
18.11.2020

Apertura de las jornadas “Los consumidores ante el mercado hipotecario post-COVID”

ADICAE

Margarita Delgado

Subgobernadora

Buenas tardes.

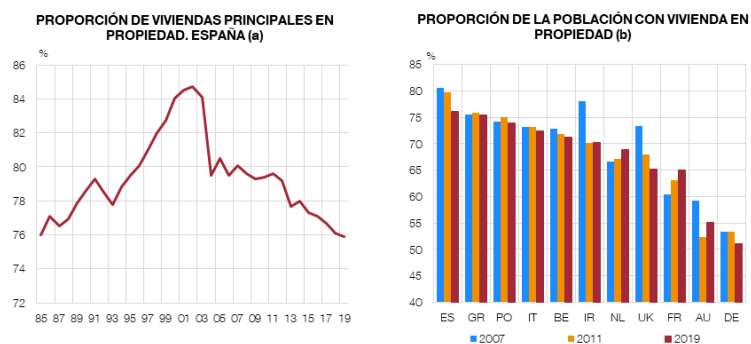
Quería agradecer a ADICAE su amable invitación para dirigirles unas palabras en la apertura de estas jornadas sobre el mercado hipotecario en el contexto post-COVID.

Si me permiten un pequeño comentario en relación al título de las jornadas, me temo que es todavía pronto para hablar de la situación del mercado hipotecario tras la COVID, aunque, desde luego, no será por falta de ganas.

Las últimas noticias científicas respecto a los avances de las diferentes vacunas nos hacen albergar la esperanza de que dentro de poco podamos mirar al futuro sin tener que contemplar esta pandemia en el horizonte. Esperemos que sea así.

IMPORTANCIA DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD EN ESPAÑA

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema



Fuentes: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística (INE).
(a) Hasta 2004, se emplea la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF) del INE; y desde 2005, la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del INE.
(b) Información procedente de Eurostat hasta 2019 para todos los países, salvo para Francia, Irlanda, Italia y Reino Unido, para los que se representa el dato de 2018. El dato de 2007 representado en el gráfico para todos los países corresponde a 2005 para Alemania.

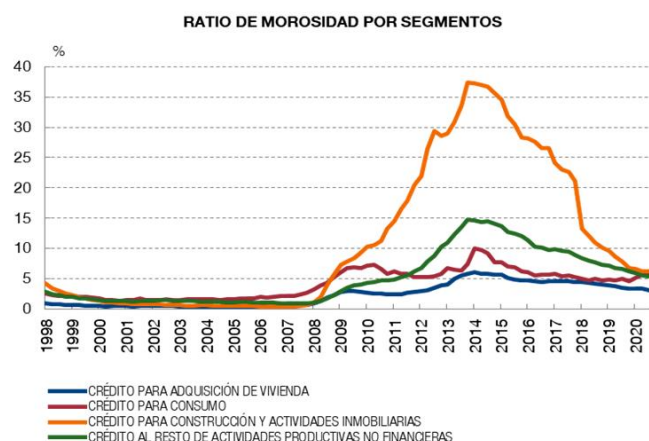
2

En todo caso, más allá de los efectos que esta crisis sanitaria pueda estar teniendo en el corto plazo, el acceso a la vivienda es un tema muy relevante en la sociedad española desde hace décadas.

Somos uno de los países del mundo con mayor porcentaje de vivienda en propiedad y, sin duda, el mercado hipotecario ha sido un factor decisivo para posibilitar dicho acceso a la vivienda.

Estas jornadas se dirigen a los consumidores, aunque, si me permiten el tecnicismo, en contabilidad nacional la compra de una vivienda se trata como “inversión”, no como consumo. Ciertamente lo es y, casi siempre, se trata de la inversión más importante que los “consumidores” hacemos a lo largo de nuestra vida.

