

**21.03.2019**

**Discurso de clausura**

Jornada “Impacto de la nueva Ley de Crédito Inmobiliario”/PWC

Margarita Delgado  
Subgobernadora

---

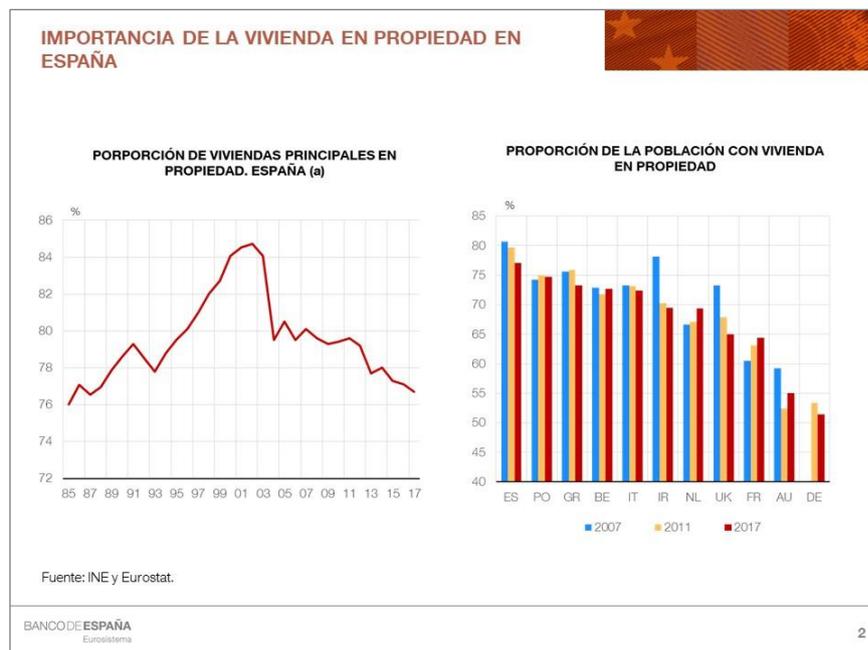


Buenos días,

Quería agradecer a PWC su amable invitación para cerrar esta jornada sobre la nueva ley del crédito inmobiliario. Durante mi intervención hoy trataré de dar el punto de vista del supervisor en relación a los aspectos más novedosos de la nueva ley, si bien no dedicaré excesivo tiempo a describir todos los cambios legales introducidos, dado que estoy segura que estos elementos habrán sido cubiertos sobradamente a lo largo de la mañana.

En concreto, trataré de cubrir 3 aspectos de la ley que me parecen particularmente relevantes desde un punto de vista supervisor: (i) el énfasis de la nueva norma en la protección a la clientela, (ii) la necesidad de garantizar la seguridad jurídica para un correcto funcionamiento del mercado hipotecario y (iii) el acento creciente en los estándares de concesión de crédito. También haré alguna referencia a las potenciales consecuencias que la aplicación de la norma puede tener, en el corto y medio plazo, en el acceso a la vivienda en propiedad, para terminar reflexionando sobre las implicaciones de las nuevas herramientas macroprudenciales en el modo en que supervisamos determinados negocios bancarios, entre los que destaca el crédito inmobiliario.

