



**GENERALITAT VALENCIANA**

CONSELLERIA D'HABITATGE, OBRES PÚBLIQUES I VERTEBRACIÓ DEL TERRITORI



# **Informe de indicadores de accesibilidad de la vivienda**

**DIRECCIÓ GENERAL D'HABITATGE, REHABILITACIÓ I REGENERACIÓ URBANA**

**2014**

## INDICE

---

1. Asequibilidad de la vivienda .....	2
1.1 Asequibilidad de la vivienda nueva y de segunda mano según sexo y grupos de edad .....	5
2. Porcentaje de financiación o relación precios de la vivienda-valor de la hipoteca (RPV) .....	9
3. Ratio de endeudamiento o esfuerzo .....	11
4. Esfuerzo inicial y deuda hipotecaria sobre los ingresos .....	13
5. Cuota hipotecaria mensual .....	14
6. Entidades de crédito y tipos de interés contratados .....	15

## 1. Asequibilidad de la vivienda

La asequibilidad trata de representar el número de salarios netos anuales que el propietario deberá pagar por la adquisición de vivienda. El siguiente punto, aporta la información disponible del indicador en la Comunitat Valenciana y sus provincias.

Por tanto, se analizará la asequibilidad de la vivienda tomando como referencia el ratio entre la renta media anual por hogar (el año anterior a la entrevista) y el valor medio declarado de las transacciones de vivienda libre, diferenciando, en su caso, entre vivienda nueva y de segunda mano. Se representa los datos pertenecientes a final de año.

En primer lugar, la renta media anual, se calcula agregando los ingresos percibidos por todos los miembros del hogar, incluyendo los rendimientos del trabajo, las rentas de capital y de la propiedad, transferencias entre hogares y prestaciones sociales percibidas además de los ingresos procedentes de los planes de pensiones privados. Por el contrario, el indicador no incluye las prestaciones sociales en especie, el alquiler imputado, el autoconsumo y el impuesto sobre patrimonio.

En segundo lugar, al valor medio declarado de las transacciones de vivienda libre se extrae de la estadística de transacciones inmobiliarias de Ministerio de Fomento, diferenciando entre viviendas libres totales, viviendas libres nuevas y viviendas libres de segunda mano. Las viviendas libre nuevas serán aquellas de nueva construcción, ya sea en promoción para venta o en promoción cooperativa o comunitaria, y a la vivienda en construcción. En cambio, las viviendas de segunda mano serán aquellas que ya han sido usadas.

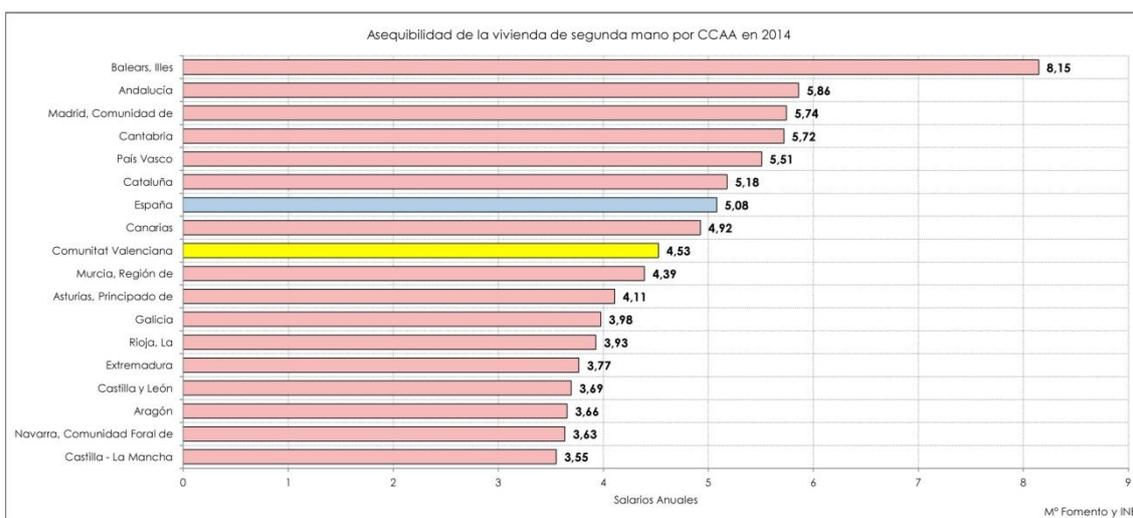
Por lo que respecta a la Vivienda protegida, y en base al decreto 191/2013, de 20 de Diciembre, del Consell, del reglamento de viviendas de protección pública dónde estipula que la superficie máxima superior deberá ser de 90 metros cuadrados, hasta un límite de 120 metros cuadrados de vivienda, se calcula el valor medio de las transacciones en base a la vivienda estándar de 90 metros cuadrados y el valor tasado del metro cuadrado facilitado por Ministerio de Fomento para esta tipología de inmuebles.



Observando el gráfico anterior, que representa el número de rentas anuales de los hogares que son necesarios para el pago íntegro de la vivienda libre nueva, destaca que la Comunitat Valenciana se sitúa en undécima lugar entre las diferentes comunidades autónomas con 6,05 rentas anuales, es decir, el cliente tardaría alrededor de seis años dedicando toda la renta percibida para el pago de su vivienda.

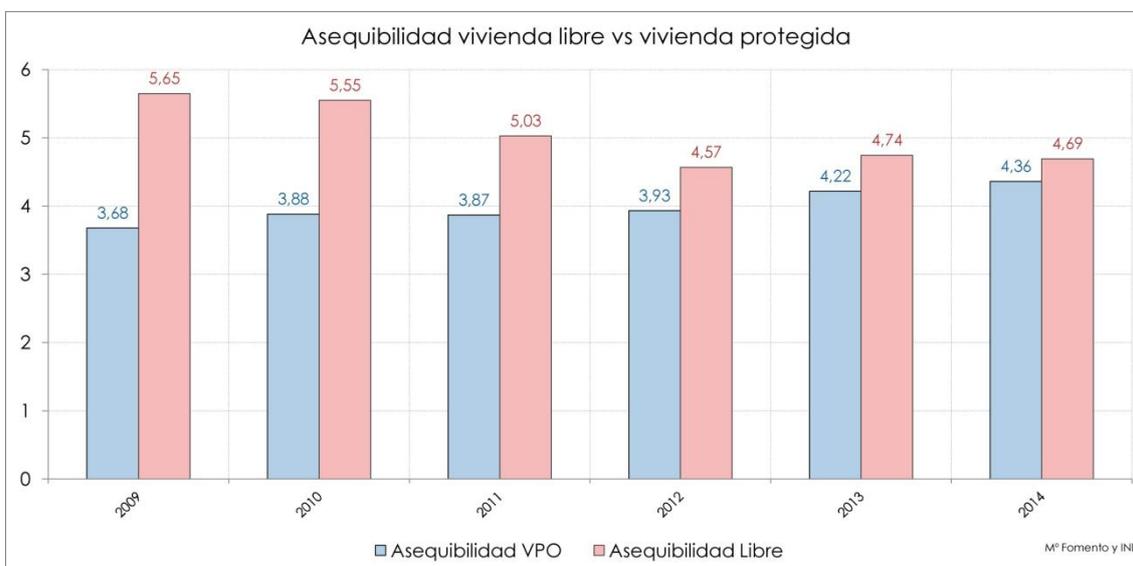
Entre las comunidades que obtienen peor ratio se encuentran, Baleares (8,41), Madrid (7,64), Andalucía (6,69), Cataluña (6,28), Aragón (6,29) y País Vasco (6,28). Por el contrario, las Comunidades que desprenden un mejor ratio de asequibilidad de la vivienda se encuentran La Rioja (4,22), Extremadura (4,36, Galicia (4,44) y Navarra (4,49).