Dada la relevancia y magnitud de esta compra, las autoridades debemos velar por los intereses de los particulares. Esto resulta especialmente importante para el supuesto común de que se precise constituir hipoteca en el momento de adquisición, lo que implica asumir un compromiso de pago a muy largo plazo con una entidad de crédito. Algo que, como se pudo comprobar dolorosamente con la crisis, puede acarrear problemas en el supuesto de inestabilidad económica o laboral.



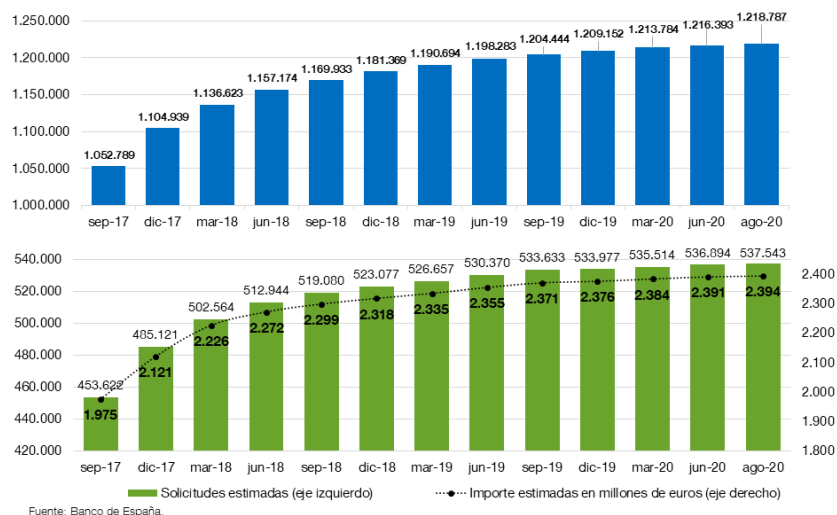
Fuente: Banco de España.

Comparativamente, el riesgo hipotecario mantuvo un buen comportamiento durante la pasada crisis financiera, a pesar de que no siempre es percibido así. La morosidad de las hipotecas para adquisición de vivienda no llegó a superar en ningún momento el 6%. Sin embargo, la financiación para la actividad de promoción y construcción sí llegó a alcanzar niveles de morosidad superiores al 36%.

Ello viene a demostrar que los particulares afrontamos el pago mensual de la hipoteca como algo prioritario, mientras que la financiación de esas mismas viviendas antes de su finalización y venta presenta características mucho más arriesgadas. No obstante, pese a este buen comportamiento relativo, la crisis mostró que el mercado hipotecario presentaba algunas deficiencias que debían ser corregidas.

Durante los últimos años de la crisis, aparte de un evidente drama social y económico, hemos vivido un periodo de litigiosidad e inseguridad jurídica inusitada. Es destacable que gran parte de esa litigiosidad se ha concentrado en el mercado hipotecario.

CLÁUSULA SUELO – SOLICITUDES PRESENTADAS / ESTIMADAS



Fuente: Banco de España.

Un caso paradigmático de esa conflictividad ha sido el de las denominadas cláusulas suelo. Según los datos de finales de agosto, las reclamaciones presentadas a este respecto han superado los 1,2 millones, con un coste para las entidades de casi 2.400 millones de euros.

Resulta evidente el perjuicio económico y, no menos importante, reputacional, que casos como el de las cláusulas suelo han tenido para el sector, pero conviene resaltar que la litigiosidad y la incertidumbre asociada a la misma puede acabar perjudicando también al cliente final. Las entidades pueden reaccionar a la incertidumbre jurídica de dos maneras; por un lado, limitando o reduciendo el número de transacciones, lo que acaba limitando el acceso al crédito; por otro, encareciendo las nuevas operaciones formalizadas con objeto de cubrir las contingencias ligadas al riesgo legal.

Aplicada al mercado inmobiliario, la incertidumbre jurídica termina redundando en una mayor dificultad de acceso a la vivienda, que es, paradójicamente, un objetivo que se pretende proteger.

