

EXIGENCIAS DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN LA
CONCESIÓN DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS PARA LA
ADQUISICIÓN DE VIVIENDA HABITUAL

*REQUIREMENTS OF CREDIT INSTITUTIONS IN THE GRANTING
OF MORTGAGE LOANS FOR THE ACQUISITION OF A PRIMARY
RESIDENCE*

Actualidad Jurídica Iberoamericana N° 19, agosto 2023, ISSN: 2386-4567, pp. 142-159

Francisco José
CLIMENT
DIRANZO

ARTÍCULO RECIBIDO: 13 de abril de 2023

ARTÍCULO APROBADO: 14 de julio de 2023

RESUMEN: El préstamo hipotecario para la adquisición de vivienda habitual es, en general, la mayor operación de financiación de una persona física a lo largo de su vida. Por ello, tras conocer los principales aspectos que hay que tener en cuenta en dicha operación y los beneficios que representa la misma para una entidad de crédito, se analiza con detalle cómo dicha entidad puede evaluar la capacidad del solicitante de cumplir los compromisos de pago y limitar el riesgo de crédito de las operaciones de financiación hipotecaria. La variable más relevante es el Scoring crediticio y proporciona la probabilidad de que el préstamo hipotecario se devuelva según lo previsto. Si bien, a partir de esta información, la decisión final de la entidad de crédito no siempre es conceder o denegar la financiación solicitada.

PALABRAS CLAVE: Préstamo hipotecario; Scoring crediticio; morosidad.

ABSTRACT: *The mortgage loan for the acquisition of a primary residence is generally the largest financing operation for an individual throughout their life. Therefore, after understanding the main aspects to consider in this transaction and the benefits it represents for a credit institution, a detailed analysis is carried out on how the institution can evaluate the applicant's ability to meet payment obligations and limit the credit risk of mortgage financing operations. The most relevant variable is the credit scoring, which provides the probability of the mortgage loan being repaid as planned. However, based on this information, the final decision of the credit institution is not always to grant or deny the requested financing.*

KEY WORDS: *Mortgage loan; credit scoring; non-performing loans.*

SUMARIO.- I. INTRODUCCIÓN.- II. ¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA ANTES DE CONTRATAR UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO SOBRE UNA VIVIENDA?- III. ¿CUÁL ES EL BENEFICIO DE LA ENTIDAD DE CRÉDITO AL CONTRATAR UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO?- IV. ¿CÓMO SE EVALUAR LA CAPACIDAD DEL SOLICITANTE DE CUMPLIR LOS COMPROMISOS DE PAGO?- I. Historial crediticio.- 2. Morosidad del cliente.- 3. Scoring crediticio.- A) Los Datos históricos sobre la vida laboral y nivel de ingresos.- B) Edad. Estado civil.- C) Estado civil.- D)Vinculación.- E) Cuota hipotecaria en relación con los ingresos mensuales.- F) Cantidad prestada en relación al valor de tasación o “loan-to-value” (LTV).- G) Avales.- V. CONCLUSIONES.

I. INTRODUCCIÓN.

La finalidad principal del préstamo hipotecario suele ser la adquisición de una vivienda, aunque también puede dirigirse a financiar su construcción, ampliación o rehabilitación. El inmueble puede estar destinado a vivienda habitual —como sucede en la mayoría de los casos— o a segunda residencia, o bien puede tener uso comercial —oficinas, locales—. La financiación también puede tener como finalidad la adquisición de terrenos, promociones inmobiliarias, etc.

Las entidades de crédito son libres para contratar el préstamo hipotecario en función del estudio del riesgo del cliente y de las condiciones propuestas, armonizando a estos efectos los criterios clásicos de la selección de inversiones (solvencia, liquidez y rentabilidad) a partir de las cuales diseñan sus políticas crediticias. Políticas que son dinámicas y cambiantes en el tiempo, al igual que la propia economía sectorial, nacional o supranacional, por las que se ven condicionadas.

En este trabajo tiene como objetivo evaluar la capacidad de los solicitantes de préstamos hipotecarios, para la adquisición de vivienda habitual, de cumplir los compromisos de pago establecidos por parte de la entidad de crédito. Con este fin, en primer lugar, se estudian qué aspectos son los más relevantes a la hora de contratar un préstamo hipotecario sobre una vivienda habitual. En segundo lugar, se detallan los beneficios que obtiene la entidad al contratar dicho préstamo. En tercer lugar, se analiza cómo la entidad de crédito evalúa la capacidad del solicitante de cumplir con los compromisos de pago. Por último, se resumen las principales conclusiones del trabajo.

II. ¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA ANTES DE CONTRATAR UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO SOBRE UNA VIVIENDA?