## Introducción

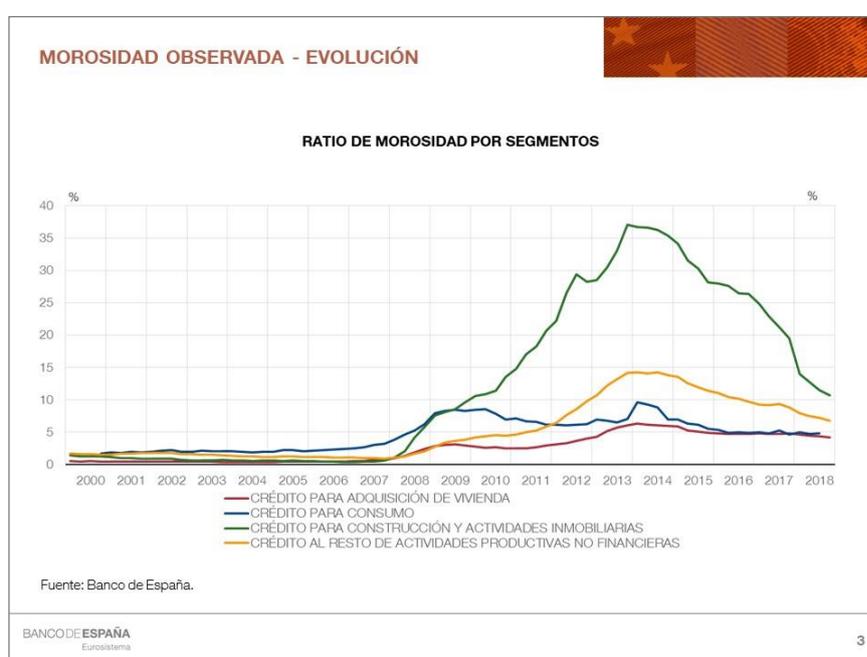


Como es sobradamente conocido, el acceso a la vivienda en propiedad es un tema muy relevante en la sociedad española. España ha sido tradicionalmente uno de los países del mundo con un mayor porcentaje de vivienda en propiedad. Si bien esta tendencia se ha reducido desde los máximos alcanzados en 2002, sigue siendo mayor que la observada en países de nuestro entorno.

Obviamente no es mi intención en esta intervención analizar esta tendencia cultural hacia la propiedad, aunque sí citaré que, a mi juicio, presenta tanto aspectos positivos como otros que no lo son tanto. Por el lado positivo, dota de una mayor seguridad y estabilidad a las

familias y supone un patrimonio de cara a la jubilación; de hecho, la vivienda suele ser un importante 'ahorro' con que contamos al finalizar nuestra vida laboral. Evidentemente, esta tendencia a la vivienda en propiedad presenta también algunos elementos menos positivos, por ejemplo dificulta la movilidad, personal y profesional, de las personas en distintos momentos de su vida y reduce la proporción del ahorro que mantenemos en productos financieros.

En todo caso, es evidente que la compra de una vivienda es una de las decisiones económicas y financieras que pueden tener mayor trascendencia en la vida de las personas, supone en muchos casos la mayor inversión que realizamos y, para el supuesto común de que se precise financiación en la compra, implica asumir un compromiso de pago a muy largo plazo con una entidad de crédito. Como la crisis se ha encargado de recordarnos a todos de modo doloroso, este compromiso a largo plazo es una fuente potencial de problemas en caso de inestabilidad económica o laboral.

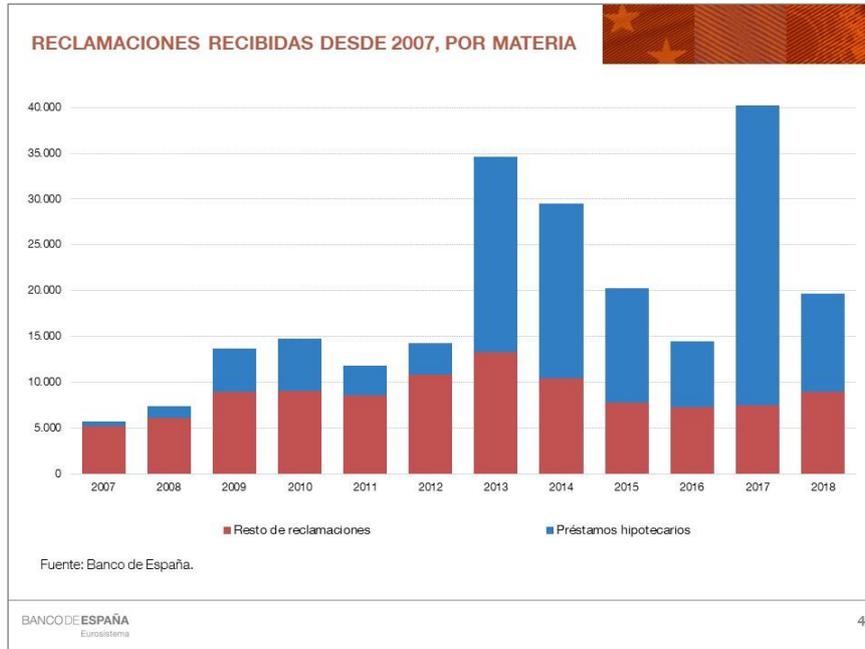


Quisiera recordar que el mercado hipotecario ha permitido históricamente el acceso de millones de personas a una vivienda en propiedad. También es reseñable el buen comportamiento relativo del crédito hipotecario durante la crisis; la morosidad media de las hipotecas concedidas para adquisición de vivienda no llegó a superar en ningún momento el 6%. En cambio, la morosidad observada para la actividad de promoción y construcción sí llegó a alcanzar niveles superiores al 36%. Por tanto, aunque suene a obviedad, cuando hablamos de la morosidad proveniente de la actividad inmobiliaria no nos estamos refiriendo a las hipotecas de particulares, sino que hablamos fundamentalmente del riesgo promotor así como de la financiación para la compra de terrenos y de otras actividades inmobiliarias empresariales, es decir, por emplear terminología anglosajona, al llamado 'pipeline risk'.

