

# ***Evolución del mercado inmobiliario y el hipotecario***

***en el contexto de  
acceso a la vivienda  
de los consumidores***



2020

# **SEGUIMIENTO DE LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE EVOLUCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO Y EL HIPOTECARIO EN EL CONTEXTO DEL ACCESO A LA VIVIENDA DE LOS CONSUMIDORES**

## **1. El mercado inmobiliario en España.**

- 1.1 - Tendencias estructurales y recientes datos de coyuntura.
- 1.2 - El mercado de alquiler de vivienda.
- 1.3 - El mercado inmobiliario y las hipotecas por compra de vivienda.
- 1.4 - Vivienda comprada o en alquiler en la Unión Europea.

## **2. ¿Compro o alquilo?**

## **3. Si compro ¿me endeudo a tipo fijo o variable?**

## **4. Hipotecas por internet: todo ventajas. Algunas prevenciones para los consumidores.**

- 4.1 - Ventajas de las hipotecas online.

## **5. Desventajas de las hipotecas online. Algunas prevenciones para el consumidor.**

- 5.1 - El servicio hipotecario online es en principio más impersonal.
- 5.2 - El servicio hipotecario online requiere más seguridad y requisitos por ambas partes.
- 5.3 - El servicio hipotecario online supone requisitos y exigencias mayores al consumidor.

## **6. Resumen, conclusiones y recomendaciones.**

**Luis Ferruz Agudo**  
*(Catedrático de Finanzas en la Universidad de Zaragoza).*



# 1. El mercado inmobiliario en España

## 1.1 Tendencias estructurales y recientes datos de coyuntura

### A) Tendencias estructurales

La pandemia del Covid 19 ha supuesto y va a suponer cambios importantes a nivel coyuntural y estructural en nuestras vidas y también en la economía y sus diversos sectores. Con gran incertidumbre sobre los que nos depara el futuro los diversos informes del sector inmobiliario van recogiendo los impactos de esta enorme crisis económica, financiera y social que no puede resolverse si no se resuelve previamente la crisis sanitaria. Lo que sí está claro que es en general, de momento, es mejor la situación financiera de todos los agentes del sector inmobiliario en el año 2020 que en el 2008. Ni de lejos se dan factores tan negativos como hace doce años en cuanto a burbuja inmobiliaria por exceso de construcción de viviendas y precios, solvencia y liquidez del sector bancario hipotecario, etc.

Tal y como señala Caixa Bank Research<sup>1</sup>, sintetizado por LaVanguardia.com<sup>2</sup>, "El sector cuenta con unos fundamentos mucho más sólidos que en la anterior crisis de 2008". Análogamente se manifiesta BBVA Research<sup>3</sup> en su informe de junio de 2020.

### Evolución del precio de la vivienda nueva y de segunda mano

(100 = 1T 2014)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE.

<sup>1</sup> [Caixabank.research.com](https://www.caixabank.research.com)

<sup>2</sup> <https://www.lavanguardia.com/economia/20200717/482325337746/precio-vivienda-espana-seguira-retroceso-2024-brl.html>

<sup>3</sup> [BbvaResearch.com](https://www.bbva.com/es/analisis/mercado-inmobiliario)

La evolución de los precios en el mercado inmobiliario a nivel de tendencias estructurales y ciclos puede verse en el siguiente gráfico, tanto para primera como segunda vivienda, desde el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008, hasta los mínimos que se toman de base cien en el primer trimestre de 2014 hasta la más reciente evolución, que analizaremos posteriormente con los últimos datos de julio de 2020.

## B) Recientes datos de coyuntura

Julio 2020 es el primer mes libre completamente de confinamiento. Según los notarios la compraventa de viviendas cayó un 5% en julio y el precio bajó un 9,4%<sup>4</sup>.

“Las compraventas de vivienda se situaron en 48.586 transacciones durante el pasado mes de julio, lo que supone una caída interanual del 5%, por el impacto de la crisis del Covid-19, aunque se modera respecto al retroceso del 20,9% de junio. Por su parte, el precio promedio de las viviendas cedió un 9,4% en el séptimo mes del año y los préstamos hipotecarios bajaron un 4,8% según los datos del Consejo General del Notariado”.

Por tipo de vivienda, la venta de pisos mostró una reducción interanual en julio del 12%, mientras que la de pisos de precio libre cayó un 11,9%.

Esta caída de las transacciones de pisos libres se debió exclusivamente a la contracción de los pisos de segunda mano (-17,4%), ya que la compraventa de pisos nuevos mostró un incremento del 43,6% interanual. Por su parte, la vivienda unifamiliar experimentó una reducción del 20,7% interanual.

En términos de precio promedio, el metro cuadrado de las viviendas compradas en julio alcanzó los 1.377 euros, reflejando así una bajada del 9,4% interanual debido tanto al descenso del precio de las viviendas unifamiliares (-9,4%) como al de los pisos (-6,1%).

Por su parte, el precio por metro cuadrado de los pisos de precio libre se redujo un 6,1%. Dentro de éstos, el precio de los de segunda mano se situó en los 1.479 euros (-12,5% interanual) y el de los pisos nuevos, en 2.346 euros (+10,7% interanual).

En julio la compraventa de otros inmuebles se situó en 12.611 operaciones (-2,6% interanual), de las cuales un 45% correspondieron a terrenos o solares. El precio medio por metro cuadrado de estas transacciones se situó en 153 euros, un 31,2% menos.

En línea con el descenso de las compraventas, el número de **nuevos préstamos hipotecarios realizados en el mes de julio registró un descenso interanual del 4,8%**, hasta los 28.118. La cuantía promedio de tales préstamos fue de 176.941 euros, lo que supone una caída del 23,9% interanual.

---

<sup>4</sup> 10/09 11:57 Fuente:Europa Press: <https://europapress.es>

Por su parte, los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de un inmueble descendieron en julio un 4,8% interanual (22.676 préstamos), debido tanto a la caída en la concesión de préstamos para la adquisición de una vivienda (-3,3% interanual) como al descenso de los préstamos hipotecarios para la adquisición de otros inmuebles (-25,5% interanual).

La cuantía promedio de los préstamos para la adquisición de un inmueble alcanzó los 149.721 euros, un 12,9% menos que en julio del año pasado.

En el caso de las viviendas, el capital medio fue de 144.792 euros, lo que representa un decremento del 12,9% interanual, y para el resto de inmuebles el préstamo promedio alcanzó los 229.214 euros, en este caso un descenso del 28,5% interanual.

El porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un préstamo hipotecario en junio se situó en el 44,1%. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 72,8%.

Por su parte, los **préstamos destinados a la construcción** mostraron en julio un aumento interanual del 32,5%, hasta las 578 operaciones; al tiempo que la cuantía promedio de los mismos fue de 465.281 euros, recogiendo así una **contracción interanual del 52,2%**.

Asimismo, la **cuantía media de los préstamos para la construcción de una vivienda se redujo un 54,4%**, hasta los 248.033 euros, con 473 operaciones firmadas en junio.