Destaca que las diferencias de asequibilidad de la vivienda libre nueva en España son importantes, observando una diferencia entre la comunidad que mejor ratio presenta y peor ratio es de 4,19 rentas anuales.



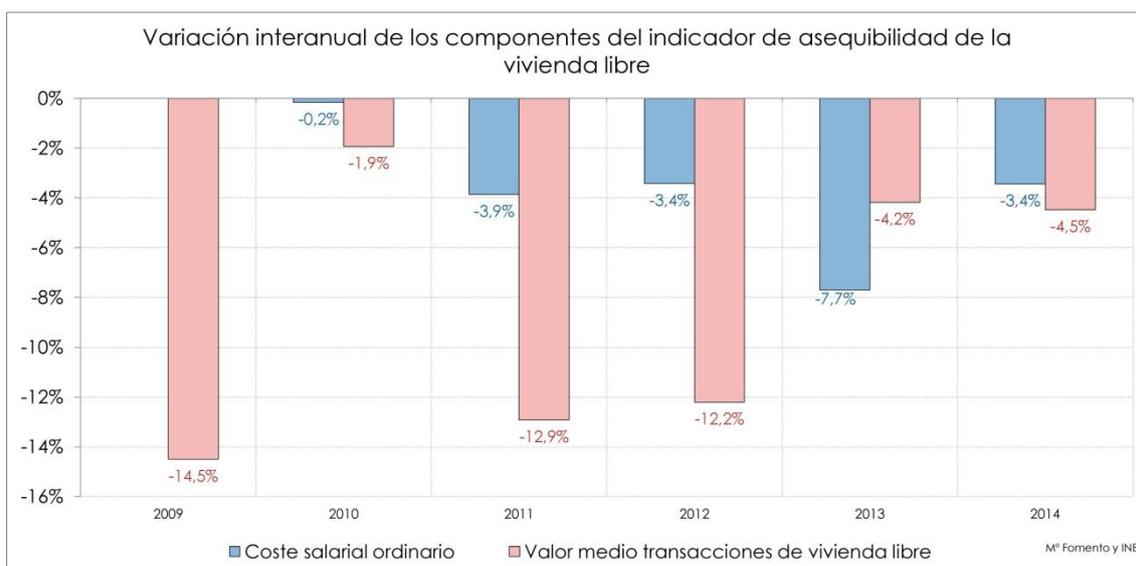
En cuanto a la vivienda libre de segunda mano los resultados son heterogéneos, la Comunitat Valenciana registra 4,53 rentas anuales del hogar para el pago de la vivienda, siendo la décima comunidad con mejor ratio presenta.

Entre las Comunidades que presentan un peor ratio de asequibilidad se encuentran Baleares (8,15), Andalucía (5,86), Madrid (5,76) y Cantabria (5,72). Por otro lado las Comunidades que presentan un indicador más favorable para los hogares son Castilla-La Mancha (3,55), Navarra (3,63), Aragón (3,66), Castilla y León (3,69) y Extremadura (3,77).



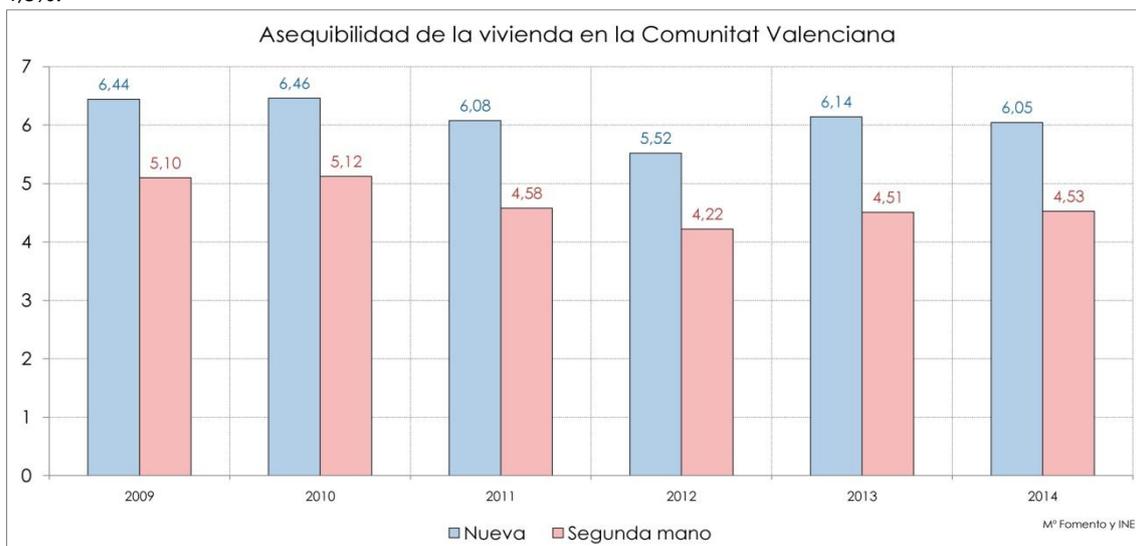
En general, el comportamiento del ratio precio sobre ingresos ha seguido una dirección descendente desde finales de 2009, dónde se observaba un ratio de 5,65 salarios anuales frente a los 4,69 salarios que se deben destinar para el pago íntegro de la vivienda a finales de 2014. Como consecuencia de las grandes disminuciones experimentadas del precio de la vivienda libre en los últimos años (más de un 30% desde 2008), han presionado a la baja el valor de la asequibilidad alcanzando niveles homólogos a los observados en la vivienda protegida (vivienda estándar).

Sin embargo, dicho ratio no tiene en cuenta la evolución de las variables financieras, como son el Euribor y duración del crédito hipotecario, que harán que la asequibilidad de la vivienda varíe según las condiciones del mercado.



El gráfico anterior muestra la relación de las tasas de variación interanuales de ambos componentes de la determinación de las condiciones de asequibilidad de la vivienda, y en ella se observa cómo la disminución del valor medio de las compraventas ha presionado a la baja dicho indicador.

En el último dato disponible, la renta media anual de los hogares disminuyó un 3,4% respecto el año anterior, mientras que el valor de las transacciones de vivienda libre cayó un 4,5%.