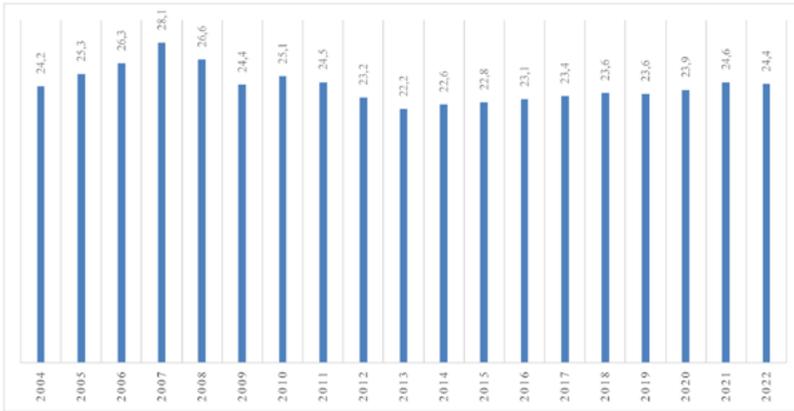
El contratar un préstamo hipotecario para la adquisición de vivienda habitual supone establecer un vínculo con una entidad de crédito a largo plazo, en su

• Francisco José Climent Diranzo

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Valencia.
Correo electrónico: f.jose.climent@uv.es.

mayoría entre los quince y los treinta años, por lo que conviene llevarla en los mejores términos posibles. Así, según el Gráfico 1, desde 2013 el plazo medio de los préstamos hipotecarios ha ido creciendo, estabilizándose en los últimos años en el entorno de los 24 años.

Gráfico 1. Evolución plazo de contratación medio en años de un préstamo hipotecario (2004-2022)



Fuente: Banco de España, Indicadores del mercado inmobiliario (https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/temas/sb_ind sintesis.html) y elaboración propia. (2022: Enero-marzo)

Siendo una operación de tanta importancia, es fundamental que quien vaya a solicitar un préstamo hipotecario disponga de información suficiente para conocer las características básicas de esta operación, tanto para poder comparar ofertas y elegir la más interesante para sus necesidades como para ser consciente de las obligaciones que está asumiendo al contratarla.

Aunque en España la mayoría de los préstamos hipotecarios se contratan con entidades supervisadas por el Banco de España (bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito), otros prestamistas, distintos de esas entidades y no sujetos a la supervisión del Banco de España, también pueden ofrecer al público préstamos hipotecarios. Igualmente, puede ocurrir que intervenga un intermediario de crédito, cuya función consiste en presentar, proponer o realizar los trabajos preparatorios para la celebración de los mencionados contratos entre el prestamista y el prestatario.

La regulación sobre protección del cliente financiero en el caso de contratación de préstamos hipotecarios con entidades de crédito se encuentra en la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios, y en la Circular 5/2012, de 27 de junio, del Banco de España, a

entidades de crédito y proveedores de servicios de pago, sobre transparencia de los servicios bancarios y responsabilidad en la concesión de préstamos.

Sin embargo, cuando se contrata con un prestamista que no es una entidad de crédito, al igual que cuando en la operación interviene un intermediario de crédito, la normativa aplicable es la contenida en la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo, y en el Real Decreto 106/2011, de 28 de enero, por el que se desarrolla aquella (Banco de España, 2016).

De ahí que el primer paso sea tener claros los aspectos previos a la contratación del préstamo y que serán el punto de partida de la operación de financiación. El primer aspecto que definir es el *importe de la financiación* a solicitar y que dependerá del valor de tasación. Así, para conseguir una garantía adecuada del préstamo que se va a conceder, la entidad de crédito exigirá que el inmueble que se va a hipotecar sea tasado. El valor de tasación permite estimar el valor estable del inmueble que se desea adquirir (que puede ser diferente del precio de compra) y, por ello, condicionará el importe del préstamo que la entidad estará dispuesta a conceder. En cualquier caso, la tasación es una estimación de valor de la vivienda en el momento de valoración y no supone ninguna garantía de que ese valor se mantendrá a lo largo del tiempo.

Según el BANCO de ESPAÑA¹ hay que destacar que en las operaciones de adquisición de la vivienda habitual las entidades no concederán, de forma general, un porcentaje de financiación que supere el 80% del valor de tasación. Pero el importe del préstamo que esté dispuesto a conceder la entidad no dependerá solo de ese valor, sino también de otros factores como son la política comercial de concesión de préstamos de la entidad, la aportación de avales o garantías adicionales o la capacidad de pago del solicitante.

En concreto, para calcular la capacidad de pago del solicitante, la entidad de crédito tendrá en cuenta, además de los ingresos, su historial crediticio, junto a su capacidad de generación de recursos. Para ello, se valorarán diferentes aspectos que se analizarán con detalle apartados posteriores.