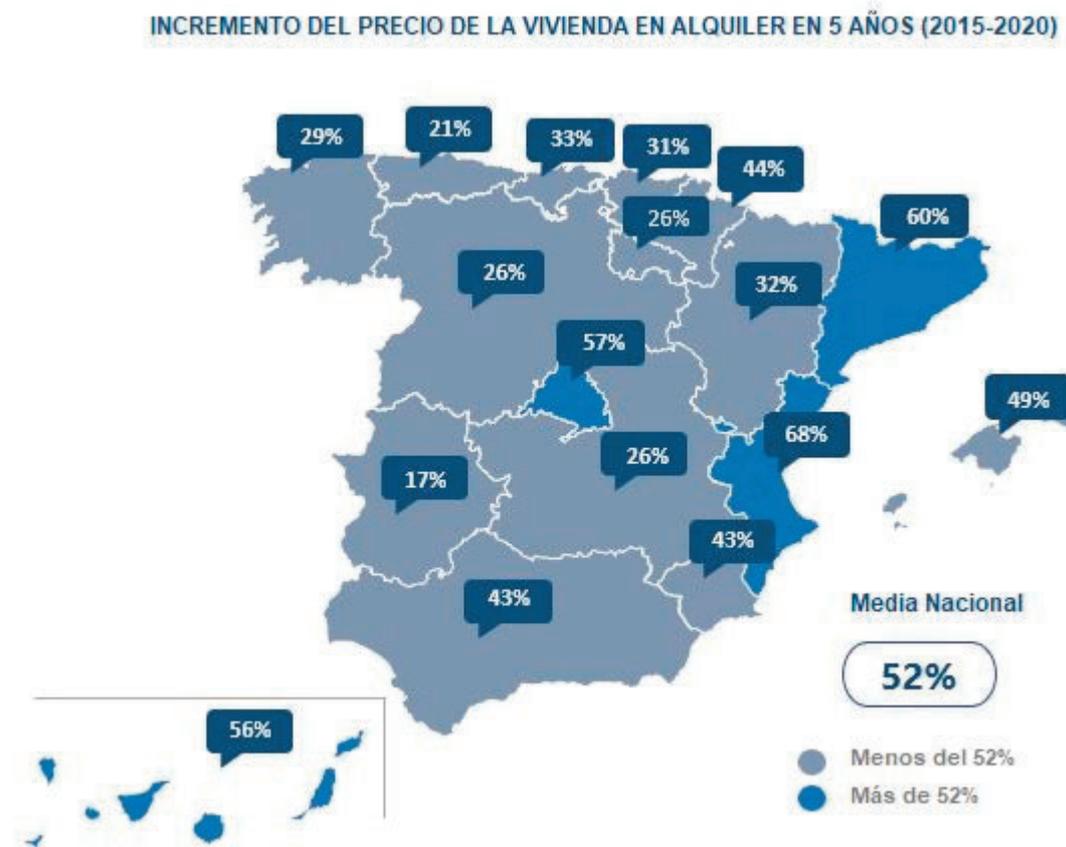
Por último, los **préstamos hipotecarios destinados a financiar actividades empresariales** experimentaron una **fuerte caída interanual del 36,5%**, hasta las 228 operaciones, y su **cuantía cayó un 55,9% interanual, hasta los 857.670 euros**.

## 1.2 El mercado de alquiler de vivienda

Consejo al consumidor que alquila o compra una vivienda: analice su nivel de renta y capacidad financiera presente y futura de hacer frente a los pagos por la compra o alquiler. También si el uso va a ser estable y duradero con vistas al futuro.

El nivel de renta es una variable fundamental en la mayoría de las decisiones financieras y por supuesto en la compra o alquiler de una vivienda. Incluya también imponderables, imprevistos y contingencias diversas, es decir realice una planificación y simulación financiera mensual de ingresos y gastos, incluyendo lo que va a suponer en dicha planificación la corriente de pagos y cobros.

Dentro del mercado inmobiliario podemos distinguir muchos matices y componentes, uno de ellos es si estamos hablando de compra o alquiler de vivienda. En un estudio de Fotocasa<sup>5</sup> de 1 de septiembre de 2020<sup>6</sup> donde se analiza especialmente el mercado de alquiler y uno de los aspectos más reseñables es que desde junio de 2015 a junio de 2020 el precio de la vivienda en alquiler ha subido en España un 52%. En el siguiente gráfico se muestra un desglose por comunidades autónomas.



*Incremento del Precio de la vivienda en Alquiler 2015-2020. Fuente Fotocasa<sup>7</sup>*

Esta presión sobre los precios del alquiler es consecuencia de la presión de demanda inmobiliaria por parte de los más jóvenes y de las rentas más bajas, que no pueden acceder a una vivienda en propiedad como consecuencia de diversos factores muy bien sistematizados por la Fundación La Caixa (2019)<sup>8</sup>, a partir de un estudio actualizado y readaptado por dicha Fundación que tiene su fuente en la Universidad de Córdoba (2017)<sup>9</sup>.

<sup>5</sup> <https://www.fotocasa.es/es/>

<sup>6</sup> <https://prensa.fotocasa.es/el-precio-del-alquiler-sube-mas-del-50-para-valencianos-canarios-catalanes-y-madrilenos-en-cinco-anos/>

<sup>7</sup> <https://prensa.fotocasa.es/el-precio-del-alquiler-sube-mas-del-50-para-valencianos-canarios-catalanes-y-madrilenos-en-cinco-anos/>

<sup>8</sup> FUNDACIÓN LA CAIXA (2019): ¿Por qué los jóvenes no pueden acceder a una vivienda en propiedad? <https://observatoriosociallacaixa.org/-/por-que-los-jovenes-no-pueden-acceder-a-una-vivienda-en-propiedad#:~:text=La%20precarie>

<sup>9</sup> G.A. MUÑEZ-FERNÁNDEZ (2017): «Juventud y mercado de la vivienda en España: análisis de la situación», Revista de Estudios de Juventud, 116.

**La juventud está siendo especialmente castigada por las diversas crisis que nos azotan en el presente siglo con negativas tendencias que aumentan casi sin descanso año tras año.**

En general los dos grandes **componentes negativos que inciden en la dificultad de la juventud para acceder a una vivienda en propiedad** son:

- a) Los **bajos salarios**.
- b) La **precariedad** en el trabajo.

Como consecuencia de esos dos factores la juventud, y en general las rentas bajas, no tiene capacidad financiera para el acceso a la propiedad inmobiliaria con financiación propia.

Analicemos el caso de intentar acceder a la propiedad con financiación ajena, tipo **préstamo hipotecario**:

- Dado que el préstamo no cubre la totalidad de la compra, hay que hacer frente a una **entrada inicial** que puede resultar inasumible.
- A ello añadir las **cargas financieras** por términos amortizativos que pueden ser también inasumibles sin un trabajo estable.
- Otros **gastos diversos** e impuestos que complican la situación de arranque.
- La alta posibilidad de que no se conceda el préstamo por parte de la banca.

Se trata de una **tendencia negativa** que no hace sino aumentar año tras año desde la crisis de 2008, que incluso podríamos datarla en 2007. Desde entonces, los menores de 30 años han ido reduciendo la propiedad de un piso o apartamento desde el 54% hasta el 26%.

Pensemos en las rentas bajas. El alquiler compartido es una buena opción dentro del contexto general, ya que rebaja considerablemente los gastos; evidentemente, a mayor número de personas la cuantía del alquiler se divide entre ellas. Por ejemplo, un piso en alquiler de 600 euros al mes entre dos personas quedaría en una cantidad de 300 euros al mes. Ello es relativamente asequible frente el tener que abordarlo una sola persona; si bien, seguramente **un piso similar en propiedad** podría rondar unos términos amortizativos mensuales similares o incluso más bajos, por lo que habría que tenerlo en cuenta.

Los estudiantes universitarios de otras localidades con respecto a su ubicación para el desarrollo de su carrera universitaria suelen también alquilar con cierta estabilidad y compartir entre dos, tres y hasta cuatro personas, de esta manera, en distritos con alta presión de demanda en dicho sentido, los alquileres en cuanto a precios siguen tendencia al alza.

**Abordar un alquiler de 600 euros mensuales a un mileurista le obligaría a dedicar un 60% de sus ingresos al alquiler**, caso bastante frecuente entre jóvenes y rentas bajas, lo que es claramente inasumible, y lo mismo o peor, por las razones expuestas con anterioridad, con respecto a un préstamo hipotecario.