No obstante, pese a este buen comportamiento relativo del crédito destinado a la compra de vivienda, es obvio que la crisis financiera ha mostrado, de un modo socialmente doloroso

y con unas consecuencias económicas que aún persisten, que el mercado hipotecario presentaba algunas deficiencias que debían ser corregidas.

Asimismo, es preciso reconocer que antes y durante la crisis se produjeron algunas prácticas comerciales bancarias más que cuestionables. En muchos casos se introdujeron, por parte de los gestores bancarios, incentivos perversos en la venta de hipotecas que terminaron produciendo los resultados sobradamente conocidos.



Durante los últimos años, 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, según los datos de reclamaciones del Banco de España.



Un caso paradigmático ha sido el de las cláusulas suelo. Como se puede observar, el número de reclamaciones presentadas a través del sistema ad hoc creado por el RDL 1/2017 ha llegado casi a los 1,2 millones, con una devolución hasta la fecha superior a las 2.300 millones de euros. Esta elevada litigiosidad también se evidencia en los tribunales de justicia.

Conviene recordar que la litigiosidad e incertidumbre asociada perjudica seriamente a las entidades, pero también resulta negativa para el cliente final. La incertidumbre produce que en ocasiones no sea posible conocer con certeza los costes y riesgos asociados a una operación, lo que puede llegar a paralizar el mercado.

Las entidades pueden reaccionar a dicha 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 el coste asociado a dicha litigiosidad potencial. Por supuesto, si lo aplicamos al mercado inmobiliario, todo ello termina redundando en una mayor dificultad de acceso a la vivienda, que, paradójicamente, es un objetivo que se pretende proteger.

En este contexto, el Banco de España valora positivamente la seguridad jurídica que aporta la nueva ley de crédito inmobiliario. A nuestro juicio, además de haber logrado transponer la Directiva 2014/17/UE, eliminando con ello el riesgo de sanción económica, la ley introduce medidas de salvaguarda y protección del cliente bancario y restablece la seguridad jurídica, aspectos que resultan vitales para el correcto funcionamiento del mercado hipotecario.

## Protección a la clientela y seguridad jurídica

**DE LA TRANSPARENCIA A LA CONDUCTA.  
NUEVA CULTURA CORPORATIVA**

<p><b>Vieja cultura:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>La normativa sectorial, se había centrado en garantizar:</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Que el cliente estuviera debidamente informado</li><li>• Que las entidades fueran transparentes en la comercialización de sus productos.</li></ul></li></ul>	<p><b>Nueva cultura:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>La normativa demanda a las entidades, no solo que informen, sino que:</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Actúen de manera honesta, imparcial, transparente y profesional,</li><li>• Tengan en cuenta los derechos, intereses y necesidades de sus clientes.</li></ul></li></ul>
--	---

**Aspectos centrales del cambio:**

- Exigencia de un adecuado diseño de productos,
- Distribuidos en el canal adecuado al cliente idóneo y atendiendo a sus necesidades
- Política de remuneraciones del personal de ventas que no entre en conflicto con los intereses del cliente;
- Diseño de políticas específicas de formación de la red de ventas en el caso de los productos hipotecarios.

**Precondición para lograr el cambio → Involucrar a la Alta Administración**

BANCODE ESPAÑA  
Eurosistema

6

La norma parte de la asimétrica posición que ocupan en la relación contractual el prestamista y el prestatario, que no queda salvada por el simple hecho de proporcionar al cliente información y advertencias, exigiéndose a la parte que domina la relación que, como profesional, tenga un plus de responsabilidad en su comportamiento hacia el prestatario.

En concreto, se regula la documentación que hay que facilitar al prestatario con la debida antelación a la firma y se señala el derecho del cliente a solicitar asesoramiento del notario. También se imponen límites a la política retributiva del personal que evalúa la solvencia y comercializa préstamos inmobiliarios y, por último, se exige que dicho personal cuente con unos conocimientos mínimos.

Quiero subrayar que la nueva ley, al proteger al cliente asegurando que (i) se le informa de todo con tiempo suficiente y por personal formado, (ii) que las cláusulas contractuales aplicadas son claras y comprensibles, (iii) que el producto se adapta verdaderamente a sus necesidades y (iv) que no existen costes ocultos, está precisamente favoreciendo la seguridad jurídica y reduciendo significativamente los riesgos de litigiosidad que, como he indicado anteriormente, constituyen un coste que termina encareciendo el crédito a los clientes finales.

