59 €	270.674,55 €
51	5,00	1.556,78 €	428,97 €	1.127,81 €	270.245,58 €
52	5,00	1.556,78 €	430,76 €	1.126,02 €	269.814,82 €
53	5,00	1.556,78 €	432,55 €	1.124,23 €	269.382,27 €
54	5,00	1.556,78 €	434,35 €	1.122,43 €	268.947,92 €
55	5,00	1.556,78 €	436,16 €	1.120,62 €	268.511,76 €
56	5,00	1.556,78 €	437,98 €	1.118,80 €	268.073,78 €
57	5,00	1.556,78 €	439,81 €	1.116,97 €	267.633,97 €

8.3. Política Bancaria y fijación de los precios

Para analizar la política y estrategias bancarias que se han acontecido estos años, hay que analizar en que situación económico-político-financiero nos encontramos y como estaba el mercado inmobiliario en esos momentos. De esta manera, entenderemos las estrategias financieras del sector bancario, los criterios de acceso a los préstamos y cómo determinan los precios hipotecarios.

- Desde el año 2000, la estrategia comercial de los bancos en relación con las hipotecas ha evolucionado para adaptarse a los cambios en el mercado y a las necesidades de los clientes. Algunas de las estrategias más destacadas son las siguientes, en una época de bonanza como los comienzos de los años 2000, donde el volumen de operaciones hipotecarias era amplísimo con una política bancaria expansiva donde se abrían oficinas por doquier.

Política captación de clientes. Las entidades financieras en plena lucha contra la competencia. Ofrecían hipotecas con tasas de interés muy competitivas para atraer a los clientes a adquirir una hipoteca con ellos. No solo con las tasas de interés era suficiente en esta lucha encarnecida, sino que tuvieron que suavizar los criterios de acceso a estos préstamos cada vez más. Hablamos de financiar el 100% del precio de compra del inmueble incluso se financió el precio mas los gastos que conlleva la operación.

Esto fue una de las principales estrategias utilizadas para competir con otros bancos y prestamistas hipotecarios y lograr ampliar abundantemente la cartera de clientes de la entidad.

Durante este período de crecimiento económico, los bancos han aprovechado la oportunidad para expandir sus operaciones, aumentar su oferta de productos y servicios. También han buscado aumentar su rentabilidad invirtiendo en otros mercados y diversificando su cartera de inversiones.

Lo referente al desarrollo de productos hipotecarios: Los bancos han desarrollado diferentes tipos de productos hipotecarios para adaptarse a las necesidades de los clientes, como hipotecas cambio de casa con doble garantía y carencia, hipotecas de tasa fija, hipotecas de tasa ajustable o doble índice de referencia, hipotecas inversas, hipotecas destino inversiones, entre otras.

El precio reclamo de las hipotecas en estos años, cuestión de marketing y publicidad, en su amplia mayoría en hipotecas variables, era sumar al euribor una diferencia mínima próxima a 0, y el margen empresarial de beneficio se conseguía mayoritariamente con los saldos acumulados en las cuentas de los clientes y otros productos vinculados al préstamo.

En este periodo para aceptar un préstamo hipotecario, la ratio LTV no puede exceder del 80% calculando esta ratio sobre el mayor importe, el de compra o el de venta. Los valores de tasación exceden en su mayoría del 20% del precio de compra por la situación del mercado inmobiliario, es el motivo por el que se puede acceder al 100%, incluso 110% del precio de compra.

Ejemplo: El precio de compra de la vivienda 125.000€, el importe de tasación aprox. en estos momentos sería entorno a 157.000€. El importe máximo de hipoteca, según LTV al 80% cogiendo el mayor valor que es el de tasación, que se podría acceder sería 125.600€. Supone 100,48% del precio de compra.

En este periodo el DTI máximo para la aceptación oscila entre el 45-50%

- Cuando estalla la burbuja inmobiliaria, entorno al 2008, a mayores de caer el sector inmobiliario, uno de los sectores que concentraba el mayor número de empleados en España, también otros sectores muy directamente relacionados con dicho sector, hace que la tasa de desempleo suba exponencialmente.

La repercusión en la banca es que la tasa de morosidad se ve incrementada a niveles insostenibles. La garantía de esas operaciones han perdido entre el 40% y el 60% del valor, no cubre la totalidad de la deuda y mucho menos si sumamos los gastos que conlleva ejecutar las operaciones hipotecarias mas las dotaciones exigidas por el BE, se suma a ello que no existe demanda para comprar los inmuebles y la banca no consigue recuperar su inversión.