La expulsión del mercado de compra y trasvase al mercado del alquiler por la dificultad financiera que supone la compra ha generado el efecto perverso de subida de precios de los alquileres por presión de demanda sobre dichos activos y lógicamente ha supuesto también que si en 2008 el 32,3% de los jóvenes menores de 29 años vivían alquilados en 2017 son ya el 48,9%.

**Las enormes dificultades de la juventud para el acceso a una vivienda digna, planificación familiar en condiciones, conciliación y cuidado de hijos están siendo paliadas en parte por la familia y en especial los abuelos** que se prestan al cuidado de los nietos y también con cesión gratuita de alguna de las viviendas del patrimonio familiar, la emancipación familiar, la emancipación de la juventud por parte del entorno familiar, que debería producirse en condiciones normales en edades rondando los veinte años e incluso menos, se posterga en ocasiones hasta más de los 30 años y en parte gracias a cesión gratuita de vivienda y otro tipo de ayudas y compensaciones familiares.

Existen muchos y variados análisis del precio del alquiler, uno de los más destacados, pero con datos menos actualizados que el acabamos de comentar es el de [www.alquilerseguro.es](http://www.alquilerseguro.es) que se refiere a 2019<sup>10</sup>.

### 1.3 El mercado inmobiliario y las hipotecas por compra de vivienda

El mercado inmobiliario español se inscribe en el marco del conjunto integrado e interrelacionado de la economía de España de su sistema financiero, en donde la radiografía financiera muestra con los últimos datos disponibles un complicado panorama económico y financiero, nos enfrentamos a una **gran caída de la actividad económica** y no es ajena a ella el sector inmobiliario.

Los últimos **datos fiables, contrastados y oficiales** al respecto de los principales agregados macroeconómicos de la economía española los podemos ver en el siguiente gráfico que aparece en el boletín económico del Banco de España, segundo trimestre de 2020.

---

<sup>10</sup> <https://www.alquilerseguro.es>

	2018	2019	2019				2020		
			I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	
Contabilidad Nacional								RT	RG
Tasas de variación intertrimestral, salvo indicación contraria									
Producto interior bruto	2,4	2,0	0,6	0,4	0,4	0,4	-5,2	-16,0	-21,8
Contribución de la demanda nacional (b)	2,6	1,5	0,5	0,0	0,8	-0,1	-5,0	-13,8	-18,8
Contribución de la demanda exterior neta (b)	-0,3	0,5	0,1	0,4	-0,4	0,5	-0,2	-2,2	-2,9
Tasas de variación interanual									
Empleo horastrabajadas	2,6	1,5	2,5	1,3	0,8	1,4	-4,2	-21,1	-25,9
Indicadores de precios									
Índice armonizado de precios de consumo (IAPC)	1,7	0,8	1,1	1,1	0,4	0,5	0,7	-0,7	-0,7
Índice armonizado de precios de consumo sin energía ni alimentos	1,0	1,1	0,8	1,2	1,2	1,1	1,2	0,9	0,8

Agregados macroeconómicos de la economía española.  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

(a) Información disponible hasta el día 25 de mayo de 2020. Las celdas sombreadas en gris son proyecciones del Banco de España en los escenarios de recuperación temprana (RT) y recuperación gradual (RG).  
(b) Contribución a la tasa de variación intertrimestral del PIB, en puntos porcentuales.

Como era previsible, **la actividad hipotecaria ha decrecido notablemente como consecuencia de la Covid-19**. El peor mes ha sido mayo de 2020, todavía en estado de alarma, y en el que la formalización de hipotecas decreció un 27,6%. En escenarios optimistas, que en septiembre de 2020 parecen perder probabilidades, el mercado podría irse recuperando paulatinamente. Si siempre son complicadas las predicciones en temas económicos y financieros, en este caso todavía más, porque mientras no se resuelva la crisis sanitaria, no se podrá resolver bien la crisis económica, financiera, empresarial y social y por lo tanto, la crisis hipotecaria irá de la mano de las anteriores.

En la medida en que se van conociendo datos del segundo trimestre por sectores y comunidades autónomas **se confirman unos datos negativos** de gran calado, como es el caso de compraventas en Aragón, que en el segundo trimestre de 2020 con un total de 1941 han tenido una caída del 42,30% si tomamos como referencia el primer trimestre del año, o del 42,88% si nos fijamos en el segundo trimestre, pero de 2019.

El **aumento del teletrabajo**, que ya venía de lejos, está siendo reforzado por la pandemia de la Covid19, por lo que los compradores en la medida de lo posible buscan viviendas de mayor tamaño y con el máximo posible de acceso directo o indirecto a zonas soleadas y de naturaleza.

De cualquier manera, **los precios siguen subiendo, tanto en la compra como en el alquiler en general en toda España**, concretamente en Aragón el alquiler se dispara y ha crecido más de un 30% en los últimos cinco años y está a punto de los 8,50 euros por metro cuadrado a nivel medio. La presión de demanda sobre la vivienda en alquiler no se traduce en una disminución de precios en la compra, mientras que la situación de deterioro sanitario, económico, financiero, social y medioambiental sí que se traduce lógicamente en una disminución en la demanda de compra de vivienda y de préstamos hipotecario **El alquiler se encarece el 32% en cinco años en Aragón y supera los 8,45 euros/m<sup>2</sup>.**

El final del año está rodeado de una gran incertidumbre y volatilidad. La afectación para los consumidores y demandantes de crédito es que el Banco de España y el Banco Central Europeo **pueden endurecer la supervisión y condiciones de solvencia** para evitar el aumento de la morosidad, ello repercutirá en una mayor rigurosidad en el otorgamiento de financiación hipotecaria, lo que nuevamente repercutirá especialmente en los más jóvenes y en las rentas más bajas.

#### 1.4 Vivienda comprada o en alquiler en la Unión Europea

La situación de España, en comparativa de contexto europeo en general, no dista tanto como en los años 70 u 80 del pasado siglo, en el sentido de una **mayor preferencia por la propiedad frente al alquiler**. En general, como era de esperar, está en la naturaleza humana el tener, el poseer, otra cosa es que se pueda.

Tendrían que cambiar mucho las cosas para que las preferencias y satisfacciones de los consumidores fueran más en el sentido general de alquilar que de comprar. Está claro que si vamos a hacer senderismo de invierno con raquetas de nieve, no es lo mismo hacerlo ocasionalmente que simplemente probar si nos puede gustar; muy probablemente, casi seguro, sea mejor opción alquilar que comprar, y así con muchas comparativas buy vs lease, comprar comparado con alquilar.

Analicemos otro caso, como otros tantos, que podríamos analizar, de una pareja estable que tienen como objetivo fundar una familia y que desean un mínimo de planificación familiar en contexto de largo plazo. Si alquilan, es muy probablemente porque no pueden desde la perspectiva financiera, aunque su deseo profundo y último es comprar una vivienda. Este sentimiento no creo que sea algo inherente al caso español y por eso las estadísticas actuales y la visión de largo plazo demuestran una **convergencia hacia la vivienda en propiedad**, si bien con matices muy variados por países; todo ello muy trufado también con la situación sanitaria, económica, financiera y social actual en la que las circunstancias, como hemos señalado, compelen a los jóvenes y las rentas bajas hacia la vivienda en alquiler, pero no es en general porque quieran, sino porque no pueden.

No es sencillo identificar diferencias y similitudes de España con respecto a otros países. Nos hubiera gustado incluir algunos aspectos en dicho sentido en el presente estudio,

pero esta parte pertenece más bien al campo de la Sociología y necesidades sociales de las personas.