Diferenciando entre vivienda nueva y de segunda mano en la Comunitat Valenciana, destaca la diferencia de, aproximadamente, dos salarios anuales que presentan durante la serie analizada. Por otro lado, ambos indicadores caen en la misma medida pasando de 6,44 salarios anuales a 6,05 en el caso de la vivienda libre nueva, mientras que la vivienda de segunda mano pasa de 5,10 a 4,53 salarios anuales a finales de 2014.

## 1.1 Asequibilidad de la vivienda nueva y de segunda mano según sexo y grupos de edad

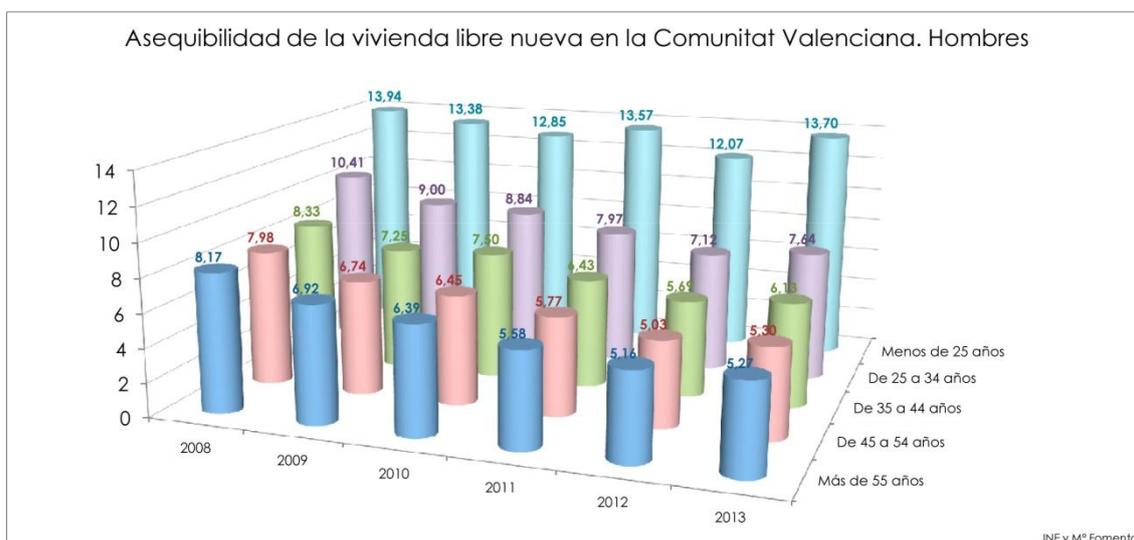
La Encuesta anual de la Estructura salarial elaborada por INE tiene como objeto el conocimiento de la distribución de los salarios en función de características colectivas e individuales. Proporciona datos sobre la ganancia bruta anual por trabajador, la cual hace referencia a las remuneraciones en metálico y en especie pagada durante el año de referencia antes de la deducción de impuestos y cotizaciones a la seguridad social pagadas por los asalariados y retenidas por el empleador. Para una interpretación adecuada de las ganancias hay que tener en cuenta que no se recogen las ganancias de segundos o terceros trabajos del mismo asalariado, sino que se recoge lo que ha ganado en la empresa en la que ha sido seleccionado para la encuesta. Además se ha ajustado el salario de aquellos trabajadores que no permanecieron todo el año en el centro de trabajo, a los que se le asigna un salario anual equivalente al que hubieran percibido de haber estado trabajando el año completo.

Los datos que aquí se presentan describen la serie desde el año 2008 hasta el año 2013, siendo este último dato publicado el 24 de Junio de 2015.

Por otra parte, y para la elaboración del indicador de asequibilidad de la vivienda se toman como referencia los datos de Ministerio de Fomento, concretamente de la estadística de las transacciones inmobiliarias, sobre el valor medio de las transacciones inmobiliarias de vivienda libre nueva y de segunda mano. Para la elaboración del indicador se toma como referencia la información del último trimestre del año.

El apartado se divide, pues, diferenciando entre vivienda libre nueva y de segunda mano y a la vez entre hombres y mujeres, según los cinco grupos de edad.

- Vivienda libre nueva



El gráfico anterior muestra la relación de la asequibilidad de la vivienda libre nueva en la Comunitat Valenciana para el caso de los varones y según los cinco grupos de edad aquí definidos. Destaca que el grupo de personas menores de 25 años supera en más del doble en número de salarios anuales para el pago de la vivienda nueva que los del grupo de edad de mayores de 55 años. En el año 2013, los menores de 25 años necesitaban alrededor de 13,70 años destinando la totalidad de sus ganancias al pago de la vivienda nueva, frente a los 5,27 años que necesitarían las personas mayores de 55 años. Destaca la brecha salarial y por tanto de asequibilidad de la vivienda entre el grupo de personas menores de 25 años y los que se encuentran en el resto de grupos de edad, siendo como mínimo de 6 años salariales la diferencia entre estos y el grupo de menores de 25 años.

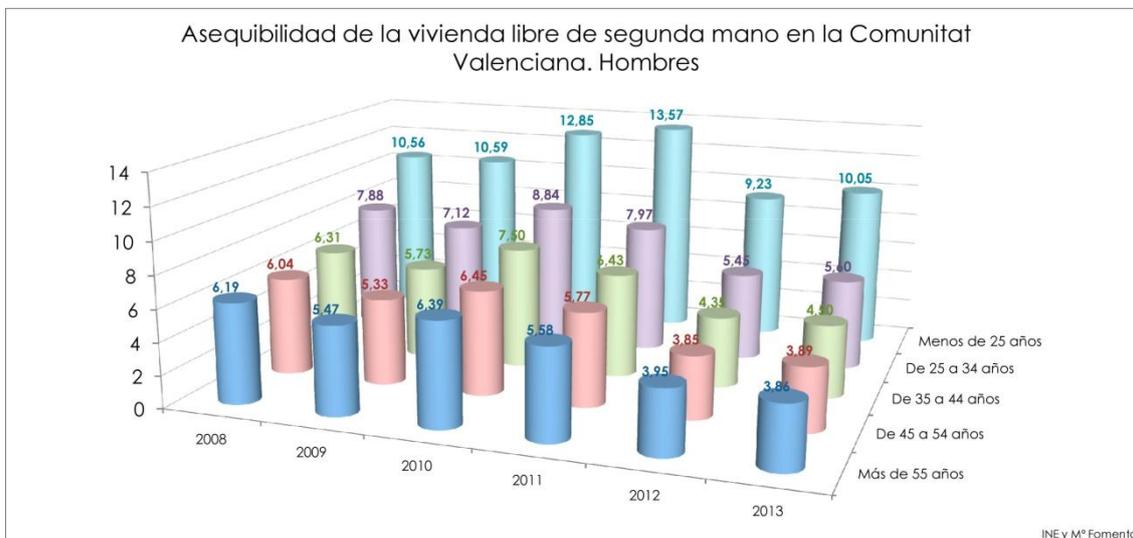
Por otro lado, se observa cómo los grupos comprendidos entre 25 y más años muestran una evolución de la asequibilidad de la vivienda con una tendencia a la baja mientras que el grupo de edad de los menores de 25 años se encuentra estancada desde el año 2008, pese a las continuas reducciones del valor medio de las transacciones de vivienda libre nueva.



