
Evolución del esfuerzo para la adquisición de vivienda en España

Ángel María García Gómez

Resumen: La finalidad de esta nota es ofrecer una visión global de la evolución del esfuerzo asumido por las familias españolas para adquirir una vivienda durante el periodo 1999-2000, tratando de desgranar la incidencia de sus factores determinantes.

Palabras clave: Accesibilidad, esfuerzo para la adquisición de una vivienda, vivienda.

Códigos JEL: D14, D40, D61, R31, R32.

En los años anteriores a 2007 se produjo un crecimiento sin precedentes del sector de la construcción, tanto en vivienda residencial como en obra pública. Las favorables condiciones financieras, con bajos tipos de interés, el crecimiento del empleo y el exceso de liquidez al que se enfrentaron la Banca y las Cajas de Ahorros fueron los factores que propiciaron ese crecimiento.

A partir del cuarto trimestre del 2006 se produjo una inflexión y el cambio de ciclo en la construcción empezó a dar los primeros síntomas: disminución del número de ventas en proyectos de segunda residencia, puesta en venta de viviendas de segunda mano y una mayor dificultad de acceso al crédito.

Posteriormente, a finales del 2007, la fase de ajuste inmobiliario se intensificó, agudizándose en años sucesivos como consecuencia de la crisis financiera internacional y, en particular, la crisis de la economía española, que, con una intensidad desconocida, tanto en profundidad como en el tiempo, ha dado lugar a un severo ajuste del mercado inmobiliario.

Con un nivel en la actualidad cercano a un millón de viviendas sin vender, principalmente en zonas costeras, donde existe una gran dificultad para su venta, una demanda condicionada a la posibilidad de encontrar empleo y el difícil acceso al crédito, el sector inmobiliario sigue sin despegar.

La vivienda no es solo una propiedad, que como insumo utilizan los ciudadanos, sino que es además un indicador de desarrollo humano; es generadora de empleo, mejora las condiciones de vida de la po-

blación, reactiva la economía y crea un efecto riqueza entre los individuos. Todo esto es consecuencia del efecto arrastre que ejerce sobre el resto de los sectores productivos.

La demanda de vivienda viene determinada por tres factores: la población (formación de hogares, condiciones familiares, etc.), el nivel de renta disponible y las posibilidades de acceso a la financiación. Estos tres factores no son los únicos pero sí los más importantes que condicionan el que los individuos puedan acceder a una vivienda. En este sentido, la accesibilidad podemos definirla como la capacidad que tienen los individuos para adquirir o arrendar una vivienda para su uso propio. En el ámbito financiero es la capacidad para hacer frente a un alquiler o al pago de la compra de una vivienda.

La adquisición de una vivienda se lleva a cabo normalmente mediante el pago de una cantidad inicial como entrada (esta no debe ser inferior al 20 por ciento del valor de tasación de la vivienda) y la contratación simultánea o posterior de un préstamo con garantía hipotecaria sobre la vivienda por la cantidad restante. Este préstamo llevará consigo una serie de condiciones, en términos de tipo de interés (fijo, variable), plazo de amortización, distintas comisiones y otros gastos.

La medida del impacto que el importe anual de la compra de una vivienda tiene sobre la renta disponible anual familiar se denomina «esfuerzo». Este nivel de esfuerzo no debe superar el 30 por ciento, dado que un porcentaje superior puede comprometer

ter otros gastos familiares e incluso producir la morosidad en las cuotas mensuales del préstamo.

El porcentaje de esfuerzo sobre la renta familiar que suponen los costes anuales de adquisición en España (intereses y devolución de capital) está en función del comportamiento de una serie de variables como son: el importe de la vivienda, los tipos de interés aplicados al préstamo, el plazo de amortización y la ayuda fiscal que corresponda. Como se ha mencionado anteriormente, no debería sobrepasar el 30 por ciento de la renta bruta disponible anual.

Desde mediados de los años 90 y hasta el año 2005, la evolución decreciente de los tipos de interés, junto a una creciente tasa de empleo y un alargamiento de los plazos en los préstamos hipotecarios concedidos por parte de las entidades financieras, provocaron una aceleración de la demanda de viviendas, que fue absorbida por las condiciones financieras favorables, resultando un nivel de esfuerzo de en torno al 27 por ciento.