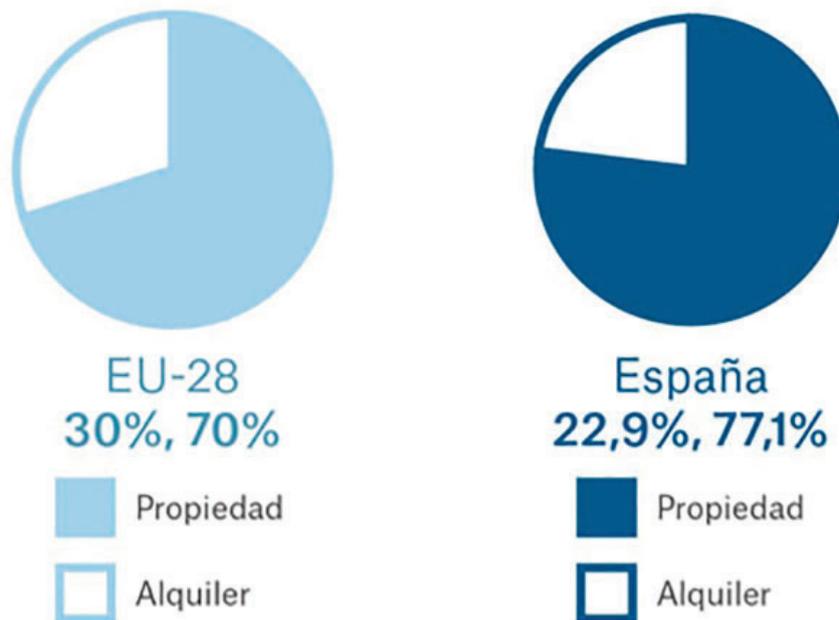
Hemos recabado algunos **datos y estadísticas** al respecto que pueden tardar más de lo que nos gustaría con respecto a los plazos del presente informe, amén de que es necesario analizarlo y extraer conclusiones oportunas.

De cualquier manera, podemos adelantar que las diferencias y similitudes en el régimen de tenencia, propiedad o alquiler, son propias de factores relativos a

- a) la forma de acceso a la vivienda en cada país.
- b) políticas sociales y de vivienda.

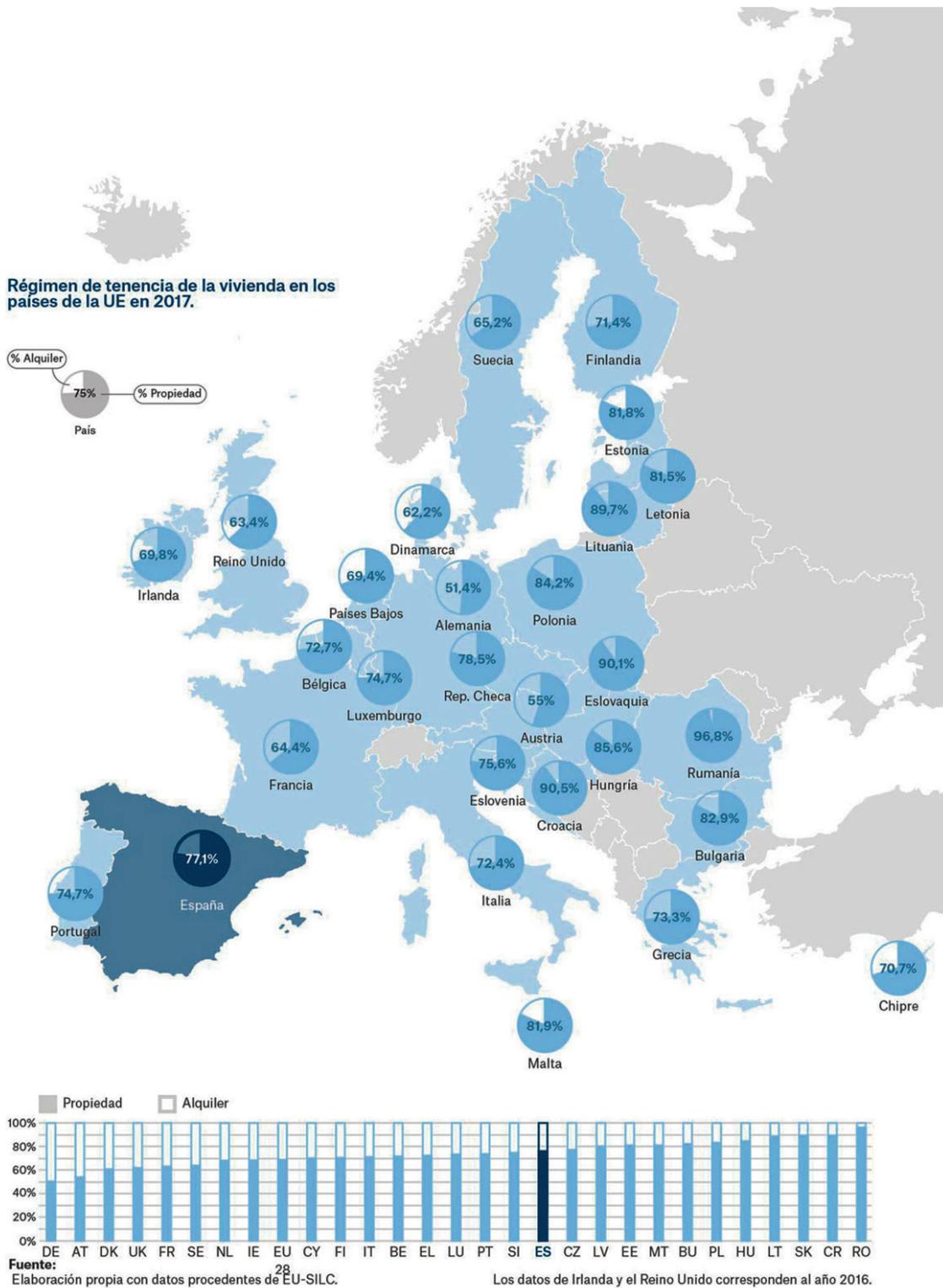
En un informe de la Fundación La Caixa (2019) se realiza un riguroso análisis estadístico descriptivo introductorio y general de todos estos aspectos.<sup>11</sup>

### Régimen de tenencia de la vivienda en la UE, comparado con España, en 2017.



*Régimen de tenencia de la vivienda en la UE, comparado con España, en 2017.*

<sup>11</sup> <https://observatoriosociallacaixa.org/-/seccion-la-situacion-en-europa-inf-vivienda#:~:text=Seg%C3%BAAn%20los%20datos%20de%20Eurostat,en%20Croacia%2C%20Eslovaquia%20y%20Ruman%C3%ADa.>



Régimen de tenencia de la vivienda en los países de la UE en 2017.

Sobre el precio de compra de viviendas existen multitud de estudios y estadísticas actualizadas, destacamos las del Banco de España, la Asociación Hipotecaria de España y ADICAE.

## 2. ¿Compro o alquilo?

Consejo al consumidor: **comprar o alquilar depende básicamente de los niveles de renta del consumidor, así como de la situación actual y perspectivas de futuro de dichos niveles de renta. Y también como en todo bien, del uso más o menos regular y estables que se vaya a hacer de dicho activo.**

Comprendemos que el consumidor quiere seguridad, protección y racionalidad instantánea con respuestas claras. Pero no hay una respuesta única y clara, **no se puede decir que sea mejor comprar o alquilar.**

En general la compra de un bien, por supuesto una vivienda, frente a su alquiler es la mejor opción si se va a realizar un uso regular, estable y duradero del bien; pero los niveles de renta y las expectativas pueden no aconsejarlo. El alquiler es la mejor opción frente a la compra si el uso del bien, en este caso de la vivienda, no va a realizarse de un modo regular, estable y con notable **proyección en el tiempo**, independientemente de los niveles de renta y las expectativas.