En cuanto a las mujeres, la diferencia de los años salariales necesarios para el pago de la vivienda entre el grupo de menores de 25 años y el resto es de un mínimo de 7 salarios anuales. En concreto, una mujer de menos de 25 años que compra una vivienda libre nueva en el año 2013, necesitará alrededor de 16 salarios anuales para el pago íntegro de la vivienda, frente a los 6,92 que necesitaría una mujer de más de 55 años.

Conjugando los datos de los hombres y mujeres, se observa que la brecha salarial entre ambos colectivos resulta aun muy grande, siendo en el caso de los menores de 25 años de 3 años salariales (en 2013). Destaca que dicho colectivo representa la demanda potencial de viviendas en los próximos años.

- Vivienda libre de segunda mano



Por lo que respecta a la vivienda de segunda mano, la vivienda se vuelve más asequible, aunque las distancias entre grupos de edad son, al igual que la vivienda nueva, significativas. Según la encuesta anual de la estructura salarial que elabora el INE, un hombre menor de 25 años necesita alrededor de 10,05 años salariales brutos para el pago íntegro de la vivienda, mientras que un mayor de 55 años 3,86. Por otra parte, sigue existiendo una gran brecha entre los menores de 25 años y el resto de grupos de edad, de un mínimo de 4 años salariales.



Se observa cómo la asequibilidad de la vivienda de segunda mano se mejora gracias a las grandes caídas en el precio de la vivienda usada que presiona al indicador a la baja. En el caso de los menores de 25 años la asequibilidad se ha visto mejorada desde 2011, para el caso de las mujeres en 6 años destinando y en el de los hombres alrededor de 3 salarios anuales.

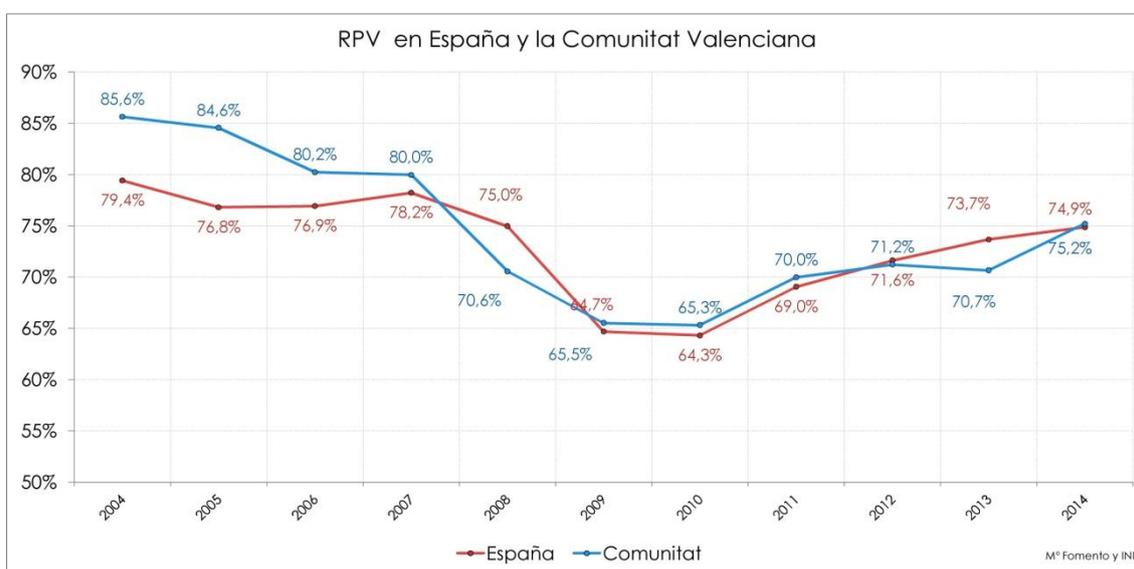
En general, el nivel de asequibilidad de la vivienda, especialmente en los grupos de población menores de 25 años obstaculiza la entrada de dichas personas al mercado de la vivienda. Además de la abultada brecha salarial entre hombres y mujeres que castiga en mayor medida al colectivo de las mujeres. Y aunque el indicador para el caso de la vivienda de segunda mano sigue reduciéndose en el 2013, se debe principalmente a la caída del precio de

la vivienda usada, el cual es un componente clave del indicador de la asequibilidad de la vivienda usada.

## 2. Porcentaje de financiación o relación precios de la vivienda-valor de la hipoteca (RPV)

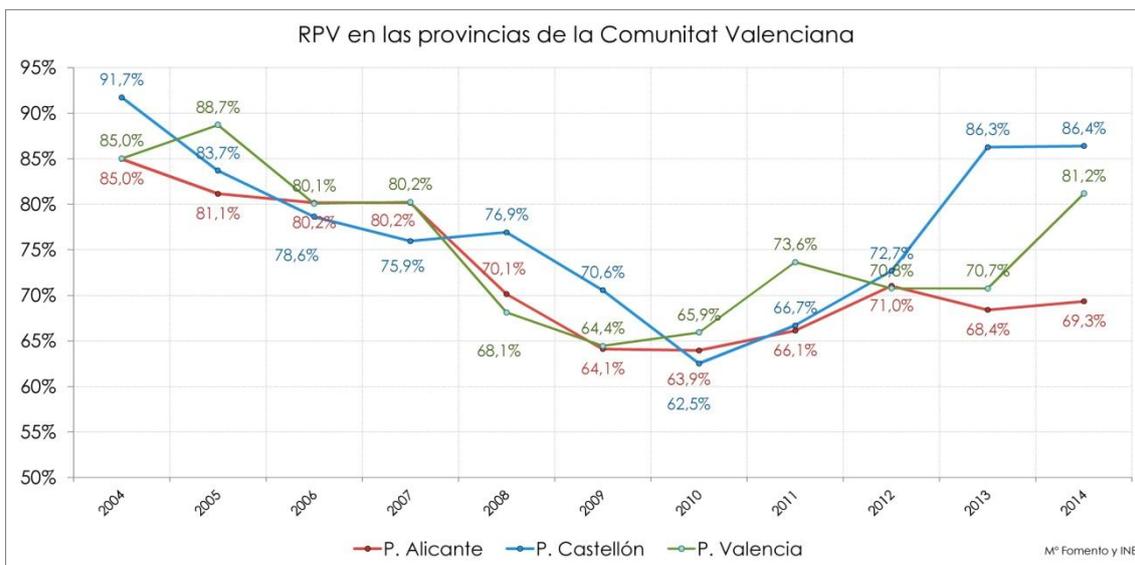
El RPV es el porcentaje de financiación hipotecaria utilizado para la adquisición de una vivienda sobre su valor de tasación. Dicho indicador aporta una valoración de la calidad de la garantía hipotecaria, además de la capacidad de solvencia del cliente.