También las inversiones realizadas en la época de expansión en otros mercados y para diversificar su cartera de inversiones también obtuvieron pérdidas.

En estos momentos el sistema bancario español entra en graves dificultades de solvencia y liquidez, incluso se llegan a intervenir varias entidades financieras, hay absorciones, fusiones, etc.

En plena recesión, los bancos tuvieron que ajustar sus estrategias comerciales para afrontar las nuevas condiciones del mercado. Las medidas que tuvieron que

implementa fue reducir costos y mejorar la eficiencia operativa, como la reducción de personal y la consolidación de sucursales.

También han adoptado políticas de préstamo más estrictas para reducir el riesgo de crédito y han aumentado sus reservas para afrontar posibles pérdidas. Los condicionantes para acceder a los préstamos son controlado por BE, uno de los más destacados es el de no superar el 80% de tasación y si se superara las entidades tienen que dotar al BE para garantizar el exceso de riesgo admitido.

Los bancos buscan sus beneficios en otros productos y servicios ofrecidos.

El precio de las hipotecas con el euríbor bajando, es incrementar los diferenciales y comienzan a ser interesantes las hipotecas a tipo fijo.

En estos momentos las ratios para la aceptación son el ratio DTI no superar el 35% y un LTV del 80% sobre el menor valor entre el precio de compra o el de tasación.

- A partir del 2015, los bancos los tipos de referencia prácticamente a 0 y en 2016 por primera vez en la historia están en negativo. En el balance del banco el beneficio generado por el activo se ve a disminuido y prácticamente llevado a 0, igual que los saldos acumulados en las cuentas de tesorería ya no solo es que no de beneficio, sino que supone un gasto a las entidades financieras. Éstos son los 2 grandes pilares bancarios para la obtención del beneficio. Además, incrementaron el marginal a aportar al fondo de garantía de depósito. En esta tesitura la única opción para la obtención de beneficio y disminuir el temor de los particulares que volvieran a subir los tipos de interés se ponen de moda las hipotecas fijas. Las operaciones a tipo fijo ofrecen atractivos tipos de interés que incluso puedes disminuir aprovechando las bonificaciones que ofrecen con la contratación de productos asociados al mismo. Es la única solución para intentar obtener un pequeño margen de beneficio. Las ratios de riesgo estarán un DTI entorno al 40% y al 80% de LTV (sin superar en ningún caso el 80% sobre el valor de la tasación, ni superar el 90% del precio de compra.)
- En el 2018 y 2019 con la creación y la nueva regulación hipotecaria ha habido una expansión de la oferta: Los bancos han ampliado su oferta de hipotecas para incluir hipotecas para diferentes segmentos de clientes, según sus perfil económico-financiero, como hipotecas para primera vivienda, hipotecas para segundas viviendas, hipotecas para inversión, entre otras y beneficiando aquellos inmuebles cuya certificación energética sea A o B. Hipotecas fijas en su mayoría y de media 2,5 puntos por encima del euríbor. (Euríbor en negativo entorno al -0,20%)

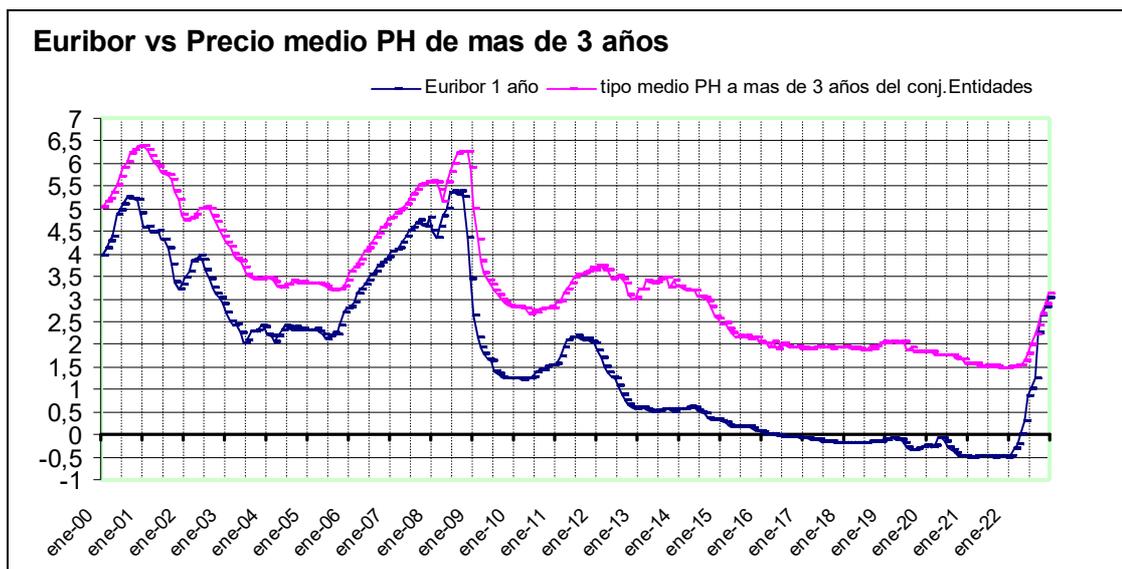
Las ratios de riesgos no varían, es decir se mantienen DTI entorno al 40% y LTV del 80%(sin sobre pasar el 80% del valor de la tasación). Con la nueva ley hipotecaria si varia el acceso al mercado hipotecario para importes pequeños de hipotecas. La mayoría de las entidades no concede importes inferiores a 60.000€, la razón es que inicialmente para las entidades financieras supone un desembolso inicial con los gastos que tiene que asumir, para que esta operación tenga margen de beneficio, la tasa de interés debiera ser alta. Ante la competencia existente entre entidades no quieren que se las relaciones con tipos altos.