Una vez determinado el importe a solicitar, lo habitual es que el cliente contrate un préstamo hipotecario en la misma moneda en que obtiene sus ingresos, normalmente en euros. Sin embargo, en ocasiones, las entidades pueden ofrecerle contratar un préstamo en *moneda diferente del euro*, producto de mayor complejidad para el consumidor habitual por los riesgos que a largo plazo pueden surgir.

¹ Banco de España: *Guía de acceso al préstamo hipotecario*. Mayo, Madrid, 2016.

En este sentido, las cuotas a pagar se calculan en la divisa en la que se haya contratado el préstamo y los intereses a pagar dependerán de dicha divisa. Además, cada vez que tenga que abonarse la cuota hipotecaria deberá comprarse la divisa correspondiente, por lo que las cuotas también oscilarán en función del tipo de cambio de dicha divisa respecto al euro, que puede llegar a tener variaciones muy bruscas a lo largo del tiempo.

Otro elemento esencial a tener en cuenta en el préstamo hipotecario es el *tipo de interés* de la operación, es decir, el precio que cobra la entidad de crédito por prestar el dinero al cliente. Es importante destacar que los tipos de interés de los préstamos hipotecarios no están fijados por ninguna norma, son libres, si bien el cliente deberá recibir información tanto de este aspecto como del resto de las características del préstamo antes de contratar el mismo.

El tipo de interés puede ser fijo o indexado, dependiendo de si se mantiene o no constante a lo largo de la vida del préstamo. Si el tipo de interés contratado es fijo el cliente no tendrá la incertidumbre de los cambios que pueden darse en los tipos de interés. Por el contrario, si el tipo es indexado supone que el tipo de interés se va a ir modificando, en las fechas en las que se haya pactado, a lo largo de la vida del préstamo. Dicho tipo indexado evolucionará en función de un índice de referencia acordado por las partes (por ejemplo, el Euríbor a 12 meses) y al que, habitualmente, se le suma un diferencial constante.

La normativa española exige que solo puedan utilizarse como índices de referencia para préstamos hipotecarios con personas físicas para financiación de viviendas aquellos que se hayan calculado a coste de mercado, en los que la entidad no pueda influir en su valor mediante acuerdos o prácticas acordadas con otras entidades y solo cuando los datos utilizados se agreguen con un procedimiento matemático objetivo (Artículo 26 de la Orden EHA/2899/2011).

Un índice de referencia puede ser cualquiera que cumpla con los requisitos anteriores. No obstante, existe una categoría dentro de estos índices que abarca los habitualmente utilizados y que se denominan tipos de interés oficiales (Artículo 27 de la Orden EHA/2899/2011). Éstos se publican mensualmente en el Boletín Oficial del Estado y en el Banco de España².

Las entidades de crédito tienen que proporcionar a los clientes que lo solicitan información clara y suficiente sobre los préstamos hipotecarios que ofrecen. Esta información se tiene que recoger en la *Ficha de Información Precontractual* (Anexo I de la Orden EHA/2899/2011).

2 <https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a1901.pdf>.

Además, la Ley 5/2019, de 15 de marzo de 2019, Reguladora de los contratos de crédito inmobiliario - Artículo 14. Normas de transparencia en la comercialización de préstamos inmobiliarios, indica que la información personalizada se facilitará mediante la *Ficha Europea de Información Normalizada* (FEIN) que tendrá la consideración de oferta vinculante para la entidad durante el plazo pactado hasta la firma del contrato que, como mínimo, deberá de ser de diez días. Además, se entregará al cliente una *Ficha de Advertencias Estandarizadas* (FiAE) en la cual se informará al prestatario de la existencia de las cláusulas o elementos relevantes.

Por último, los préstamos hipotecarios se caracterizan por aportar a la entidad que los concede una *garantía* adicional a la personal de cualquier otro préstamo: la propia vivienda, que se hipoteca a favor de la entidad bancaria. En caso de que el cliente incumpla sus compromisos de pago, la entidad puede pedir su ejecución para recuperar la suma prestada pendiente de devolución, los intereses no pagados, los intereses de demora y gastos del impago, perdiendo el cliente la propiedad de su vivienda. No obstante, con ello la deuda no siempre queda saldada.

Así, si, como consecuencia del impago, se ejecuta la garantía hipotecaria y los fondos obtenidos con la venta de esa garantía no saldan totalmente la deuda, la entidad de crédito podrá iniciar actuaciones contra otros bienes del deudor con objeto de intentar recuperar el resto de la deuda pendiente de cobro. Ello es así en virtud del denominado «principio de responsabilidad universal» establecido en el artículo 1911 del Código Civil, conforme al cual el deudor responde con todos sus bienes presentes y futuros en tanto que la deuda no esté totalmente satisfecha.