Su cálculo se basa en la relación entre el precio medio tasado de la vivienda y el valor de la hipoteca concedida. El valor medio de las transacciones de viviendas se extrae de la estadística de transacciones facilitada por ministerio de Fomento. Por otra parte, el valor medio de la hipoteca concedida se ha elaborado teniendo el ratio del crédito hipotecario constituido por hipoteca concedida, de la estadística de hipotecas del Instituto Nacional de Estadística.



El porcentaje de financiación para la adquisición de vivienda ha venido cayendo en la medida que ha caído el crédito hipotecario para la adquisición de vivienda, presionando así a la tasa de ahorro de los clientes, y limitando la accesibilidad a la vivienda.

En la última década el porcentaje en la Comunitat Valenciana ha pasado del 85,6% al 75,2%. El comportamiento que ha tenido la variable durante la serie analizada ha repercutido negativamente sobre el nivel de esfuerzo inicial de los hogares que desean acceder a una vivienda en propiedad, dejando fuera del mercado a buena parte de ellos. Sin embargo, desde 2010 el ratio presenta una leve mejoría, pasando de 65,3% a 75,2%, y disminuyendo de esta manera el esfuerzo inicial de las familias (pasando del 34,7% al 24,8%), es decir, los hogares necesitan menos ahorros para hacer frente a los pagos iniciales por la adquisición de una vivienda en propiedad, en concreto, de media, el 24,8% del precio de la vivienda.

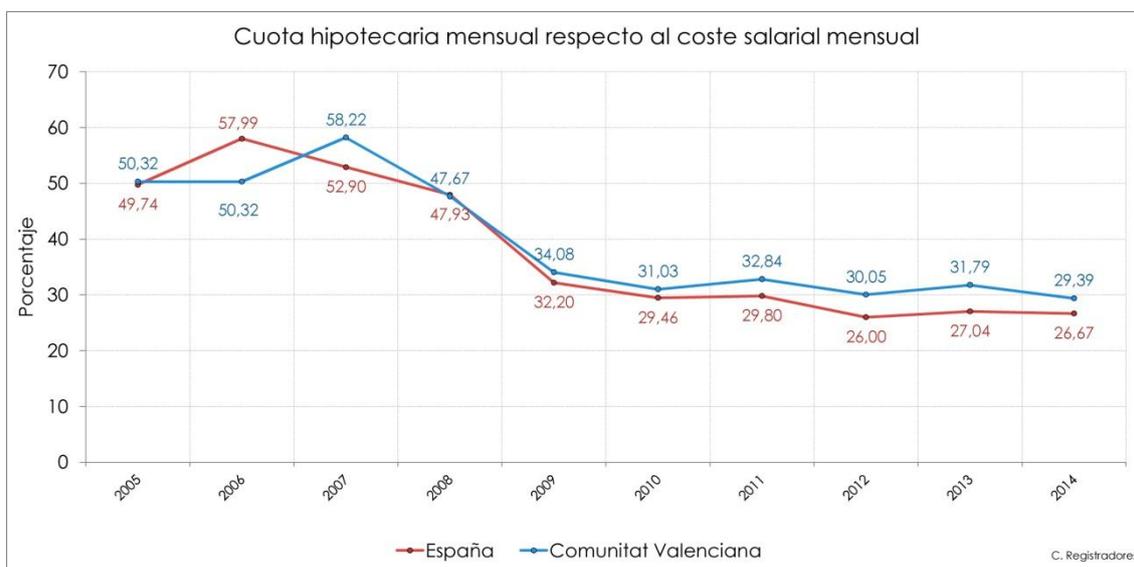


Diferenciando por provincias de la Comunitat Valenciana, destaca que la provincia de Castellón presenta un porcentaje de financiación superior al resto (86,4%), le sigue la provincia de Valencia (81,2%) y la provincia de Alicante (69,3%). Por tanto, la provincia castellanense presenta mejores condiciones de accesibilidad a la vivienda, en cuanto a esfuerzo en pagos iniciales, y la provincia de Alicante la que peores datos presenta, exigiendo de esta manera, una mayor aportación de ahorros por parte de los clientes y excluyendo a un gran porcentaje de hogares de la adquisición de viviendas en propiedad.

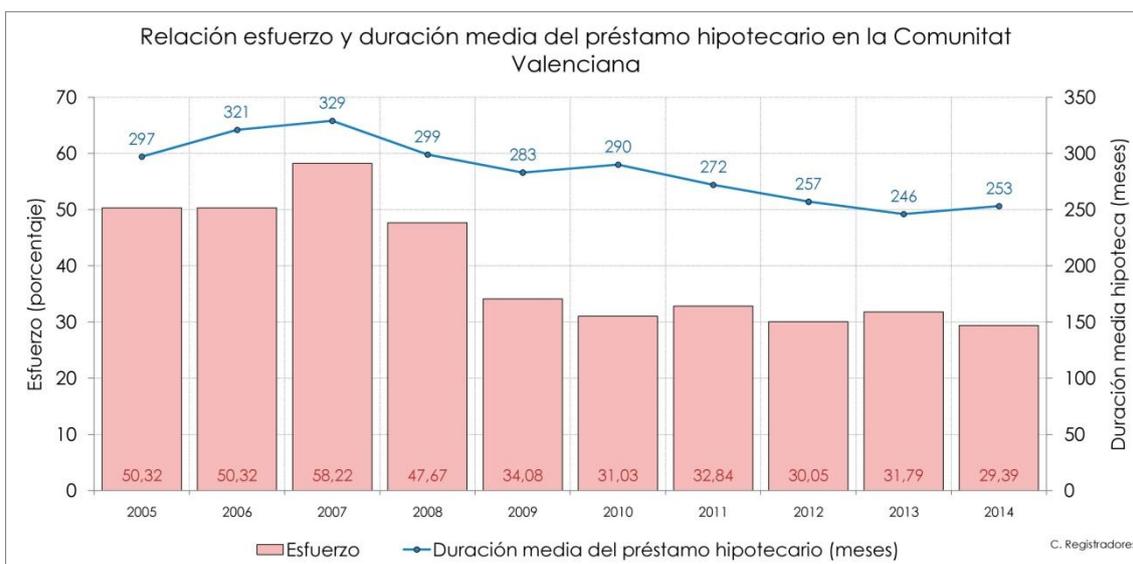
### 3. Ratio de endeudamiento o esfuerzo

El ratio de endeudamiento, o ratio de esfuerzo representa, en porcentaje, la cuota hipotecaria mensual respecto al coste salarial mensual. Los datos están extraídos de los diferentes boletines estadísticos publicados por el Colegio de Registradores de la Propiedad a final de año.

El indicador es uno de los más usados por las entidades de crédito en la valoración del riesgo de una operación de crédito hipotecario, dado que mide la capacidad de pago del cliente.