La crisis financiera ha dado lugar a una legislación más exigente que demanda a las entidades no solo que informen, sino que actúen de manera imparcial, transparente y profesional, teniendo en cuenta los derechos, intereses y necesidades de sus clientes, superando la regulación de la mera transparencia formal. Está claro que la Ley de crédito inmobiliario es un buen ejemplo de este cambio.

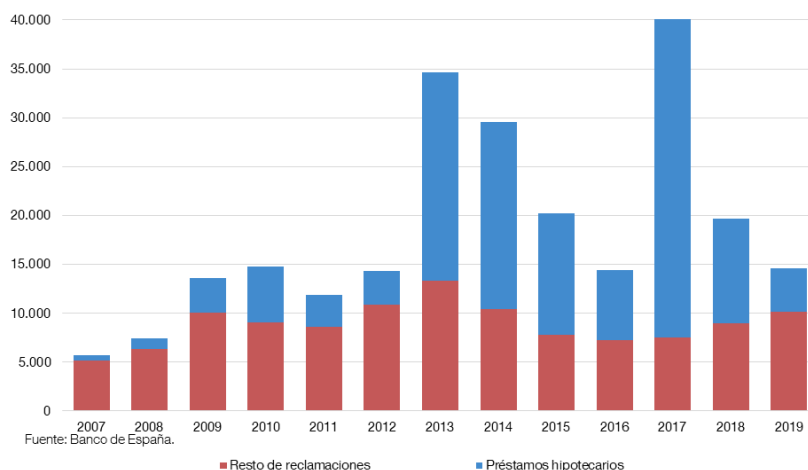
Ha transcurrido poco más de un año y medio desde la aprobación de esta Ley, que el Banco de España valora de modo muy positivo, aunque es pronto para extraer conclusiones firmes. La Ley, al introducir diversas medidas de salvaguarda y protección del cliente bancario, restablece y asegura la seguridad jurídica. Como acabo de señalar, esta seguridad resulta vital para el correcto funcionamiento del mercado hipotecario.

En este sentido, quiero subrayar que la protección de la clientela, lejos de ser una desventaja para el funcionamiento y rentabilidad de las entidades, constituye un elemento central de un modelo de negocio bancario viable y sostenible en el largo plazo.

Es evidente que, en términos económicos, el coste de la litigiosidad y su terrible efecto en la reputación de todo el sector sobrepasan con creces cualquier hipotético beneficio que entidades individuales hubieran podido obtener a través de prácticas cuestionables.

Ciertamente, la sociedad ha evolucionado, y con ella, el nivel de exigencia en cuanto a transparencia, diligencia, rigurosidad y honestidad que se espera de la banca. Creo que el sector está respondiendo a este reto, que implica lograr un importante cambio cultural en el modo en que se relacionan con su clientela.

Ya he señalado que resulta prematuro analizar los resultados que la Ley pueda estar teniendo sobre la mejora de la seguridad jurídica, pero cabe observar algún cambio en la evolución de las reclamaciones recibidas en Banco de España.



Como es conocido, en los últimos años la problemática relacionada con las hipotecas ha determinado la evolución del número de reclamaciones recibidas en el Banco de España. En particular debido a dos cuestiones: las cláusulas suelo antes referidas y los gastos de formalización en los préstamos hipotecarios, que determinaron que en el año 2017 se alcanzase el récord histórico de reclamaciones recibidas.