A lo largo de los años 2006 a 2008, el nivel de esfuerzo para la compra de vivienda experimentó un crecimiento debido al aumento de los precios de la vivienda consecuencia de la fuerte demanda anterior (véase gráfico 1). La evolución negativa del empleo, del crecimiento económico, y las nuevas condiciones crediticias que demandaban más solvencia, produjo una contracción de dicha demanda en esos años, dando lugar a lo que se conoce como «ruptura de la burbuja inmobiliaria», con altas tasa de morosidad en el sistema bancario, destrucción de puestos de trabajo y miles de empresas de la construcción en quiebra.

En el mes de diciembre del año 1999, el esfuerzo con deducciones alcanzaba el 20,2 por ciento. Diez

años después se situaba en el 28,0 por ciento, es decir, ocho puntos de diferencia. El nivel más alto se alcanzó en el año 2008 con un 41,0 por ciento.

El posterior ajuste en los precios de la vivienda, junto con tipos de interés bajos, unido a las decisiones de inversión en condiciones favorables, de aquellos que disponen de ahorro suficiente o empleos estables, ha supuesto una mejora en el nivel de esfuerzo para los años siguientes. Según el Banco de España, en el primer trimestre de 2011, las familias españolas destinaron el 27,3 por ciento de sus ingresos brutos anuales a la compra de su vivienda.

Todo esto refleja cómo la disminución de los precios de la vivienda en estos últimos años, con tipos de interés bajos, ha desembocado en una disminución del esfuerzo equiparable al de principio de la década del 2000.

Previsiblemente, en un nuevo escenario de subida de tipos y restricciones de crédito, el esfuerzo de acceso se incrementará y es de esperar que en el segundo trimestre del presente año se eleve ligeramente.

En el cuadro 1 se muestra el resultado del cálculo de importes mensuales a los que se tendría que hacer frente para la compra de una vivienda con valor de tasación de 187.500 euros mediante un préstamo equivalente al 80 por ciento de su valor.

Se observa cómo el incremento de años para cualquiera de los tipos disminuye el valor de la cuota a pagar, lo cual es lógico en un escenario de tipos de interés bajos, pero con tipos más altos los importes de las cuotas son prácticamente iguales por lo que, a partir de los veinte años, no es interesante formalizar préstamos a largo plazo. A la hora de tomar una decisión de inversión se hace necesario el estudio

Gráfico 1: Esfuerzo teórico anual para la adquisición de una vivienda en puntos porcentuales



Fuente: Banco de España y Asociación Hipotecaria de España.

Cuadro 1: Cuota mensual de amortización de un préstamo de 150.000 euros de capital (importe en euros)

		Porcentaje				
		2,5	3	3,5	4	4,5
Años	Interés/años					
	15 años	1.000	1.036	1.072	1.110	1.147
	20 años	795	832	870	909	949
	25 años	673	711	751	792	834
	30 años	593	632	674	716	760
35 años	536	577	620	664	710	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Evolución de los precios de vivienda en alquiler en España

Año	Importes (€)
2005	685
2006	639
2007	695
2008	682
2009	656
2010	626

Fuente: Sociedad Pública de Viviendas en Alquiler.

para que la cuota a pagar nunca sobrepase el 30 por ciento de nuestra renta familiar disponible.

Por otro lado, y en cuanto al acceso de las familias a una vivienda en alquiler, en la actualidad hacen que este mercado no sea tan dinámico como debería, aproximadamente solo un 10 por ciento del parque de viviendas principales son de alquiler.

En primer lugar, la oferta es muy débil, lo que da lugar a que el mercado sea muy reducido. Las causas son varias: 1) los arrendadores se encuentran en una cierta indefensión frente al inquilino moroso al que se procede al desahucio tras un largo proceso y al final queda con deudas pendientes incobrables, cuando no con un deterioro de la vivienda; 2) una baja rentabilidad para el propietario ya que, los precios del alquiler no crecen en la misma proporción que los precios de la vivienda; 3) los precios del alquiler no mantienen un diferencial considerable frente a las cuotas a pagar por una vivienda en propiedad.

A través de la información recogida en los cuadros 1 y 2 se puede efectuar una comparación de las cuotas a pagar en régimen de alquiler y en propiedad.

Está claro, viendo los escenarios anteriores de cuotas, que un «mieurista» tiene vedado el acceso a la vivienda, pues su esfuerzo es muy superior a lo que le permite su renta disponible.

La Constitución Española señala, en el capítulo tercero, artículo 47, lo siguiente: «Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de un vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación».

El incumplimiento de esta norma, especialmente en lo que a la especulación se refiere, nos ha llevado a una situación crítica en el sector de la construcción, de la que tardaremos tiempo en salir.