En este sentido, creo 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 más que cuestionables.

Por otro lado, es importante reseñar que sólo a través de un comportamiento ético con la clientela podrá la banca recuperar a medio plazo la reputación y la confianza, activo fundamental del sistema, que cuesta mucho tiempo y esfuerzo construir y que, por desgracia, puede perderse muy rápidamente.

En este contexto, es importante subrayar la necesidad de que se produzca un cambio cultural en el modo en que las entidades se relacionan con su clientela. Los bancos deben integrar la perspectiva de la protección de la clientela en el marco de apetito de riesgo así como en las tres líneas de defensa.

Por supuesto, como en cualquier otro cambio de naturaleza cultural, para que la introducción de estos cambios tenga éxito la iniciativa debe partir de la alta administración de las propias entidades. Para poder desarrollar y extender esa nueva cultura es fundamental el compromiso de los órganos de gobierno, que deben implicarse activamente en aspectos como el diseño y la gobernanza de los productos que comercializa la entidad, así como en la formación y el cambio en los mecanismos de incentivos al personal de ventas.

### **Estándares de concesión de crédito: capacidad de pago vs valor del colateral.**

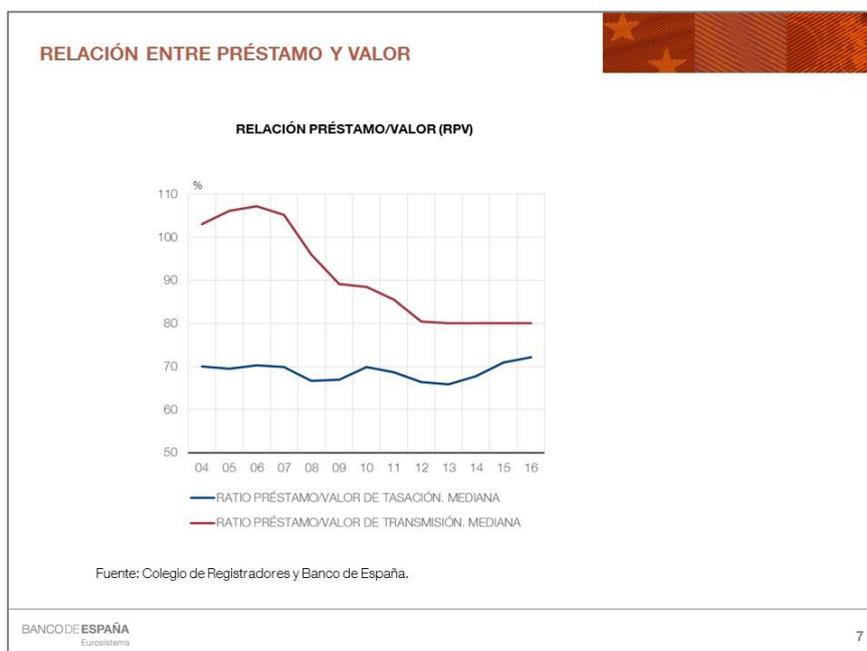
Aparte del refuerzo de la transparencia y de la protección de la clientela, querría incidir sobre otro aspecto de la ley que me parece especialmente significativo desde un punto de vista

supervisor. En concreto, la ley recoge la obligación de evaluar en profundidad la solvencia del potencial prestatario, fiador o garante antes de celebrar un contrato de préstamo, evaluando, entre otros, su situación de empleo, ingresos presentes y futuros, sus activos en propiedad, su ahorro disponible, así como cualquier otro gasto fijo o compromiso ya asumido.

Por supuesto, como supervisor coincido plenamente con todos estos requerimientos, que son absolutamente necesarios y obvios pero, a la vez, resulta un tanto descorazonador tener que verlos reflejados expresamente en un texto legislativo. Este texto legal viene a constatar que, en muchas ocasiones, las entidades relajaron en exceso los estándares y principios básicos a seguir en la concesión de operaciones crediticias. Evidentemente, tampoco nos deja en muy buen lugar a los supervisores, que no anticipamos adecuadamente el debilitamiento de dichos estándares de concesión.

La crisis ha hecho más patente si cabe 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. No debería ser necesario recordar que todo préstamo se debe conceder pensando en la probabilidad de cobro, tanto del principal como de los intereses comprometidos, en lugar de basarse principalmente en el valor de las garantías.

Una burbuja inmobiliaria, como la que hemos padecido en España, sólo se puede producir si se cuenta con financiación suficiente; de ahí la responsabilidad del sector bancario, y por extensión del supervisor, a la hora de evitar que otra burbuja similar pueda volver a suceder. A este respecto, es evidente que si el análisis previo a la concesión de crédito 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.