Por supuesto debe contemplarse la opción que los niveles de renta y las expectativas no aconsejen ni la compra ni el alquiler en las condiciones vigentes en un determinado momento en los mercados. En este caso, evidentemente la solución no sería resignarse sino en pensar en **fórmulas imaginativas y creativas** para que los más afectados, los más vulnerables a verse en la tesitura de no poder ni comprar ni alquilar tengan acceso a la vivienda. Y por supuesto también hay que contemplar el caso del acceso a compra y alquiler, pero en condiciones indignas, y en el mismo sentido tratar de encontrar fórmulas imaginativas y creativas para el acceso a una vivienda digna.

La disyuntiva "compro o alquilo" es un clásico del análisis financiero. En mi época de analista y supervisor de Finanzas de General Motors, era un análisis rutinario en la mayoría de los procesos de toma de decisiones. En términos anglosajones, se trata del denominado Buy Vs Lease.

Aplicado al caso de la vivienda y en general a muchas decisiones, es uno de los eternos dilemas que se suele plantear, cada alternativa tiene sus pros y sus contras y depende de muchos factores la decisión final.

**En estos particulares momentos**, con unos alquileres al alza y unos precios de los pisos también al alza, pero más moderadamente, en general, desde **un estricto punto de vista financiero** y atendiendo a criterios como el VAN, TIR y Pay-Back descontado, en su caso combinados con Simulación en ambiente de riesgo, **la mejor opción sería comprar, ya que los pagos del préstamo hipotecario pueden ser incluso menores que los asociados al alquiler; todo ello** unido con un **proceso de negociación a la baja del precio ofertado por el vendedor, dado** que previsiblemente el precio de los activos inmobiliarios en general puede disminuir en los próximos meses y años.

Además, los **tipos de interés están histórica y sustancialmente bajos** y esta situación puede durar años. Sin embargo, la compra de un piso, apartamento, etc. supone una gran cuantía inicial frente a los pagos periódicos por alquiler.

El gran desembolso que supone la **compra**, más los impuestos, etc. se diluye y periodifica normalmente con la petición de un préstamo hipotecario que implica generalmente un **largo compromiso de pago** de términos amortizativos, compuestos de cuota de interés (pago de intereses) y cuota de amortización (que va rebajando el valor nominal o facial inicial del préstamo). Es por ello que la banca estudia detenidamente la **solventia presente y futura** del deudor, y más en estos complicados y procelosos momentos, amén de una legislación que cada vez obliga a esa rigurosidad, para evitar situaciones globales de morosidad del sistema financiero que pudieran inducir una crisis económica generalizada.

Los partidarios fervientes de la compra suelen aducir que alquilar es “**tirar el dinero**” y que nunca eres el dueño de la vivienda. Lo segundo es muy cierto hasta cierto punto, pero no es menos cierto que la compra supone también “tirar el dinero” en intereses que cobra el banco, comisiones y gastos varios e impuestos que cobra el sector público. Esto, por un lado y por otro también las determinadas circunstancias personales o perfil de cada situación.

Como venimos comentando es fundamental en la disyuntiva “**comprar o alquilar**” de una vivienda, aparte de los decisivos **factores económicos y financieros**, el uso regular y estable, con **proyección de futuro**, que se va a realizar de la vivienda. Para el caso de un estudiante universitario que se desplaza a otra localidad, un trabajador eventual o con contrato temporal, etc. entendemos que no sería recomendable la compra por la situación de cese, cierta o probable, de la localización concreta y residencia habitual, independientemente de los niveles de renta del consumidor o de la familia que en su caso pudiera comprar, ayudar o avalar en dicha compra.

De una manera más sencilla y operativa que sofisticados cálculos cuantitativos de Análisis financiero, con indicadores financieros como los reseñados, podemos hacernos una serie de sencillas preguntas y reflexiones que podemos encontrar en los comparadores financieros de ADICAE.

### 3. Si compro ¿me endeudo a tipo fijo o variable?

**Consejo para el comprador: seguramente la banca le orientará hacia tipos de interés fijos, que son más caros que los de tipo variable, al menos inicialmente.** Tenga en cuenta la ilusión financiera que se produce por tener claros los pagos futuros por tipos de interés fijos, pero también suponen una posición de riesgo y el préstamo le puede salir más caro que a interés variable. **Asesórese bien, con prudencia y anticipación.**

La banca suele ofrecer posibilidades de endeudamiento, tanto a tipo de interés fijo como variable y, en ocasiones interesantes **fórmulas mixtas** que en su caso pueden ser renegociadas, algo que recomendamos a los consumidores que necesitan financiación hipotecaria, pudiendo consultar ADICAE.

De cualquier manera, en estos momentos, a septiembre de 2020, nos encontramos con los tipos de interés marcando mínimos históricos en renta fija y en financiación hipotecaria en general, no llegando al 3% en los tipos fijos y apenas superando el 2% en variables, escenario en principio favorable a pedir un préstamo hipotecario y negociarlo a la baja ya que a) existe una impresionante competencia de la banca nacional y la banca extranjera. b) El Banco Central Europeo previsiblemente va a mantener la Política Monetaria y la Economía en un entorno de bajos tipos de interés, cero y negativos incluso.

Por todo ello, frente a la tranquilidad y seguridad que aparentemente dan los tipos de interés fijos, lo cual se paga con casi un 1% más de coste, que en el entorno actual parece poco, pero es mucho, mi opinión y recomendación en este momento es que el cliente, el consumidor pida a la banca simulación de diferentes escenarios de los tipos a interés variable y que compare con fijos. En principio, mi recomendación sería endeudarse a tipo variable, con opción de pasarse a fijo sin apenas penalización, muy poca o ninguna. **Todo es negociable y merece la pena utilizar buscadores y comparadores de préstamos** como los que proporciona ADICAE.

Ante el aumento de la incertidumbre y la volatilidad las empresas y los consumidores buscan seguridad y tranquilidad, en principio, los términos amortizativos constantes de un préstamo (sistema denominado francés cuando permanece constante el tipo de interés y el término amortizativo) generan esa sensación de seguridad, pero realmente también es una posición de riesgo si los tipos de interés permanecen estables, decrecen o crecen muy poco frente a los variables.

De cualquier manera, los consumidores se decantan más en este momento por los fijos, que ya son más del 50% del total a pesar de que los préstamos a tipo variables son bastante más baratos y no vemos a la vista subidas espectaculares de tipos de interés, ni mucho menos, además de que, como he comentado se puede negociar e introducir alguna cláusula para un cambio a tipos fijos desde variables.

De cualquier manera, los consumidores se decantan más en este momento por los fijos, que ya son más del 50% del total a pesar de que los préstamos a tipo variables son bastante más baratos y no vemos a la vista subidas espectaculares de tipos de interés, ni mucho menos, además de que, como he comentado se puede negociar e introducir alguna cláusula para un cambio a tipos fijos desde variables.

Lo que está meridianamente claro es que cualquier empresa, incluida la banca por supuesto, que no son las hermanitas de la caridad, se decantaría entre un conjunto de alternativas de inversión por la más rentable, de manera que, si nos olvidamos del riesgo y orientación al cliente, **la banca tendrá propensión a recomendar el préstamo a tipo fijo**. Pues bien, si la banca quiere estar centrada en el cliente o consumidor como foco de atención, si "el cliente siempre tiene razón", el producto a recomendar sería el de tipo de interés variable con opción a pasarse a tipo fijo en contexto de subidas de tipos de interés, con diversos matices y posibilidades a ser **negociados** y, en su caso, con el correspondiente coste o penalización. Y si no queremos complicarnos pues a tipo fijo, que es más caro que el variable, pero sabes lo que vas a pagar a 20, 30 años vista, etc., pero fijar cuantías de gasto constante con ingresos variables y tipos de interés variables, no deja de ser un riesgo cuya cobertura empezamos pagando más cara que con la aparente incertidumbre y volatilidad de tipos de interés variables.