- A partir del 2020, las entidades han mejorado los procesos de solicitud y aprobación de hipotecas para hacerlo más rápido y eficiente. Han implementado herramientas en línea para hacer la solicitud y seguimiento de la hipoteca, reduciendo el tiempo y la complejidad del proceso. Inclusive se puede tramitar todo de forma digital (Esta peculiaridad se ha desarrollado exponencialmente tras la crisis COVID).

Fomento de la educación financiera: Los bancos han fomentado la educación financiera para los clientes interesados en adquirir una hipoteca. Han creado materiales informativos y asesorías para ayudar a los clientes a entender el proceso de solicitud y las responsabilidades financieras asociadas con una hipoteca. La labor comercial bancaria orientada a las necesidades de sus clientes.

La competencia es más dura, el cliente tiene un saber financiero superior y ante tal situación hay que ser más competitivo, supone una bajada en los precios de las hipotecas. Hipotecas fijas más baratas que nunca, entorno a 2 puntos por encima del euribor (Euribor en negativo entorno al -0,40%)

Las ratios de riesgo no van a variar, seguirán como estaban anteriormente, un DTI entorno al 40% y al 80% de LTV (sin superar en ningún caso el 80% sobre el valor de la tasación, ni superar el 90% del precio de compra.)



Fuente: elaboración propia
Grafico 10

- Desde el 2022, con la guerra de Ucrania que a mayores ponen en descubierto algunos fallos de los pilares en las que están basadas las economías de los estados sobre todo en occidente, desata un cambio de paradigma que no se ha vivido anteriormente.

Los mercados bursátiles en pérdidas, la renta fija también en negativo, escasez de materias primas y unos niveles de inflación a nivel global elevadísimos.

Los bancos centrales toman medidas para contraer la inflación y frenar los consumos subiendo los tipos de interés, fuerzan a girar al Euribor con una escalada

nunca vista en tan corto plazo (4 puntos aprox. en un año), y todavía no se ha conseguido llegar al 2%.

En la economía está todo relacionado con la subida de tipos de la deuda los inversores están depositando sus ahorros en los estados (renta fija pública). Está habiendo mucha fuga de capitales de las entidades financieras hacia los estados, lo que conlleva a cierto peligro de liquidez bancaria.

Nos encontramos en un entorno de incertidumbre económica, como en situaciones de crisis o de inestabilidad política, los bancos están adoptando estrategias más conservadoras para proteger su estabilidad financiera.

Han reducido su exposición a riesgos y han aumentado sus reservas para enfrentar posibles pérdidas. También han enfocado su atención en fortalecer su relación con los clientes existentes en lugar de atraer nuevos clientes. La segmentación de clientes, gestión personalizada y la estrategia orientada al cliente junto con un asesoramiento y gestión digital serán claves para los próximos años.

En general, la estrategia comercial de la banca ha sido adaptarse a las condiciones económicas para mantener su rentabilidad y satisfacer las necesidades de sus clientes.

9. REFLEXIONES

La base de este estudio como he comentado en los objetivos es saber que ocurrirá en un futuro próximo con el acceso a las operaciones de préstamos hipotecarios en función del entorno socio-económico que nos encontremos.

Hemos visto como el marco legal, la nueva ley hipotecaria ha repercutido en la forma de actuar del sector financiero. Y cómo ello afecta a los beneficiarios.