Además de la *responsabilidad patrimonial* universal del deudor y de la garantía hipotecaria, en ocasiones las entidades exigen incluso la garantía personal de avalistas, esto es, otra u otras personas que respondan de la deuda con sus bienes en caso de impago, reforzando aún más la posición acreedora de la entidad de crédito.

III. ¿CUÁL ES EL BENEFICIO DE LA ENTIDAD DE CRÉDITO AL CONTRATAR UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO?

Más allá del ingreso que supone para la entidad de crédito la obtención de los ingresos derivados del coste financiero de la operación, medido por el tipo de interés y, en su caso, el diferencial aplicado, hay que tener presente otros aspectos que convierten a esta operación en una de las más relevantes de cara a clientes particulares.

Así, dada la dilatada duración prevista de este tipo de operaciones, se crea un vínculo a largo plazo con el deudor del préstamo, que se concreta en diferentes

aspectos como son, por ejemplo, la domiciliación de la nómina y de recibos, la contratación de tarjetas, seguros (daños, vida, cobertura de tipos de interés y/o cambio y protección de pago) y la inversión de fondos de inversión y/o planes de pensiones.

No existe, en principio, limitación alguna a las condiciones y cláusulas que se pueden incluir en un contrato de préstamo, siempre que tales cláusulas no sean contrarias a las leyes, la moral o el orden público, según dispone el artículo 1255 del Código Civil. Por tanto, nada impide que una entidad, para conceder un préstamo, exija del prestatario el cumplimiento de uno o varios requisitos adicionales, como pueden ser los indicados anteriormente.

Dicho esto, hay que tener en cuenta que la venta vinculada del contrato de préstamo hipotecario con otros productos o servicios financieros está prohibida, a no ser que el banco demuestre que el producto vinculado acarrea un claro beneficio para el cliente.

Además, por ejemplo, si se va a contratar un seguro de daños, la entidad de crédito tendrá que aceptar pólizas alternativas a la que ella misma ofrece, sin que ello perjudique las condiciones del préstamo ni suponga un coste adicional.

En cualquier caso, sean las condiciones que sean, la entidad de crédito debe informar al cliente en la FIPRE, que debe contener información sobre los seguros que deban suscribirse para conseguir la hipoteca en las condiciones ofrecidas. Así mismo, la información sobre los seguros que haya que firmar para beneficiarse de las condiciones de la hipoteca, también deberá recogerse en la FEIN, que se te entrega de forma gratuita con, al menos, diez días naturales de antelación a la fecha de firma de la escritura.

IV. ¿CÓMO SE EVALUAR LA CAPACIDAD DEL SOLICITANTE DE CUMPLIR LOS COMPROMISOS DE PAGO?

La regla básica para que el banco conceda un préstamo hipotecario consiste en que el solicitante debe demostrar ante la entidad de crédito que será capaz de devolver el préstamo. Un precepto que en la práctica se materializa en forma de estudio pormenorizado de la salud financiera del solicitante.

Por lo tanto, con el fin de reducir al máximo el riesgo de crédito, es obligación de la entidad evaluar la capacidad del solicitante de cumplir los compromisos de pago que debe afrontar, en caso de que finalmente se le conceda el préstamo. Para ello, la entidad de crédito puede llevar a cabo diferentes actuaciones que se describen a continuación.

1. Historial crediticio.

En la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE)³, la entidad de crédito puede obtener información acerca del historial crediticio del cliente. En concreto, la CIRBE es una base de datos que recoge la información de los préstamos, créditos, avales y garantías que cada entidad de crédito mantiene con sus clientes. Así, siempre con el conocimiento del cliente, dichas entidades solicitan a la CIRBE información sobre préstamos y créditos ya firmados con otras entidades. De esta forma, se pretende evitar el sobreendeudamiento de los clientes y velar por la solvencia de las entidades.

Cualquier entidad declarante o intermediario de crédito inmobiliario a que se refiere el artículo 4.5 de la Ley 5/2019 de crédito inmobiliario puede pedir información concreta de un titular, si éste le solicita una operación de riesgo (como por ejemplo la concesión de un préstamo hipotecario). Además, cualquiera puede acceder de manera gratuita a la información registrada en la CIRBE sobre sí mismo, pero al mismo tiempo es confidencial, pues no se puede acceder a la información sobre otras personas.

En concreto, según la Orden ETD/699/2020, la CIRBE facilitará la información de las personas cuyo riesgo acumulado supere los 1.000 euros. Sin embargo, la CIRBE solo cede información global de los riesgos de una persona o empresa. Esto quiere decir que el banco no manejará una lista detallada de todas y cada una de las deudas del cliente, sino de la posición global de éstas.

2. Morosidad del cliente.

Con el fin de obtener información acerca de morosidad del cliente, la entidad de crédito puede consultar en la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF)⁴ el fichero de registro de impagados su historial crediticio.