## 4. Hipotecas por internet: todo ventajas. Algunas prevenciones para los consumidores

Consejo al consumidor comprador de un piso con financiación hipotecaria:

Desde mi perspectiva y experiencia profesional y académica muy sesgada hacia lo financiero y la actividad telemática, **recomiendo en la medida de lo posible la contratación de hipotecas por internet, utilizando comparadores financieros y consultando dudas por escrito a resolver por escrito y en último término visita presencial con el prestamista o prestamistas preseleccionados.**

Como dicen los abogados **“las palabras se las lleva el viento y lo escrito, escrito está”**, pudiendo utilizarse en su caso lo escrito como medio de prueba en el supuesto de futuras discrepancias, interpretaciones, litigios, etc.

La razón fundamental para decantarse claramente en la decisión de préstamo hipotecario por contratación online es bien sencilla y es fundamentalmente que, como todos los **productos por internet normalmente es más barata que la contratación de un préstamo hipotecario en oficina**. Es normal que aumente, o deba de aumentar, la cultura financiera y especialmente la cultura financiera online porque la actividad telemática tiene múltiples ventajas en general como son a) menores costes b) menos contaminación c) más eficiencia, productividad y ahorro de tiempo d) mejor conciliación e) registro de actividad, condiciones, contratación y transacciones de manera fiable y segura.

Las hipotecas online están en pleno **proceso de auge y expansión**, como todo lo relacionado con el comercio electrónico, digitalización, banca online, etc. Todo ello también muy conectado con la progresiva desaparición del dinero físico y los contactos con dinero, tarjetas, etc. en los nuevos tiempos que corren acelerados con la crisis sanitaria.

Desde mi perspectiva veo **casi todo ventajas** para el consumidor de productos y servicios financieros, que tienen que convertirse totalmente al universo online, digital y telemático, para lo cual hará falta una ingente labor de aumentar la cultura financiera y digitalizar hasta los más inhóspitos rincones del territorio. En ello estamos desde organizaciones para la defensa y protección del consumidor como ADICAE.

### 4.1 Ventajas de las hipotecas online

El desarrollo digital, el comercio online está trayendo todo un universo de ventajas para el consumidor ya que está abaratando costes de manera considerable, ahorrándose mucho tiempo y papeleo. Como no podía ser menos esos avances de la era digital y las telecomunicaciones han llegado a la banca, empresas competidoras y colaboradoras en el análisis y concesión de préstamos hipotecarios. En este universo digital-hipotecario

destacan, entre otros agentes, los intermediarios denominados hipotech, que son mucho más que comparadores de hipotecas ya que median entre la banca y el consumidor final que necesita un préstamo hipotecario.

Los brokers o intermediarios hipotech buscan para un determinado cliente la mejor oferta del mercado, con ahorros que pueden llegar para una hipoteca de 200.000 euros a 30 años entre 30.000 y 40.000 euros según Juan Ferrer, cofundador del broker hipotech Hipoo<sup>12</sup>, y Helpmycash<sup>13</sup> indica que las hipotech "Garantizan menos papeleo, ningún desplazamiento —salvo para ir al notario a firmar la escritura del préstamo—, un gestor personal, y ofertas personalizadas de inmediato en el ordenador, la tableta o el móvil. El proceso es gratuito para el cliente, ya que los bancos son los que pagan una comisión que suele estar entre el 0,5% y el 1%". Es decir, estamos ante el imparable proceso de outsourcing, de externalización de algunos procesos que antes los asumía integralmente la banca y ahora en parte los encomienda al exterior, se trata de una mejora de las condiciones de precios de mercado para el consumidor final con la aparente paradoja de que un intermediario adicional y muy reciente no encarece los precios sino que los abarata, quizás otros sectores deberían tomar buena nota, los propios consumidores y por supuesto los emprendedores digitales.

Todavía existe mucha reticencia al comercio y negociaciones online, y más todavía en servicios financieros como concesión de préstamos hipotecarios. Pero se observan varios aspectos que están aumentando considerablemente la negociación online aparte del ahorro de tiempo, papeleo y costes:

- a) mayor seguridad jurídica.
- b) aumento de la cultura financiera.
- c) refuerzo de la "personalización" por parte de las entidades financieras y brokers financieros e hipotecarios, designando incluso gestores personales. Esta personalización puede ser a través de presencialidad en oficina física o mediante videollamada.
- d) refuerzo de la cultura online y actividad por internet potenciada por la pandemia Covid19 y la necesidad de precauciones, mantener distancia de seguridad y la tensión que se genera, incomodidad de la actividad presencial con mascarilla etc.

Frente al desconocimiento y reticencia al comercio financiero online, y en especial por lo referido a préstamos hipotecarios, conviene reseñar que ya **casi la mitad de los consumidores están predispuestos a contratar por internet la hipoteca según señalan los últimos informes de HelpMyCash.**

---

<sup>12</sup> [https://elpais.com/economia/2019/11/20/actualidad/1574247860\\_866617.html](https://elpais.com/economia/2019/11/20/actualidad/1574247860_866617.html)

<sup>13</sup> <https://www.helpmycash.com/>

Desde nuestro punto de vista, la psicología y las finanzas del comportamiento nos llevan a indicar que **para convencer a los más tradicionales y a los más reticentes, la clave para la banca online y los brokers hipotech está en ofrecer un servicio lo más personalizado posible y con máximas garantías jurídicas**, de manera que si estas dos condiciones llegan al consumidor y están bien supervisadas y avaladas por supervisores de mercado y organizaciones de consumidores como ADICAE, el futuro del comercio financiero online y en particular el desarrollo del mercado hipotecario online tiene un potencial y futuro desarrollo más que extraordinario.

Desarrollamos seguidamente con más detalle todas las **ventajas e inconvenientes del comercio online particularizado al mercado inmobiliario** y la concesión de préstamos hipotecarios. Para mayor profundización puede consultarse ADICAE<sup>14</sup> y también HelpMyCash<sup>15</sup>. Señalamos en primer lugar que **toda la actividad online reduce costes**, aumenta la eficacia y eficiencia, reduce desplazamientos y contaminación, reduce tiempos y aumenta la conciliación. En particular, si nos referimos a **préstamos hipotecarios online** comenzamos en primer lugar por las ventajas.

- A) **Mayor oferta general de condiciones hipotecarias** ya que los protocolos administrativos, formularios, etc. están muy analizados y simplificados por internet, si bien tienen más requisitos para evitar rigurosamente la morosidad, por lo que se pueden incluso extender los períodos de pago, que pueden llegar hasta los 40 años, cuando en condiciones de presencialidad lo máximo suele ser hasta 30 años.
- B) **Sencillez y comodidad, ahorrando tiempo** ya que los protocolos administrativos, formularios, etc. están muy analizados y simplificados por internet. De momento, ya no es necesario ir presencialmente a la oficina bancaria. Siempre recomendamos buscar diversas alternativas por internet que pasan por:
  - a) La oficina bancaria que nos sea habitual y alguna otra más.
  - b) Comparadores de entidades financieras.
  - c) Comparadores de productos hipotecarios.
- C) **El consumidor en consecuencia ahorra tiempo, además de costes** y ¡el tiempo es dinero, es oro!, ya que tan sólo tiene que utilizar las páginas webs de la banca, comparadores o, mejor todavía, brokers hipotech.
- D) **Más información y transparencia.** Con el comercio online y en particular con la contratación por hipotecas a través de internet tenemos más información, la tenemos por escrito y con más tiempo para revisarla, releerla, apuntar dudas para posteriormente consultarlas por teléfono, videollamada, videoconferencia grabada, resolver en fase final presencial, consultar en organizaciones como ADICAE, etc. Se trata pues de que tenemos más explicada la contratación hipotecaria, hay

---

<sup>14</sup> <https://www.adicae.net/herramientas.html>

<sup>15</sup> <https://www.helpmycash.com/>

en consecuencia más transparencia y si no lo hay después de consultar dudas podemos buscar otra entidad que sí la ofrezca. Siempre recomendamos en la fase final en la que ya está decidida la entidad, acudir a la oficina física porque siempre se pueden conseguir algunas mejoras adicionales negociando convenientemente y también puede haber cuestiones relacionadas con estos aspectos que no estén en la página web y convenga en consecuencia ir a la oficina. Algo similar a lo que ocurre con los concesionarios de coches, que siempre se guardan alguna baza de reducción de costes, regalos, etc. para terminar de convencer al cliente, al consumidor, al comprador, son las denominadas condiciones u ofertas off line.