Por supuesto, si se concede financiación por cuantías cercanas al valor del inmueble o, incluso peor, descontando expectativas de crecimiento futuro del valor de la vivienda, los efectos descritos se exacerban aún más.

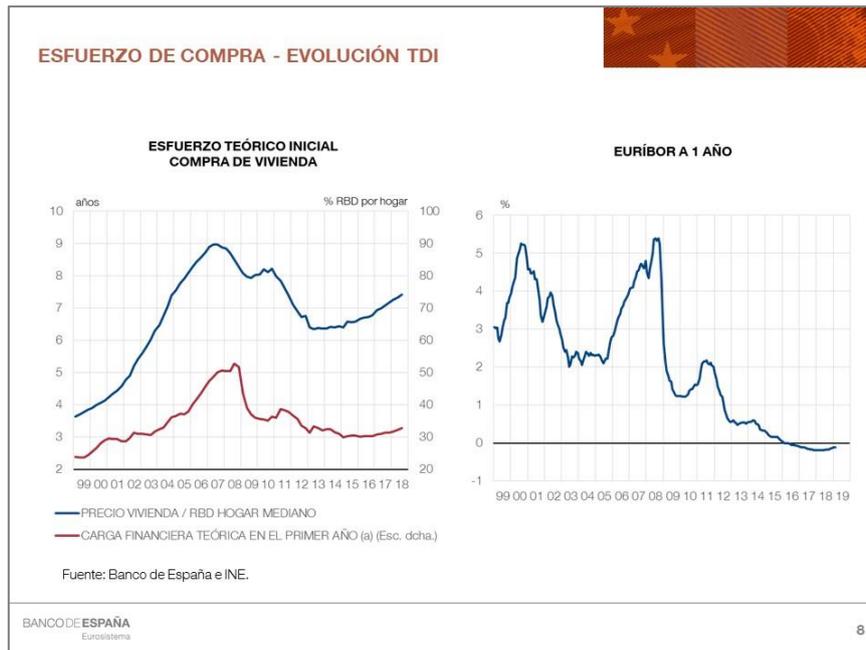
En este sentido, podemos observar en el gráfico la evolución desde 2004 de dos ratios muy relevantes desde un punto de vista supervisor. Por un lado, la línea azul representa la proporción que el préstamo mediano suponía respecto al valor de tasación (el llamado 'Loan to Value' - LTV) y, por otro, la línea roja muestra la evolución del préstamo mediano respecto al precio de transmisión, reflejado en la escritura de compraventa.

El gráfico muestra que la ratio entre el importe del préstamo mediano y el valor de transmisión de la vivienda reflejado en la escritura de compraventa se situó en niveles muy elevados y crecientes durante los años previos a la crisis. Tras la crisis, esa ratio ha tendido a descender gradualmente, hasta estabilizarse alrededor del 80%. En cambio, se observa una evolución del LTV mucho más estable a lo largo del mismo periodo.

Las diferencias entre ambas ratios revelan dos características. En primer lugar, que el valor de tasación se situó antes de la crisis claramente por encima del de transmisión, habiéndose reducido las diferencias entre ambos en el período posterior. En segundo lugar, que el valor de tasación ha presentado una evolución más cíclica que el de transmisión: creció con mayor intensidad durante la etapa expansiva y se contrajo en mayor medida durante la recesión. Creo que podemos concluir que para asegurar una mayor estabilidad del mercado inmobiliario se precisa contar con tasaciones rigurosas, prudentes y, por tanto, menos volátiles.

Naturalmente, la importancia del valor de tasación era máxima cuando dicho valor justificaba en gran medida la concesión de crédito. Estamos ante otra lección básica, y por ello totalmente esencial, que se nos recuerda también en la nueva ley, donde se establece que la evaluación de la solvencia no deberá basarse predominantemente en el valor de la garantía o en la hipótesis de que el valor de dicha garantía aumentará.

Por supuesto, una aplicación estricta de la solvencia y capacidad de pago del deudor como el principal elemento a contemplar en la concesión de crédito, tal y como se propone en la nueva ley, hubiera ayudado a frenar el crecimiento desbocado del crédito antes del estallido de la crisis.