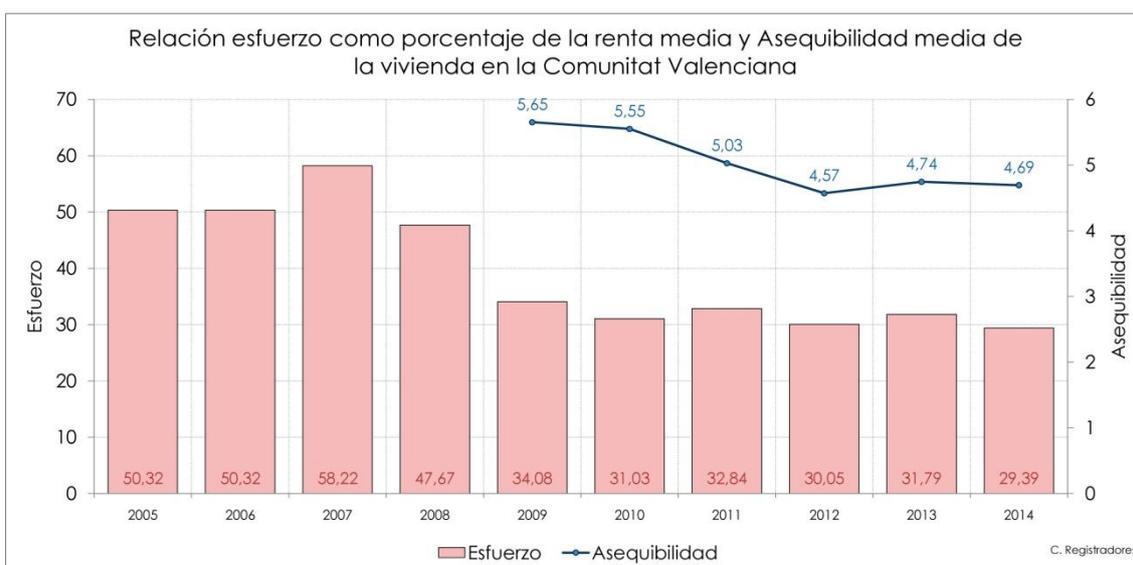


En primer lugar, destaca el cambio de tendencia del indicador a partir de finales del año 2007 dónde se cifraba un esfuerzo medio del 58,22% en la Comunitat Valenciana, superior al de la media nacional (52,90%), es decir, los clientes destinaban más de la mitad de la renta mensual al pago de la hipoteca. Sin embargo a raíz de la disminución de los precios de la vivienda y como consecuencia de la cuota media hipotecaria, el indicador disminuye hasta situarse en valores en torno al 30% de la renta percibida por el cliente. A finales de 2014, el esfuerzo del cliente representaba un 29,39% de la renta percibida mensual, frente al 26,67% de la media nacional.



El gráfico anterior muestra la relación entre el esfuerzo de las familias para el pago de la cuota hipotecaria y la duración media de la hipoteca. Destaca que mientras en el valor máximo (2007) los clientes de las hipotecas afrontaban el pago de la misma con el 58,22% de su renta mensual la duración media de la hipoteca se situaba en torno a los 329 meses (unos 27 años), en 2014 dicho esfuerzo se reduce al 29,39% mientras que la duración media de la garantía hipotecaria disminuye hasta los 253 meses (unos 21 años). Destaca que los datos de la duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados presenta, durante la serie analizada, cierto grado de estabilidad a pesar de las continuas disminuciones de los precios por metro cuadrado de la vivienda.

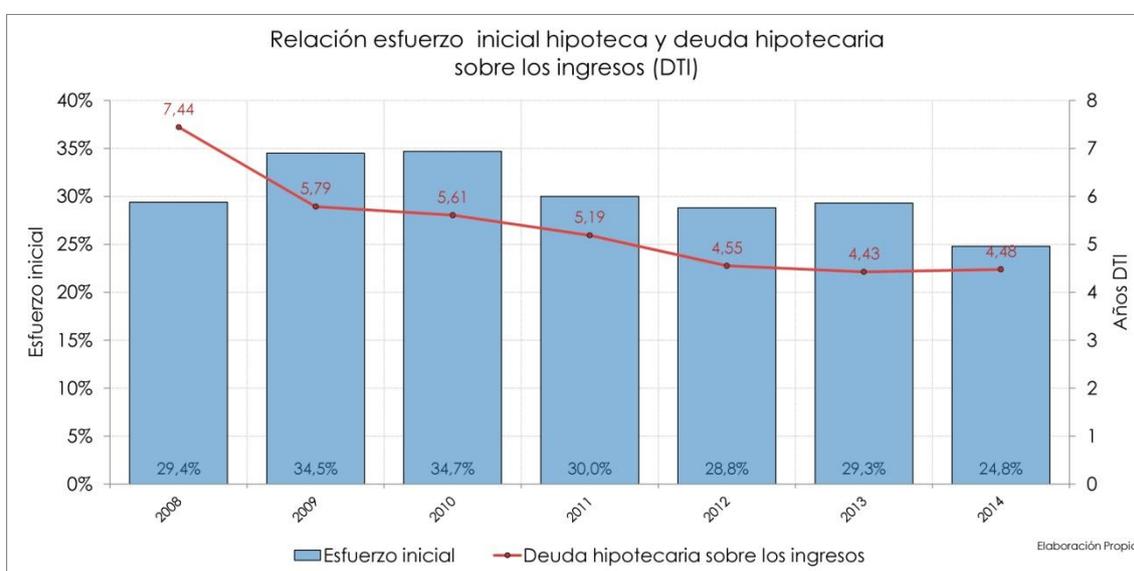
Por lo tanto, en los últimos años las familias de la Comunitat Valenciana que han adquirido una vivienda en propiedad han visto reducido, tanto el esfuerzo en términos económicos para el pago de los compromisos del préstamo cómo la duración de los propios préstamos hipotecarios, mejorando así la accesibilidad a la vivienda a una sección de demanda con menores niveles de renta o de ahorro.



## 4. Esfuerzo inicial y deuda hipotecaria sobre los ingresos

El siguiente gráfico representa por una parte el porcentaje de la deuda hipotecaria total sobre los ingresos anuales el cual estima el número de años que han de transcurrir (en caso de destinar la totalidad de los ingresos al pago de la hipoteca) hasta que el préstamo hipotecario quede totalmente amortizado y es el resultado de la relación de la deuda contraída con las entidades financieras, descontando el esfuerzo inicial, y los ingresos percibidos por el cliente anualmente.