Los tipos de interés referenciados a los préstamos, en la mayoría de las operaciones hipotecarias estaríamos hablando del Euribor. La fluctuación de éste está muy relacionada con el tipo del BCE (como hemos visto en las gráficas anteriores) y a su vez este con la inflación. Todo esto interrelacionado e imposible de separar.

Si podemos discurrir basándonos en todo esto, y en las medidas que ha tomado el sector financiero ante dichas situaciones, podemos deducir, en estos momentos y en un futuro, qué es lo que harán los prestamistas en relación a los préstamos.

Por hacer un pequeño esquema:



Elaboración propia
Gráfico 11

La teoría es fácil, lo complicado es analizar en que contexto nos encontramos, y cuando se gira el ciclo económico y cuáles son las causas que lo origina. La economía es una ciencia cíclica, hay épocas de bonanza y épocas de recesión, y en el medio de ambas encontramos en algunas ocasiones los momentos de incertidumbre, pero la economía no es una ciencia exacta que nos de la durabilidad concreta de cada ciclo.

En estos momentos con inflación alta y todavía sin controlar, subida de los tipos de los Bancos Centrales, Euribor con una subida drástica en un corto plazo. Todo ello nos lleva a pensar que nos encontramos en un momento de incertidumbre. El consumo se ralentizará y el desempleo ascenderá. Se moderarán el número de operaciones firmadas, y los bancos endurecerán los criterios de acceso a los préstamos hipotecarios, al menos mientras dure esta inflación persistente. Tal y como nos explica Miriam Calavia Rogel en su artículo "La banca estabiliza el precio de las hipotecas: así es la oferta" publicado en Cinco Días el 23 de febrero de 2023.

10. CONCLUSIONES

En definitiva, la idea es deducir que pasará con el mercado inmobiliario en los próximos meses. Tanto con los criterios de acceso que darán los prestamistas y qué tipo de prestamos serán la mejor opción.

Y esto analizando lo que ha ocurrido desde el 2020, tras pasar por una pandemia que paralizó toda la economía, el consumo, la libertad de las personas manteniéndolas encerradas en los hogares durante varios meses. Una vez superada dicha pandemia, y recuperada la libertad la población, fue un resurgir de la población con un afán de consumo no antes vivido.

Tras aquel estallido de demanda de productos, los precios suben. A mayores comienza una guerra en Ucrania que deja al descubierto una falta de materias de primas, hay rotura stock, dificulta más el consumo. Los precios siguen en una escalada exponencial. Todo ello hace que vivamos una situación de inflación rozando el 10% a nivel global, no es un solo país, sino que la situación es a nivel global.

Los bancos centrales más importantes se reúnen para afrontar la problemática y decidir las medidas a tomar. Única opción para bajar la inflación es subir los tipos para quitar poder adquisitivo a la población y de esta manera frenar la demanda y el consumo. Se han producido las mayores subidas de los tipos de interés de toda la historia económica en tan corto plazo.

Esto repercute directamente en el Euribor y en los préstamos hipotecarios, con subidas brutales en tan corto plazo (momento en el que nos encontramos).

La inflación sí ha bajado pero no lo deseado, que es en niveles entorno al 2%. Ahora entramos en otra problemática, los Bancos Centrales no pueden subir más los tipos dado que destruirían la solvencia del sector financiero que no es lo que se necesita. Solo cabe esperar y que el consumo vaya frenando por si solo, es cuestión de tiempo, o eso se espera.

El sector financiero lo entiende como un momento de incertidumbre económica, las medidas adoptadas no dan el fruto esperado y no hay mucho mas que se pueda hacer. A mayores saben que una subida de tipos para frenar el consumo acaba destruyendo empleo, cierres de empresas... Traducción en términos bancarios: mayor riesgo, morosidad, daciones, ejecuciones de hipoteca, etc.

Opciones del sector financiero:

- Aumentar sus reservas. Reforzar en la captación de recursos administrados, pasivo. Busca tesorería, que con tipos altos se traduce en margen de beneficio.
- Estrategias conservadoras
- Enfocar la actividad comercial a los ya clientes, realizando segmentación de estos y ofertando a los ya conocidos mejores condiciones, productos más ventajosos...
- Disminuir riesgos: disminuir el volumen de préstamos, subir el precio, dificultar el acceso a las operaciones de préstamo

- Seguir ahorrando costes. Apostar por el negocio digital.

Entonces, tras este análisis, con los tipos de referencia elevados. La tendencia del sector es disminuir su riesgo, se frena la competencia entre las distintas entidades y todo ello hace que los precios de las hipotecas tiendan a subir.

Ante este panorama, las hipotecas fijas dejaran de ser atractiva para posicionarse a tipos entorno al 3,5% - 4,5% que en plazos tan largos no sale ventajoso.