El fichero ASNEF contiene datos sobre el incumplimiento de obligaciones dinerarias y que tiene su legitimidad en el interés legítimo de las entidades que consultan y aportan información a dicho fichero para dar seguridad al tráfico mercantil, prevenir la morosidad y valorar la solvencia patrimonial de las personas físicas y jurídicas con las que tienen o van a tener relaciones comerciales, de crédito y de pago periódico o aplazado.

3 https://www.bde.es/bde/es/secciones/servicios/Particulares_y_e/Central_de_Infor/Central_de_Info_04db72d6c1fd821.html.

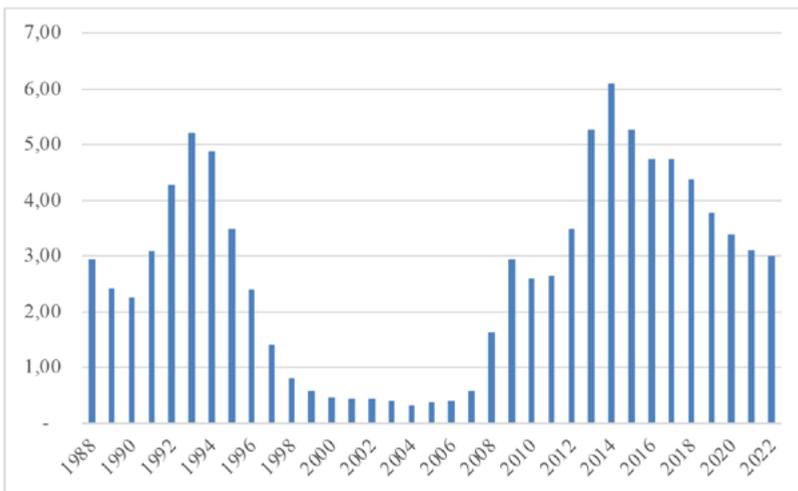
4 <https://www.asnef.com>.

Los datos que incluyen las entidades en el fichero ASNEF se utilizan con la finalidad de ayudar a las entidades que consultan y aportan información al mismo a prevenir la morosidad y analizar la solvencia.

Así, una factura impagada, como la de la línea telefónica o la factura del gas, es suficiente para que la empresa que nos presta el servicio decida incluirnos en este fichero. No obstante, el consumidor debe ser notificado, como máximo, 30 días después de ser incluido en esta lista. El afectado tiene la posibilidad de abonar durante treinta días la deuda contraída, siendo eliminado del fichero en diez días. Si no lo hace pasará a estar declarado como moroso. Si posteriormente se salda la deuda, será el mismo deudor el que deberá comunicarlo, aportando las pruebas pertinentes del pago, para que le excluyan del fichero ASNEF.

En el Gráfico 2 se muestra la Ratio de los dudosos de los préstamos a los hogares destinados a la adquisición y rehabilitación de viviendas sobre los préstamos totales. Así, desde el origen de la crisis financiera en 2008, la ratio ha ido creciendo hasta situarse en 2014 en valores superiores al 6%. Si bien, en los últimos años ha ido decreciendo progresivamente, hasta situarse en 2022 en un 3%, niveles que no se veían desde hace más de 10 años.

Gráfico 2. Ratio de dudosidad (1988-2022)



Fuente: Banco de España, Indicadores del mercado inmobiliario (https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/temas/sb_indsintesis.html) y elaboración propia. (2022: Enero-marzo)

3. Scoring crediticio.

La entidad de crédito puede considerar un conjunto de variables relevantes con el fin de cuantificar objetivamente la capacidad de devolución del préstamo

hipotecario por parte del cliente. En concreto, se refiere a la determinación del “Scoring” (puntuación) bancario.

El scoring es un sistema de evaluación bancaria que permite predecir la posibilidad de impago de un préstamo analizando de forma automática la solvencia del cliente. En concreto, a través de un algoritmo y la aplicación de sistemas de inteligencia artificial, se analizan los mismos parámetros que tienen en cuenta los analistas de riesgos. El sistema los compara con clientes con una situación similar de la base de datos y se obtiene una calificación final en forma de número. En definitiva, si éste obtiene un scoring alto significa que tiene buena capacidad de devolver el préstamo solicitado.

Por lo tanto, esto facilita a la entidad de crédito tomar decisiones sobre el riesgo de los clientes de manera objetiva y determina, a priori, a qué clientes es más seguro prestarles dinero. Además, una de sus premisas de este proceso es que la tecnología elimina los sesgos humanos en el momento de hacer la evaluación, aunque normalmente, este método no suprime el trabajo de los expertos, sino que lo complementa y lo agiliza.