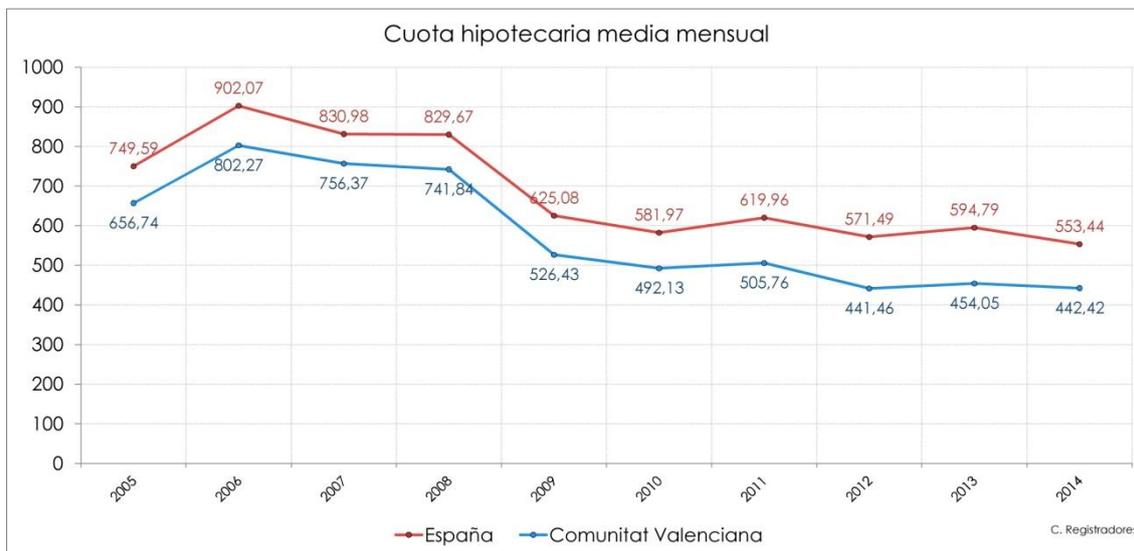
Por otro lado, se muestra el ratio de esfuerzo inicial, resultado del cociente entre el montante inicial que asume el cliente (lo que no le financia la entidad financiera) y el valor total de la operación de compraventa de la vivienda.



Desde 2008, el ratio de la deuda hipotecaria respecto a los ingresos muestra una disminución del número de salarios anuales que se destinan para la amortización del préstamo hipotecario, pasando de 7,44 a 4,48 años en 2014, consecuencia principalmente de las caídas en el precio de la vivienda que presiona a la baja la cuantía del préstamo hipotecario. Por otro lado, el esfuerzo inicial que los clientes deben satisfacer en la constitución de una nueva hipoteca representa, en el último dato disponible, el 24,8% del precio de la vivienda. De esta manera, se deja atrás los valores máximos registrados en el año 2009 y 2010 con un esfuerzo inicial superior al 34% del precio de la vivienda.

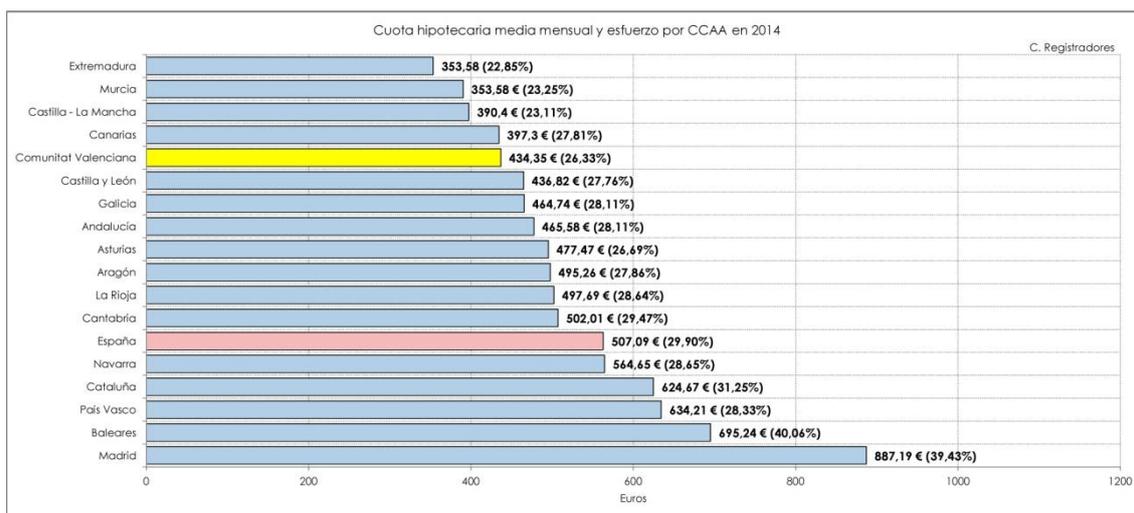
## 5. Cuota hipotecaria mensual

Utilizando los datos facilitados por el Colegio de Registradores de la Propiedad en sus diferentes boletines estadísticos trimestrales. Se tienen en cuenta únicamente el valor de la variable a final de año.



La cuota hipotecaria mensual en la Comunitat Valenciana se ha situado a finales de 2014 (4ºT) en los 442,42 euros frente a los 454,05 del año anterior, dando lugar a un abaratamiento interanual del 2,56%. Se sitúa pues en el 2014 con 111,02 euros menos que la media nacional.

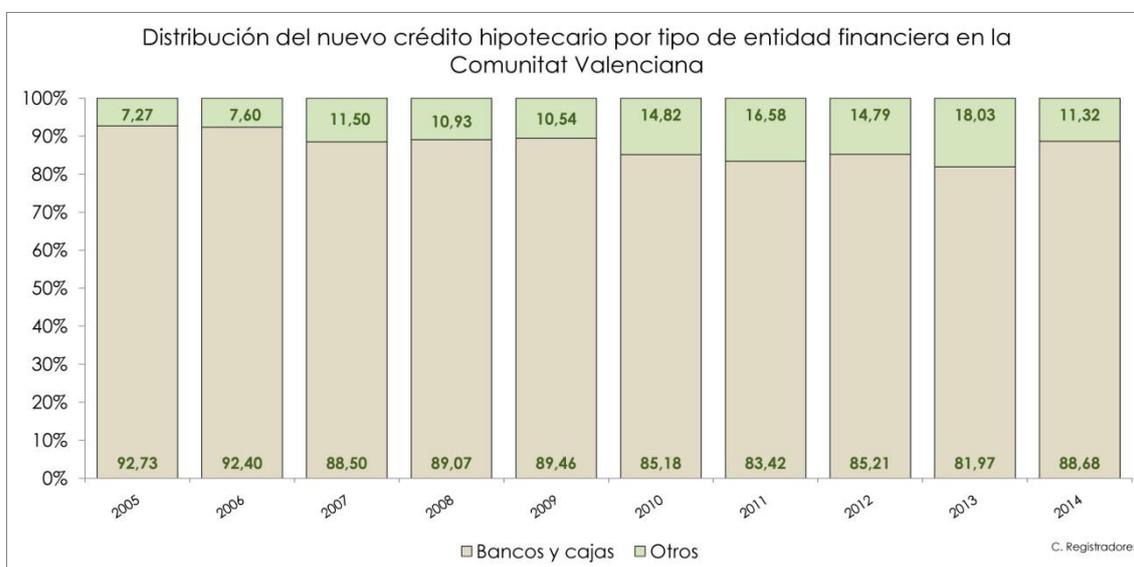
Destaca que de la serie analizada, el valor máximo se localiza en el año 2006, con 802,27 euros mensuales en la Comunitat Valenciana, frente a los 902,07 en la media nacional. Sin embargo, a partir de 2007 el indicador sigue la senda descendente.