Exceptuando las hipotecas firmadas en estos últimos años que rondaban 1,5%-2,5%, el resto de las hipotecas históricamente hablando siempre han salido más ventajosas las hipotecas variables. Habrá un cambio de tendencia en la que entraremos de nuevo en búsqueda de qué diferencial acompañará al Euribor.

Hablando del Euribor, siempre y cuando la inflación baje y se estabilice, los bancos centrales ajustaran los tipos y hará que el euribor se normalice y tome valores entorno al 2% – 3%. Las estimaciones, consultando diferentes fuentes y economistas varios, estiman que entorno a 2-3 años podremos ver estos valores del Euribor.

Todas las conclusiones a las que he llegado se darán, siempre y cuando no haya ningún factor que altere drásticamente la economía dado que, como he dicho anteriormente, no es una ciencia exacta y hay muchas variables no controlables.

10. BIBLIOGRAFÍA

Las principales fuentes de búsqueda y consulta empleadas han sido las siguientes:

- Banco de España (sin fecha). "Tipos de interés de referencia oficiales del mercado hipotecario"
URL: https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productoservici/relacionados/tiposinteres/guia-textual/tiposinteresrefe/tabla_tipos_referencia_oficiales_mercado_hipotecario.html
- Banco de España. (sin fecha) "Leyes y normativas del Banco de España"
URL: http://app.bde.es/clf_www/leyes.jsp?tipoEnt=0&id=83530
- Banco de España (sin fecha) El título de la página web "Primeros pasos con la hipoteca a tipo variable"
URL: https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productoservici/financiacion/hipotecas/guia-textual/primerospasoscon/Hipoteca_a_tipo_2ada24e53ab1d51.html
- Banco de España. (sin fecha). "Hipoteca multidivisa"
URL: https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productoservici/financiacion/hipotecas/guia-textual/hipotecasespecia/Hipoteca_multidivisa.html
- Banco de España. (sin fecha). "Hipoteca inversa"
URL: https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productoservici/financiacion/hipotecas/guia-textual/hipotecasespecia/Hipoteca_inversa.html
- Banco de España. (sin fecha). "Comisiones en productos y servicios bancarios: Hipotecas"
URL: <https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productoservici/relacionados/comisiones/comisionesproduc/?producto=/webcb/ServiciosProductosBancarios/Financiacion/Hipotecas>
- Banco de España (sin fecha) "Historia económica"
URL: <https://www.bde.es/wbe/es/publicaciones/analisis-economico-investigacion/historia-economica/>
- EpData. (sin fecha) "Compra venta de vivienda en el mercado inmobiliario: Datos de hoy"
URL: <https://www.epdata.es/datos/compra-venta-vivienda-mercado-inmobiliario-datos-hoy/29/espana/106>
- Instituto Nacional de Estadística (sin fecha) "Estadísticas de España"
URL: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736170236&menu=ultiDatos&idp=1254735576757

[https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?
c=Estadistica_C&cid=1254736170236&menu=ultiDatos&idp=1254735576606](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736170236&menu=ultiDatos&idp=1254735576606)

- Boletín Oficial del Estado (15 de marzo de 2019) "Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario"

Publicación: «BOE» núm. 65, de 16 de marzo de 2019, páginas 26329 a 26399

Sección: I. Disposiciones generales

Departamento: Jefatura del Estado

Referencia: BOE-A-2019-3814

URL: <https://www.boe.es/eli/es/l/2019/03/15/5>

- Fundación BBVA (2012) "Pasado y presente de la economía española" es el título del documento. Pasado y presente de la gran depresión del siglo XX a la gran recesión del siglo XXI por Pablo Martín-Aceña

URL:

https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2017/05/dat/DE_2012_IVIE_pasado_presente.pdf

- Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana. (sin fecha). "Estadísticas de vivienda"

URL:

http://www.fomento.gob.es/mfom/lang_castellano/estadisticas_y_publicaciones/informacion_estadistica/vivienda/estadisticas/

- Jiménez Aguilera J.D. (1995) "La financiación del sector inmobiliario" Papeles de economía Española Nº 65 241-248. Reorganización del sistema bancario.

- Miriam Calavia Rogel en su artículo "La banca estabiliza el precio de las hipotecas: así es la oferta" publicado en Cinco Días el 23 de febrero de 2023

- Formación continuada grupo Kutxabank realizado por Afi. Información no pública. Empresa que imparte formación Afi. URL: www.afi.es

- Intranet Kutxabank

Otras web consultadas:

- www.futurfinances.com
- www.euribor-rates.eu
- www.es.statista.com