- E) Menos comisiones**, por ejemplo, la comisión algo absurda denominada de “apertura”, bien por la propia banca si concede el préstamo directamente online, bien por los brokers hipotech. Esto se debe al ahorro de costes de personal evitando la presencialidad, total o parcialmente, tal y como señalábamos en las ventajas generales del comercio on line.



## 5. Desventajas de las hipotecas online. Algunas prevenciones para el consumidor

### 5.1 El servicio hipotecario online es en principio más impersonal

Esto se está cada día depurando y perfeccionando más por las empresas y en un entorno mixto o de blending se tiende a una estrategia multicanal en la que no se descarta la presencialidad y la reunión personal en la fase final de la negociación online, incluso con la asignación de un gestor personal que sea siempre el mismo en las conversaciones.

Por lo tanto, **el consumidor debe analizar y comparar buscando en la medida de lo posible un trato personalizado**. No es lo mismo realizar cuatro consultas por teléfono, cada una de ellas con una persona diferente, que se asigne un gestor personal desde el principio y las consultas estén personalizadas. De esa manera sabremos siempre quien es el responsable concreto de nuestras gestiones y esa persona se sentirá también de alguna manera más implicado con nosotros y conocerá mejor nuestra situación económica, financiera y patrimonial.

Respecto a la grabación de conversaciones y negociaciones el consumidor puede y debe exigir el conocimiento y tenencia de las mismas.<sup>16</sup>

### 5.2 El servicio hipotecario online requiere más seguridad y requisitos por ambas partes

De esta manera desde la perspectiva de la banca o del intermediario financiero hay más requisitos y un protocolo mucho más normalizado y completo.

Se pierde esa frescura y espontaneidad del cara a cara, del en vivo y en directo, el ver y conocer a nuestro interlocutor, que aparentemente se responsabiliza más que una página web o una voz al otro lado del teléfono. Aparentemente podría parecer una desventaja pero en el fondo si se hacen las cosas bien por ambas partes, con correcta vigilancia de supervisores de mercado como el Banco de España, y organizaciones como ADICAE es una ventaja de transparencia y seguridad que generará mayores requisitos de exigencia al usuario o consumidor, pero garantizará una mejor operación financiera en todos los sentidos ya que el perfil del consumidor al que se le concede el crédito deberá estar previamente muy analizado en cuanto a requisitos según condiciones generales de la contratación, de manera que tanto el intermediario financiero como el consumidor estarán más seguros de la bondad de la operación incluso que con negociación presencial.

---

<sup>16</sup> Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE

En este contexto de requisitos, seguridad y transparencia, desde el punto de vista del consumidor deben tomarse las suficientes precauciones y cautelas en cuanto que a) se está negociando con una institución autorizada y supervisada por el Banco de España y autoridades financieras europeas b) no está relacionada con ningún problema financiero, polémicas con consumidores, escándalos etc., para lo cual resulta prudente y razonable estar y participar como consumidor en organizaciones como ADICAE.

### **5.3 El servicio hipotecario online supone requisitos y exigencias mayores al consumidor**

De manera que la banca y el intermediario financiero son más prudentes y exigen más requisitos ante los riesgos financieros que supone la morosidad en cuanto a) devolución de intereses b) devolución del principal c) devolución en tiempo y forma de manera que no se produzcan atrasos o impagos.

En consecuencia, se observa que el prestamista hipotecario online requiere mayores garantías, lo cual si bien parece en principio una desventaja, entendemos que realmente puede ser una mayor garantía financiera y jurídica para ambas partes y nos reafirma en la creencia de que la contratación on line es en general más segura, transparente y económica, siempre y cuando negociemos de buena fe ambas partes y sobre todo el consumidor con el intermediario adecuado y no con un chiringuito financiero o con alguna entidad con problemas reales o potenciales, por ejemplo de solvencia o reputacionales, que pueden afectar al consumidor.

Por lo tanto, no es de extrañar que el intermediario hipotecario online pueda pedir entre sus requisitos:

- Nóminas de dos mil euros o más.
- Capacidad de ahorro de cierta importancia. Entre el 30 y el 40% del valor de la vivienda.
- No estar en registros de morosos o tener algún antecedente o indicios reales o potenciales de morosidad.
- Contrato indefinido.
- Otras condiciones.

De cualquier manera, siempre lo mejor es comparar entre varias alternativas, en nuestro caso, mediante comparadores de hipotecas como los de ADICAE, HELPMYCASH, etc., tanto de la misma entidad como de varias entidades. Y por supuesto, antes de tomar la decisión final lo mismo que para comprar un coche conviene pasar por varios concesionarios, en este caso recomendamos visitas personales a diversas oficinas bancarias, sobre todo porque podemos recabar y obtener más información, se pueden resolver dudas, quizás se podría obtener alguna mejora, alguna aclaración muy provechosa, etc.

## 6. Resumen, conclusiones y recomendaciones

- La crisis sanitaria por la Covid 19 ha desencadenado una crisis económica, financiera y social de gran magnitud, con una tremenda recesión tal y como avalan diferentes análisis y estudios, destacando los del Banco de España a nivel general y en particular para el sector inmobiliario los del Ministerio, AHE y ADICAE.
- El mercado inmobiliario de compra y alquiler en España presenta cierta convergencia con el mercado Europeo en lo que se refiere a **propensión a compra o alquiler**. En general se tiende más hacia la compra en España, pero está claro un proceso de **acercamiento de posiciones y porcentajes**.
- Como consecuencia de la crisis sanitaria y su correlación con la económica, se han trasladado los efectos perversos al mercado inmobiliario y se detecta una **notable pérdida de actividad por lo referido a compras de viviendas** y por lo tanto a **concesión de hipotecas**, habiéndose **encarecido los requisitos** para estas últimas como consecuencia de la nueva regulación hipotecaria de 2019.
- Dentro del mercado inmobiliario, si distinguimos entre compra y alquiler, **los precios a nivel de tendencia general siguen subiendo** imparablemente, **más en el alquiler que en la compra por las repercusiones de la situación económica, financiera y social**, especialmente para la juventud y las rentas bajas. Resulta paradójico que a nivel de transacciones haya una contracción importante en el mercado de compra, pero no se refleje en bajada de precios; la presión de compra sobre el mercado del alquiler sí se traduce en importantes subidas, quizá más que proporcionales a lo que sería lógico según la presión de demanda. No obstante, en la tendencia general los últimos datos de coyuntura de julio 2020, primer mes íntegro sin confinamiento después de la primera ola de la pandemia del Covid 19, indican una bajada de precios según datos de Notarios y Europa Press.
- La **precariedad en el empleo y las bajas rentas** afectan especialmente a la juventud. Son factores desincentivadores en la banca para la concesión de financiación hipotecaria y préstamos en general, algo que ha agravado la actual legislación hipotecaria de 2019 ya, que se obliga a la banca a ser más rigurosa en la posible morosidad.
- El **banco**, la entidad financiera prestamista por la compra de una vivienda, **debería asesorar con punto de vista cliente** buscando lo mejor para el consumidor. Como esto podría no ser así porque el banco es juez y parte, lo mejor es que para una decisión tan importante como la compra de una vivienda y la decisión de endeudarse a tipo fijo o variable el consumidor visite varios bancos, bien presencialmente, bien online, completando siempre en la **fase última de decisión la información online con la visita presencial para completar detalles y aclarar dudas**, incluso mejorar condiciones, como suele ser también habitual en otras actividades como por ejemplo los concesionarios de automóviles.