En esta puntuación influyen múltiples variables vinculadas al solicitante del préstamo hipotecario, entre las que destacan las siguientes:

A) Los Datos históricos sobre la vida laboral y nivel de ingresos.

Esta información se concreta en los siguientes aspectos: el informe de la vida laboral, la última declaración de la Renta, el contrato de trabajo, las últimas nóminas y los justificantes bancarios de su ingreso, el justificante de otros ingresos (por ejemplo, si recibe una ayuda estatal o si tiene una vivienda en alquiler) y el extracto bancario de todas las cuentas a su nombre.

En general, el cliente del préstamo hipotecario debe generar unos ingresos que le permitan asumir una cuota hipotecaria que no supere el 30% de su sueldo mensual, con el objetivo de que pueda hacer frente al pago periódico sin dificultades.

Se valora positivamente tener un contrato indefinido, con una antigüedad de al menos un año, y cuanto más antiguo mejor. En el caso de los autónomos, llevar al menos dos años dado de alta y con beneficios demostrables asimilables a un sueldo.

B) Edad.

Las entidades de crédito proponen, de manera general, que el solicitante no supere los 75 años de edad al término de la operación, aunque cada entidad

establece sus límites. La razón que está en que a partir de la jubilación los ingresos regulares del solicitante serán previsiblemente inferiores respecto a los del momento de la solicitud, lo que pone en riesgo la operación.

C) Estado civil.

El estado civil o si tiene hijos u otras personas a su cargo también entra en la evaluación. Así, un matrimonio aumenta la estabilidad económica pues, generalmente, no se depende de una única fuente de ingresos y se reparte la responsabilidad entre los cónyuges. Bienes que posee: inmuebles, vehículos ...

D) Vinculación.

Con la entidad de crédito y productos financieros contratados. Este aspecto se ha descrito previamente en el apartado 2.

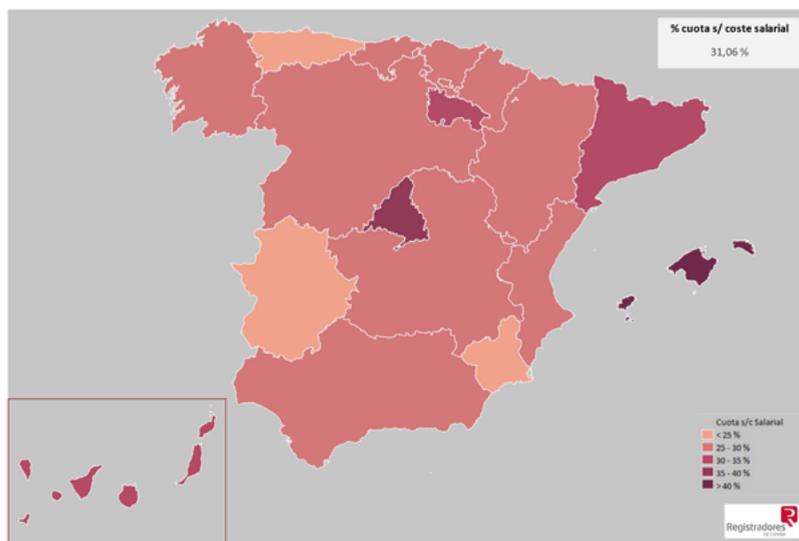
E) Cuota hipotecaria en relación con los ingresos mensuales.

En términos generales, se establece que la cuota hipotecaria a pagar cada mes no suponga más del 35% de los ingresos, con el fin de disponer de recursos suficientes para hacer frente al resto de costes básicos de las familias.

El porcentaje de la cuota hipotecaria mensual con respecto al coste salarial mensual, compara la variable de cuota hipotecaria con una variable representativa de la renta del ciudadano, como es el coste salarial mensual medio, proporcionando información acerca de la situación y evolución del peso relativo que supone la cuota hipotecaria con relación al coste salarial.

Según el Gráfico 3, el porcentaje medio para España de la cuota hipotecaria respecto al coste salarial, en el segundo trimestre de 2022, se ha situado en el 31,06%. Si bien, destacan 4 Comunidades Autónomas (Islas Baleares, Madrid, Cataluña y Canarias) con datos sensiblemente superiores al 30% y con el caso excepcional de las Islas Baleares con un más que preocupante 53%.