En este contexto, cabe plantearse en qué situación nos encontramos en estos momentos respecto a dicha capacidad de pago. En el gráfico de la izquierda podemos observar que, tras alcanzar su máximo en 2007, la relación entre el precio de la vivienda y los valores medianos de ingreso familiar presentó una tendencia descendente hasta 2012 para, posteriormente, volver a repuntar a partir de 2014

No obstante, si miramos la evolución de la línea roja, que representa el esfuerzo financiero para la compra de vivienda, vemos que la cuota a pagar el primer año se mantiene en estos momentos en unos niveles ligeramente superiores al 30% de los ingresos familiares mensuales, lo que contrasta con el porcentaje de más del 50% que llegó a alcanzar en 2008. Por supuesto hemos de tomar este dato de esfuerzo financiero con prudencia, ya que los tipos de interés siguen en mínimos históricos, por lo que una normalización de la política monetaria a medio plazo tendrá inevitablemente un efecto sobre las cuotas hipotecarias.



No debemos olvidar que, pese a que la proporción de hipotecas a tipo fijo ha alcanzado recientemente el 40% del total de nuevas transacciones, el 87% del stock de préstamos hipotecarios existentes sigue estando referenciado a un tipo variable, por lo que nuestro mercado hipotecario sigue siendo especialmente sensible ante subidas de los tipos de interés.

En este sentido, valoramos positivamente las facilidades para fomentar la conversión de un préstamo variable a otro fijo, introducidas por la nueva ley. En todo caso, conviene recordar de nuevo que en ningún momento de la crisis se llegó a superar el 6% de morosidad en el crédito hipotecario.

### **Consecuencias de la aplicación de la ley sobre el acceso a la vivienda**

La crisis nos ha vuelto a recordar también que el peor negocio que se puede hacer es conceder una hipoteca a una persona que, a priori, tiene pocas posibilidades de cumplir con las obligaciones de pago. En términos económicos es un pésimo negocio para el cliente afectado, pero también lo es para la entidad, que debe hacer frente a un préstamo irregular y, eventualmente, tras un largo y difícil proceso judicial, asumir el coste de tener un inmueble en cartera, gestionarlo y pagar todos sus costes asociados. Por último, dadas las dolorosas situaciones que hemos vivido en estos años, no hace falta que insista mucho en que supone un pésimo negocio socialmente hablando.

Precisamente debido a la asimétrica posición que ocupan en la relación contractual el prestamista y el prestatario, la nueva ley establece que una incorrecta evaluación de la solvencia no otorgará al prestamista la facultad de resolver, rescindir o modificar ulteriormente el contrato de préstamo. Es decir, la responsabilidad de analizar la capacidad de pago es enteramente de la entidad, no del cliente. La ley protege también al deudor que no puede hacer frente a los pagos, al hacer más complicada la ejecución hipotecaria en caso de impago.

Naturalmente, todas estas provisiones legales refuerzan la idea de que se debe ser especialmente cuidadoso en la concesión de nuevas operaciones.

Por otro lado, es sobradamente conocido que la ley ha asignado a la entidad la mayoría de costes asociados a la concesión de un préstamo hipotecario; incluso diversas entidades han decidido asumir también el coste de tasación, que en la práctica es el único que la ley reservaba al cliente. Adicionalmente, los requisitos relativos al número mínimo de cuotas que deben estar impagadas antes de poder iniciar el proceso de ejecución judicial, retrasará la recuperación de la deuda impagada de los préstamos morosos, lo que inevitablemente incrementará los costes del proceso de adjudicación, afectando también negativamente en un primer momento a la cifra global de morosidad en este segmento.

Está claro que la banca, como cualquier otra empresa, únicamente puede subsistir si es rentable; por ello las entidades deben ser capaces de medir los costes y riesgos asociados a cada nueva transacción. En este sentido, querría subrayar que, para garantizar su viabilidad y lograr retribuir su capital adecuadamente, cada entidad individual debe contar con una adecuada política de precios, que le permita cubrir todos los costes y riesgos asociados a cada préstamo, y debe establecer las estructuras de gobierno y los procesos de gestión que garanticen una gestión efectiva de dichos riesgos.

A la hora de evaluar la solvencia, y asignar un precio adecuado a cada nueva transacción, las entidades tendrán que optimizar el uso de la información disponible de sus clientes. Para ello será preciso que se cuente con soluciones tecnológicas que permitan la captura adecuada y posterior uso eficiente de dicha información.

Por último, debemos tener presente que la aplicación de unos estándares estrictos, como exige la ley, restringirá, al menos en el corto plazo, el acceso a la vivienda en propiedad a algunos colectivos con rentas bajas. Creo honestamente que a medio y largo plazo el efecto será más positivo, al favorecer una mayor estabilidad en los precios a lo largo del ciclo económico. Conviene recordar que el crecimiento desbocado de los precios es el principal factor que acaba limitando el acceso a la vivienda en propiedad.