- Antes de tomar una decisión final sobre compra o alquiler, sobre hipoteca a tipos fijos o variables, también puede resultar oportuno **contar con la ayuda de asesoría financiera independiente y con la información de organizaciones de consumidores** y usuarios de productos financieros como ADICAE.
- **La juventud y en general las rentas bajas son los colectivos más vulnerables** y perjudicados en su acceso a la compra de la vivienda o al alquiler de la misma. Ello provoca que la **emancipación del entorno familiar** se vaya dilatando cada vez más en el tiempo
- La razón de la problemática anterior reside en un **mercado de trabajo** que ofrece **en demasía empleos precarios y temporales**, a veces incluso por días. También caen prácticamente en la misma consideración los trabajos denominados fijos discontinuos.
- **Las viviendas son demasiado caras para la juventud y las rentas bajas.** Hay que contribuir de alguna manera a su bajada de precios, pero no en un juego que diríamos casi de suma cero en donde las bajadas de precios de viviendas se compensan con subidas más que proporcionales en los precios de los alquileres.
- Como **medidas para paliar el encarecimiento de alquileres y el desorbitado precio de viviendas** mínimamente dignas, para que nuestra juventud pueda desarrollar un entorno estable de emancipación y planificación familiar, serían adecuadas las dirigidas a aumentar **las tasas de natalidad**, que son de las más bajas de la UE. Proponemos hacer más **viviendas de protección oficial, V.P.O.**, con colaboración público-privada y también que las **viviendas vacías** de manera especialmente relevante y continuada según criterios establecidos oportunamente puedan tener unas ciertas condiciones de accesibilidad por quien realmente las necesita.
- Establecer por Ley que la **actualización anual del precio del alquiler** tenga como referencia el Índice de Precios al Consumo, I.P.C.
- Conectado con lo anterior y referido a las V.P.O., **vigilar por el cumplimiento del carácter social de las V.P.O.**
- Establecer los cambios pertinentes y necesarios en la **Ley de Arrendamientos Urbanos por lo referido a los pisos denominados turísticos.**
- **Profundizar en estadísticas oficiales**, a nivel nacional, por Comunidades Autónomas y otros desgloses sobre los precios de los alquileres. De manera que, con base en dichas estadísticas, se puedan orientar por organismos competentes precios máximos en determinadas áreas con precios desorbitados e inasequibles para muchos niveles de renta, especialmente los más jóvenes.

En un contexto más general, pero también relacionado con nuestro ámbito de análisis y reflexión en el presente estudio, indicar finalmente que tiene que mejorar mucho la conciliación laboral y familiar. Deberíamos quizás fijarnos mucho más en determinados países como los países nórdicos en general, que por ejemplo tienen más meses de permiso maternal/paternal ambos progenitores, así como una notable red de guarderías muy protegida para una correcta y adecuada planificación familiar como también en el caso de Irlanda.

## BIBLIOGRAFÍA

ADICAE (2020), múltiples publicaciones del Servicio de Estudios y Proyectos.

G.A. MUÑEZ-FERNÁNDEZ (2017): «Juventud y mercado de la vivienda en España: análisis de la situación», Revista de Estudios de Juventud, 116.

BANCO DE ESPAÑA (2020). “Boletín Económico”, 2º T 2020

BANCO DE ESPAÑA (2018). «El dinamismo de la inversión en la recuperación: determinantes y retos», Informe Anual, 2017, capítulo 3, Banco de España

BANCO DE ESPAÑA (2017): Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2014: métodos, resultados y cambios desde 2011. Artículos analíticos.

CAIXA BANK RESEARCH (2020)

FERRUZ, L.; ANDREU, L.; VICENTE, L.A. ( 2007 ) Promoción Inmobiliaria: Nuevas Oportunidades y Enfoques de Getsión. Ed. AECA

FERRUZ, I. ; LAMPLE, L. (2016) “Analysis of the impact of excess mortgages on housing prices using the cointegration test” Applied Economics Letters Published on line: 15 Feb 2016  
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13504851.2016.1142648>

FERRUZ, L.; PORTILLO, M.P; SARTO; J.L. (2015): Dirección Financiera del Riesgo de Interés. Ed. Pirámide.

FOTOCASA (2020): Variación acumulativa de la vivienda en España <https://prensa.fotocasa.es/el-precio-del-alquiler-sube-mas-del-50-para-valencianos-canarios-catalanes-y-madrilenos-en-cinco-anos/>

FUNDACIÓN LA CAIXA (2019): ¿Por qué los jóvenes no pueden acceder a una vivienda en propiedad? <https://observatoriosociallacaixa.org> <https://observatoriosociallacaixa.org/-/por-que-los-jovenes-no-pueden-acceder-a-una-vivienda-en-propiedad#:~:text=La%20precarie>

GAMERIN (2020)

IDEALISTA (2019): Evolución del precio de la vivienda en alquiler en 2018.

INSTITUTO NACIONAL de ESTADÍSTICA (INE): Encuesta de condiciones de vida.

INSTITUTO NACIONAL de ESTADÍSTICA (INE): Encuesta de población activa. Hogares por régimen de tenencia de la vivienda y edad y sexo de la persona de referencia.

INSTITUTO NACIONAL de ESTADÍSTICA (INE). Encuesta de población activa. Ocupados a tiempo parcial por motivo de la jornada parcial, sexo y grupo de edad.

LAMPLE, I. (2013): "Análisis del impacto de la confianza y de la riqueza inmobiliaria en los modelos de consumo e inversión en vivienda con endeudamiento" Tesis Doctoral. Universidad de Zaragoza.

MÓDENES, J.A., y LÓPEZ-COLÁS, J. (2014): «Cambio demográfico reciente y vivienda en España: ¿hacia un nuevo sistema residencial?», Revista Española de Investigaciones Sociológicas, 148(1). çMUÑOZ-FERNÁNDEZ, G.A., L.

SANTOS-ROLDÁN y P. RODRÍGUEZ-GUTIÉRREZ (2016): «El mercado español de la vivienda: aspectos demográficos», Papeles de Población, 22(88).

OBSERVATORIO DE EMANCIPACIÓN (2018): número 13 (segundo trimestre 2016).

PAREJA-EASTAWAY, M., y M.T. SÁNCHEZ-MARTÍNEZ (2011): «El alquiler: una asignatura pendiente de la política de vivienda en España», Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales. <https://recyt.fecyt.es/index.php/CyTET/issue/view/3653>

LÓPEZ-RODRÍGUEZ, D., y C. GARCÍA CIRIA (2018). Estructura impositiva de España en el contexto de la Unión Europea, Documentos Ocasionales, n.º 1810, Banco de España.

LÓPEZ-RODRÍGUEZ, D., y LL. MATEA (2019). «Evolución del mercado de alquiler en España», Boletín Económico, Banco de España.

MAZA, L. Á., y J. PEÑALOSA (2010). «La situación actual del ajuste de la inversión residencial en España», Boletín Económico, diciembre, Banco de España.

MENÉNDEZ PUJADAS, A. (2018). «Encuesta sobre Préstamos Bancarios en España: octubre de 2018», Boletín Económico, octubre, Banco de España.

FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS (2018). «The housing supply puzzle: Part 1, divergent Markets», Economic Synopses.

[www.adicae.net](http://www.adicae.net)

Proyecto: Observatorio hipotecario de los consumidores en la era post-covid



**ADICAE**

Asociación de Usuarios de Bancos,  
Cajas y Seguros



Con el apoyo del Ministerio de Consumo. Su contenido es  
responsabilidad exclusiva de la Asociación.