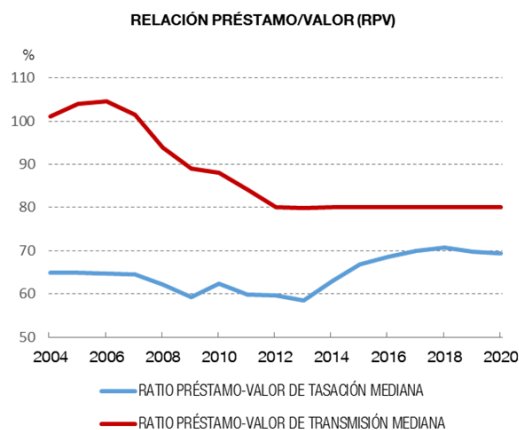
No obstante, el pasado año las reclamaciones realizadas en relación a la financiación hipotecaria descendieron hasta niveles de hace una década. Esperemos que esta tendencia continúe, pero por encima de cambios puntuales en la serie histórica, quiero resaltar el hecho de que la problemática detrás de estas reclamaciones proviene de operaciones firmadas con anterioridad a la Ley.

En definitiva, espero que la Ley de crédito inmobiliario, junto a la nueva cultura bancaria de relación con la clientela, proporcionen un marco adecuado para el desarrollo del mercado hipotecario, dejando por fin atrás la inseguridad jurídica que ha venido arrastrando.

Permítanme que me refiera a un aspecto esencial que también recoge la Ley: la obligación de evaluar en profundidad la solvencia del potencial prestatario, fiador o garante antes de celebrar un contrato de préstamo.

Como podrán suponer, coincido plenamente con estas cautelas marcadas en la normativa. Creo que no debemos olvidar jamás que el elemento fundamental que debe considerarse en la concesión de un préstamo no es el valor del colateral, sino la capacidad de pago del acreditado.

Es evidente que cuando el análisis previo a la concesión de riesgo se basa excesivamente en el valor del colateral aportado como garantía, no existe una limitación práctica efectiva al crecimiento continuo del crédito, al menos mientras el valor del colateral siga también subiendo.



Fuente: Colegio de Registradores y Banco de España.

El incentivo a relajar el rigor en las tasaciones es máximo cuando dicho valor de tasación es casi el único parámetro que justifica la concesión de crédito. La Ley deja también muy claro que el valor de la garantía no debe ser el factor primordial a la hora de conceder la financiación. Esto constituye un factor de protección al cliente ya que descarga enteramente en la entidad toda la responsabilidad de analizar la capacidad de pago.

En este sentido, la crisis financiera nos recordó dolorosamente que el peor negocio que se puede hacer es conceder una hipoteca a una persona que tiene pocas posibilidades de cumplir con las obligaciones de pago. Se trata de un pésimo negocio para la entidad, pero también para el cliente y la sociedad en su conjunto.

Sin duda se debe ser especialmente cuidadoso en la concesión de nuevas operaciones, pero debemos asumir que, inevitablemente, la aplicación de unos estándares estrictos, como exige la Ley, puede restringir el acceso a la vivienda en propiedad a algunos colectivos con rentas bajas.

La burbuja que hemos atravesado nos debe servir como recordatorio de que la alternativa es mucho peor a medio plazo para todos. Estoy segura que coincidiremos en que el crecimiento desbocado de los precios es el principal factor que acaba limitando el acceso a la vivienda en propiedad.

En definitiva, la banca cumple una función esencial en la economía, pero para poder prestar el mejor servicio a la sociedad debe seguir principios de gestión rigurosos, actuando siempre de modo responsable.

Conclusiones:

Permítanme finalizar agradeciendo de nuevo a ADICAE su invitación. Estoy segura que estas jornadas serán un éxito, dada la relevancia y actualidad de los temas a tratar y la calidad general de los ponentes.

Si me admiten una pequeña licencia, me gustaría que, además de discutir sobre conflictos pasados, estas jornadas sirvieran también para reflexionar sobre papel del sector bancario

como apoyo de empresas y consumidores en el difícil entorno que ha provocado la crisis de la COVID.

Creo que sería positivo intentar aprender de los errores del pasado y tratar de superar ese clima de confrontación cliente-banca. A fin de cuentas, estamos todos en el mismo barco, y debemos salir de esta crisis juntos.

Muchas gracias.