En todo caso, corresponde a los poderes públicos articular las medidas sociales encaminadas a garantizar una vivienda digna a colectivos menos favorecidos. Cabe reseñar que la construcción de vivienda protegida se encuentra en mínimos, a pesar de la relativa recuperación económica. Por otro lado, resultan también interesantes algunas iniciativas en países de nuestro entorno, como el papel que desempeña la caja de depósitos y consignación en el acceso a vivienda social en Francia o el esquema de garantías estatal en Holanda para viviendas hasta un determinado importe. Si bien es cierto que la banca no debe olvidar aplicar criterios económicos estrictos en sus actuaciones, no es menos cierto que una sociedad justa y comprometida no debe guiarse únicamente por criterios económicos.

## Uso de las nuevas herramientas macroprudenciales



En la última parte de mi intervención quería salirme un poco de la ley de crédito inmobiliario para hablar sobre las nuevas herramientas macroprudenciales que el RDL 22/2018 ha introducido recientemente.

Como ya he señalado, la crisis ha puesto de manifiesto como la supervisión microprudencial era insuficiente para identificar, prevenir y mitigar la materialización del riesgo sistémico. De hecho, durante etapa de acumulación de desequilibrios estructurales en los balances bancarios, las entidades no incumplieron en ningún momento la normativa de solvencia.

Una parte significativa de la respuesta a la crisis se ha articulado mediante cambios regulatorios destinados a corregir el diseño del marco de capital, pero, aparte de esta tradicional respuesta micro, resulta destacable la introducción de la perspectiva macroprudencial en la supervisión. Dicha perspectiva tiene como objetivo contribuir a la corrección de desequilibrios macrofinancieros, mejorando el control sobre el ciclo crediticio, lo que debería redundar en un crecimiento económico más estable y sostenible.

Para poder desarrollar esta función, es condición necesaria la identificación temprana de desequilibrios macroeconómicos y el análisis de las interconexiones entre las entidades individuales y los mercados. Como es sabido, desde 2014 el Banco de España ya realiza esas tareas de identificación y seguimiento de las vulnerabilidades en el sistema financiero, y cuenta también con la posibilidad de introducir colchones anticíclicos de capital. Por tanto, cabe preguntarse qué novedades se han introducido recientemente en nuestra normativa y por qué resultan relevantes.

En primer lugar, el 1 de marzo se aprobó por fin el real decreto por el que se crea una autoridad macroprudencial en España. Se trataba de una tarea pendiente, ya que éramos el único país de la UE, junto con Italia, que aún no había formalizado dicha autoridad.

**ASPECTOS MACROPRUDENCIALES**

**RDL 22/2018 sobre instrumentos macroprudenciales:**

- Aprobado en consejo de ministros el 14 diciembre de 2018
- Ratificado por el Parlamento el 22 de enero 2019

**Nuevas herramientas a disposición de Banco de España:**

- CCyB Sectorial (sectores por definir);
- Límites a la concentración sectorial para todas/un grupo de entidades;
- Límites y condiciones de concesión crediticia (i.e. medidas basadas en las características del deudor, pendientes de definir);
- Límites y condiciones sobre otro tipo de operaciones, específicamente, compra de renta fija y derivados financieros.

BANCO DE ESPAÑA  
Eurosystem

11

En segundo lugar, en diciembre del año pasado se publicó el RDL 22/2018, por el que se asignaban al Banco de España competencias adicionales en forma de nuevas herramientas, como el colchón de capital anticíclico sectorial, límites a las condiciones de concesión de créditos y a la concentración sectorial de exposiciones crediticias.

¿En qué se distinguen estas herramientas respecto a las que ya se aprobaron en 2014? La primera diferencia fundamental es que, en lugar de disponer de un colchón global, ahora tenemos la posibilidad de usar herramientas mucho más focalizadas.

En este sentido, hay que tener en cuenta que, si bien la aplicación de un colchón global de capital afecta a la concesión de crédito, lo hace de un modo indiscriminado; por este motivo, en determinadas circunstancias su aplicación puede acarrear consecuencias contrarias a las que se buscaban.

Si me permiten ilustrarlo con un ejemplo, imaginemos que el supervisor observa un crecimiento excesivo en el crédito al consumo y decide activar el colchón global para limitar dicho crecimiento. Es muy verosímil que las entidades reaccionen a este endurecimiento de los requerimientos de capital aumentando el crédito, precisamente, en aquellos sectores que ofrecen una mayor rentabilidad, con objeto de compensar el incremento en sus costes de capital. Por tanto, como consecuencia de la activación de ese colchón global, es posible que el crecimiento del crédito al consumo, lejos de moderarse, se acreciente, en gran medida a costa de la financiación a otros sectores en los que el supervisor no habría observado problema alguno.