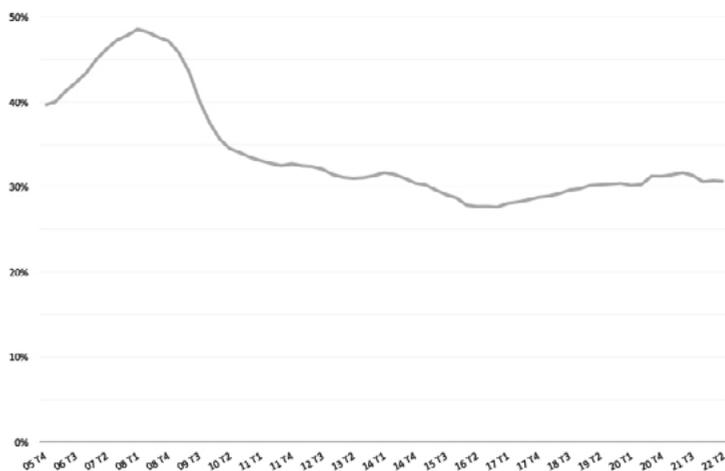
Gráfico 3. Cuota hipotecaria respecto al coste salarial mensual (%)



Fuente: Colegio de registradores, Estadística Registral Inmobiliaria, Segundo trimestre, 2022

En cuanto a la evolución temporal que representa el porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial (Gráfico 4), se observa un descenso significativo desde 2008, con valores próximos al 50%, a valores inferiores al 30%, entre 2017 y 2018, pero con una tendencia ascendente que ha llevado a situarse nuevamente por encima del 30%.

Gráfico 4. Evolución de la Cuota hipotecaria respecto al coste salarial mensual (2005-2022)



Fuente: Colegio de registradores, Estadística Registral Inmobiliaria.

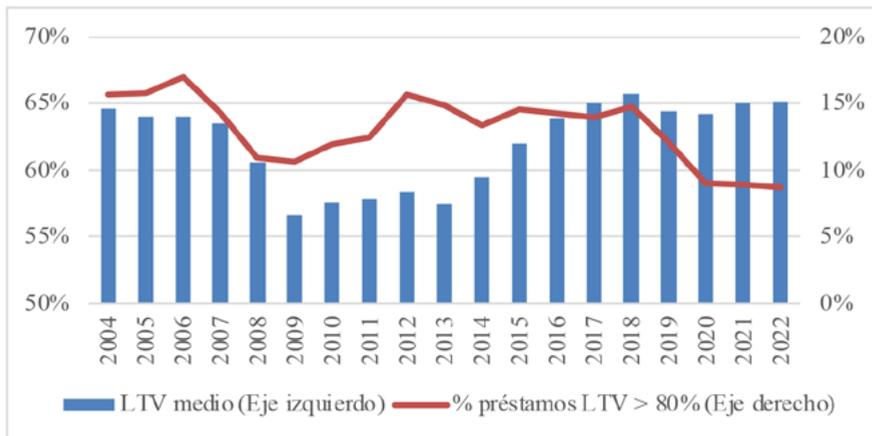
F) Cantidad prestada en relación al valor de tasación o “loan-to-value” (LTV).

Cociente entre el principal de la hipoteca y el valor de tasación del inmueble.

En general, algunos bancos financian hasta el 80% del precio de tasación. Así, el cliente debe contar con un ahorro de, al menos, un 20% del precio de tasación del inmueble y habrá que añadir un 10% adicional para otros desembolsos asociados a la compra, como los gastos de tasación y los impuestos.

Según el Gráfico 5, la ratio LTV media de todo el periodo considera se sitúa en el 61%. Si bien, en los últimos 6 años este valor se ha incrementado y se sitúan en valores próximos al 65%, el mayor porcentaje desde 2004. Además, el porcentaje de préstamos hipotecarios con una ratio LTV mayor al 80% se ha reducido en los últimos años situándose por debajo del 9% del total préstamos concedidos, aunque en momento del Boom inmobiliario, como 2006, llegó a situarse en un 17%.

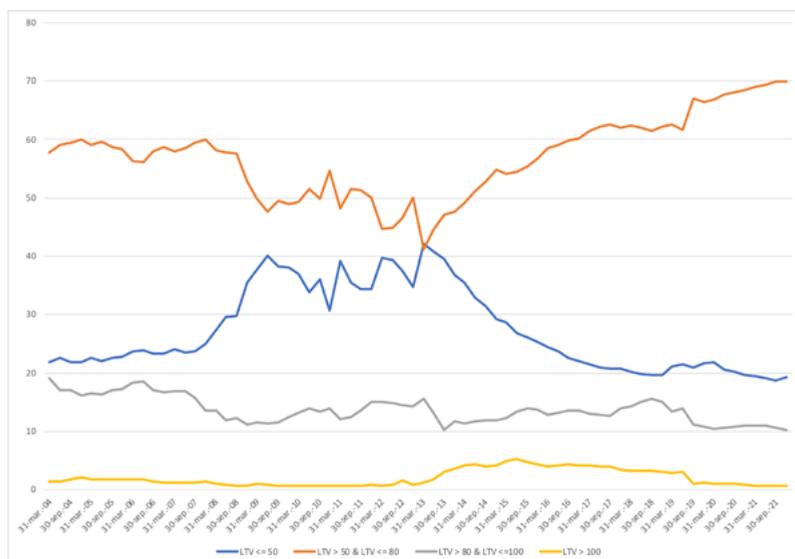
Gráfico 5. Cantidad prestada en relación con el valor de tasación (2004-2022)