La nueva norma, al atribuir al Banco de España la capacidad para limitar la asunción de riesgos a nivel sectorial, permite restringir las medidas a las exposiciones a ese sector determinado en el que se concentran los riesgos. Como consecuencia, las nuevas herramientas permiten desincentivar específicamente aquello que se considera problemático. Por el contrario, la aplicación de un colchón global no altera la relación de incentivos entre los distintos segmentos del crédito, lo que puede acarrear consecuencias no deseadas.

Además, se ponen a disposición del regulador otras herramientas que ya no recaen sobre los requerimientos del capital de las entidades prestamistas, sino sobre las características de los prestatarios e incluso de los préstamos. A diferencia de las herramientas de capital, diseñadas para aumentar la capacidad de absorción de perturbaciones en las entidades, estas nuevas herramientas persiguen reducir el grado de vulnerabilidad de los prestatarios o limitar la aparición de burbujas.

Por último, para poder cubrir el sistema financiero en su conjunto, la norma dota al resto de supervisores sectoriales con herramientas parecidas. En el diseño de instrumentos macroprudenciales que van más allá de los bancos, España se ha puesto a la cabeza de la regulación europea, si bien está claro que la aplicación coordinada de las mismas, será uno de los tests que la nueva autoridad macroprudencial deberá superar.

Por supuesto, la aplicación de estas herramientas no puede ser nunca algo automático. Su uso debe ser medido y articulado con responsabilidad por parte del supervisor. En todo caso, es previsible que la activación de estas medidas en momentos altos del ciclo acarree críticas por parte de la opinión pública, de los consumidores y de las propias entidades. No debemos olvidar que el objetivo perseguido es la restricción del crédito focalizada en un sector determinado. Aplicado al sector inmobiliario, las medidas encarecerían y frenarían el crédito, dificultando inevitablemente el acceso a la vivienda en propiedad, aunque sea de modo coyuntural.

También habrá que decidir cuándo y de qué modo se suavizan o eliminan estas restricciones al crédito en momentos bajos del ciclo económico. No tengo dudas que esta segunda parte será más popular y sencilla de vender a la opinión pública, pero conviene recordar que el único colchón que se puede liberar en el momento bajo del ciclo es aquél que se ha constituido previamente en la época de 'bonanza'.

En cualquier caso, a la luz de recientes experiencias, creo que todos coincidiremos en que el resultado de la no acción por parte del supervisor es infinitamente peor que su alternativa, pese a que siempre será discutible la conveniencia y el momento de aplicar medidas restrictivas del crédito.

## **Conclusiones**

Quisiera finalizar reafirmando la valoración positiva que hace el Banco de la nueva ley de crédito inmobiliario. Consideramos que la regulación estricta del clausulado, junto con el reforzamiento de la información disponible para los clientes en la fase precontractual, contribuirá a reducir la inseguridad jurídica y la elevada litigiosidad actual en este mercado. También quisiera recordar que la implementación de la ley implica, en muchos casos, promover un cambio cultural en la relación con la clientela, para lo que se precisa un apoyo decidido de toda la organización, empezando por los órganos de gobierno y la Alta Administración. Todos estos elementos deberían redundar en un mejor funcionamiento del mercado hipotecario que debería beneficiar a los clientes y a las entidades.

No obstante, cabe señalar que los mayores gastos de constitución soportados por los prestamistas, los límites a las comisiones por amortización anticipada, así como el retraso en la recuperación de la deuda impagada, producirán un aumento inevitable en los costes

de los nuevos préstamos, que las entidades deberán incorporar en sus políticas de precios para poder ser viables y retribuir adecuadamente su capital. Por otro lado, valoramos positivamente recordar los requisitos estrictos de evaluación de la solvencia del prestatario que, si bien podrían suponer un endurecimiento en el acceso al crédito hipotecario, favorecerán una mayor estabilidad del mercado inmobiliario y una mejora de la calidad de la cartera crediticia de las entidades.

Por último, espero que las nuevas herramientas macroprudenciales, que la ley ha puesto recientemente a nuestra disposición, nos permitan reaccionar y tomar las medidas correctoras adecuadas antes de que se lleguen a acumular excesivos desequilibrios en los balances bancarios. La memoria colectiva es frágil, pero espero que no olvidemos nunca cuál es el precio de no actuar decididamente a tiempo.

Muchas gracias.