Fuente: Banco de España, Indicadores del mercado inmobiliario (https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/temas/sb_indsintesis.html) y elaboración propia. (2022: Enero-marzo)

El Gráfico 6 muestra la distribución de la ratio LTV a lo largo del tiempo y valores elevados en la ratio indican una relajación de los estándares crediticios (más riesgo). En este sentido, se ha producido un descenso continuado de la proporción de préstamos hipotecarios con valores de estas ratios por encima de 80% desde 2008 y, tras la irrupción de la pandemia en 2020, la proporción de préstamos hipotecarios más arriesgados, con valores de la ratio LTV por encima del 100% se mantiene.

Gráfico 6. Ratio LTV por tramos (%) (2004-2021)



Fuente: Banco de España, Herramientas macroprudenciales, y elaboración propia (<https://www.bde.es/bde/es/areas/estabilidad/herramientas-macroprudenciales/>).

G) Avalués

En el caso de que el perfil financiero del solicitante no sea óptimo, la entidad solicitará garantías o avalués. Éstos pueden ser de tipo personal (por ejemplo, los familiares de los solicitantes, que responden con sus bienes presentes y futuros); u otro bien propio, como un inmueble libre de cargas. También es posible presentar como garantía acciones o cualquier otro bien que tenga un valor monetario que refuerce la operación del préstamo hipotecario.

Por último, en la Tabla I se muestra un posible ejemplo de Scoring crediticio, donde se establecen una serie de variables relevantes que dan como resultado unas determinadas puntuaciones en función del intervalo que le corresponda al cliente evaluado.

Tabla I. Ejemplo de Scoring crediticio

Variables	Categorías	Puntos
Operación de mayor antigüedad en la entidad	<36	80
	36<=valor<120	87
	120<=	96
Cuota préstamo/ingresos	30<=valor<40	60
	20<=valor<30	80
	<20	100
Tiempo trabajando	<60	81
	36<=valor<120	85
	120<=	92
LTV	>=90	67
	80<=valor<90	83
	60<=valor<80	90
	60<=	100

Fuente: Elaboración propia

Las principales ventajas que supone realizar un Scoring como tabla de puntuación son las siguientes: en primer lugar, es fácil de interpretar, entender y utilizar; en segundo lugar, es una metodología estándar de mercado y no una caja negra; en tercer lugar, permite utilizar modelos estadísticos construidos sobre un elevado número de clientes/préstamos pasados y, por último, minimiza el tiempo y coste de cada decisión.

V. CONCLUSIONES

Este artículo tiene como objetivo analizar las exigencias de las entidades de crédito españolas en la concesión de préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda habitual.

Si bien, inicialmente se estudian los aspectos más relevantes a la hora de contratar un préstamo hipotecario sobre una vivienda habitual. A continuación, se enuncian con precisión los beneficios que obtiene la entidad al contratar dicho préstamo y, por último, se analizan tres aspectos clave para evaluar la capacidad del solicitante de cumplir con los compromisos de pago: el historial crediticio, la morosidad del cliente y el scoring crediticio.

Es de destacar, que el resultado derivado del Scoring crediticio se concreta en la probabilidad de que el préstamo hipotecario se devuelva según lo previsto. Sin embargo, la puntuación final obtenida no tiene por qué ser la única variable

a considerar en la concesión de la financiación, sino que es un elemento más de decisión para conceder o no el préstamo hipotecario.

En cualquier caso, la decisión final de la entidad puede ser, conceder el préstamo, denegarlo, solicitar más garantías de pago y/o, en su caso, elevar el coste de financiación.

En definitiva, en este trabajo se recogen elementos que las entidades de crédito pueden tener en cuenta de forma objetiva y que, sin duda, les ayudarán a tomar decisiones más adecuadas para limitar el riesgo de crédito de las operaciones de financiación hipotecaria.

DOCUMENTOS CITADOS.

BANCO de ESPAÑA: *Guía de acceso al préstamo hipotecario*. Mayo, Madrid, 2016.

Circular 5/2012, del Banco de España, *sobre transparencia de los servicios bancarios y responsabilidad en la concesión de préstamos*.

Ley 5/2019 de 15 de marzo *reguladora de los contratos de crédito inmobiliario*.

Ley 2/2009, de 31 de marzo, *por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo*, y en el Real Decreto 106/2011, de 28 de enero, por el que se desarrolla aquella.

Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, *de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios*.

Orden ETD/699/2020, *que modifica varias órdenes ministeriales para reforzar la protección del crédito revolving o revolving*.