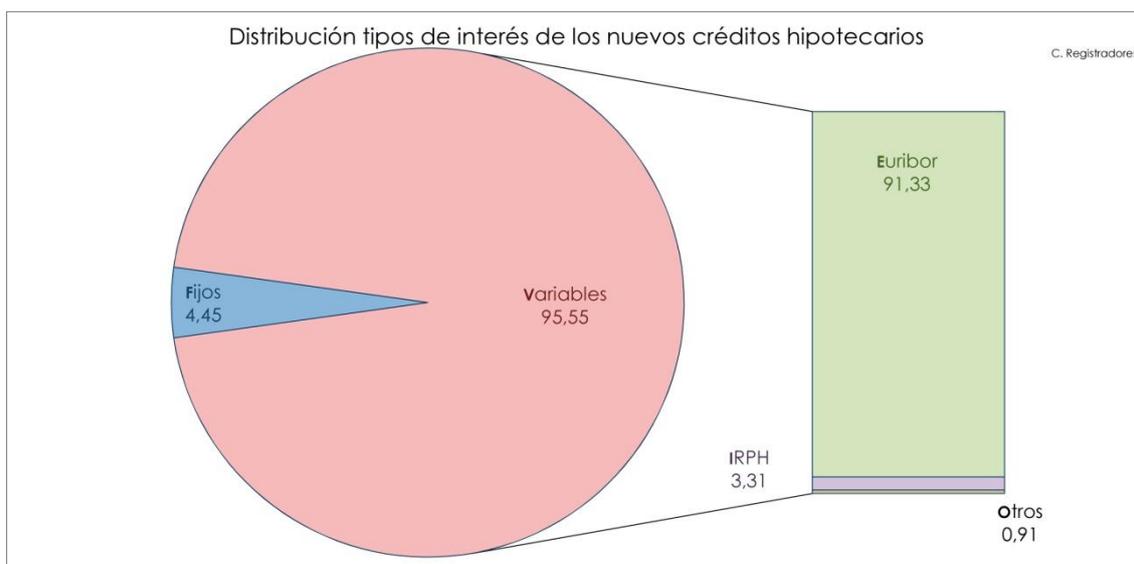
## 6. Entidades de crédito y tipos de interés contratados

La financiación de las hipotecas es un componente clave para la accesibilidad de los hogares al mercado de la vivienda, por ello se dedica un apartado a este punto. En primer lugar se observará la distribución del nuevo crédito hipotecario por entidad financiera, seguido de la distribución de los tipos de interés contratados en las nuevas hipotecas. Por otra parte, se visualizará la evolución de los principales tipos de interés contratados, el Euribor y el IRPH.

Por un lado se debe señalar que en el último dato disponible (2014) el 88,68% de los nuevos créditos hipotecarios en la Comunitat Valenciana han sido satisfechos por Bancos y cajas de ahorro, mientras que el 11,32% restante por otras entidades de crédito como puedan ser las cooperativas financieras, según datos del colegio de Registradores de la Propiedad.

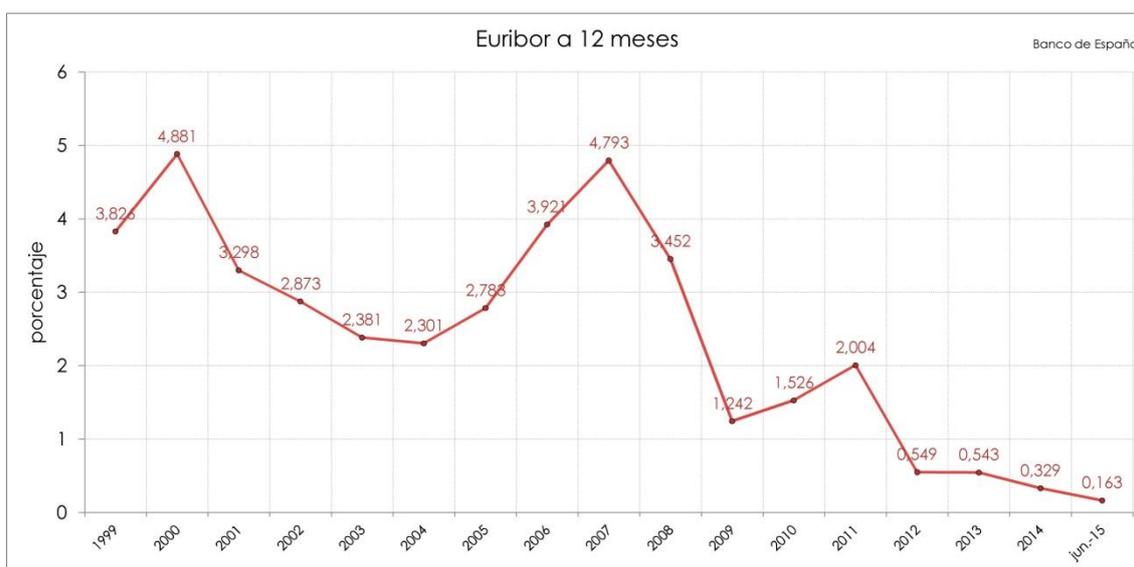


Desde el año 2005, los bancos y cajas de ahorro han pasado de representar el 92,73 de los nuevos créditos hipotecarios al 88,68% del total. Mientras que otras entidades de crédito han seguido ganando protagonismo y pasan de registrar del 7,27% del total al 11,32% en el último dato disponible.



En cuanto a la distribución de los tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios en la Comunitat Valenciana destaca que el 95,55% de las hipotecas sobre viviendas se han contratado con tipos variables y el 4,45% restante con tipos fijos. De las contratadas con tipos variables, el 91,33% se han contratado con el Euribor como tipo de interés de referencia, mientras que el 3,31% con el Índice de Referencia de los préstamos hipotecarios del conjunto de entidades. Sólo el 0,91% se contrata con otros tipos de interés de referencia.

El Euribor, el índice al que están referenciadas el 91,33% de las hipotecas a tipos de interés variable en España, está calculado por la Federación Bancaria Europea con los datos de las principales entidades financieras de la zona euro. Aunque en los últimos años el índice ha reducido la fuerte caída experimentada desde el año 2007, la tendencia del tipo sigue siendo a la baja.



En concreto en Junio de 2015 (último dato disponible) cae hasta el 0,163% y con ello las hipotecas constituidas en el mes de Junio siguen abaratándose. Así, un hipotecado que revisa su hipoteca en junio de 2015 (hipoteca estándar de 120.000 euros a 20 años y un tipo de interés de Euribor+1) experimentará un abaratamiento de 21 euros mensuales y 252 anuales.



Por su parte, el índice alternativo al Euribor, el Índice de Referencia de los Préstamos Hipotecarios que se aplica aproximadamente al 3,31% de las hipotecas contratadas con tipos de interés variables. Como el propio nombre indica se trata de una media mensual del interés aplicado a las hipotecas de nueva constitución y aunque a partir de Octubre de 2013 se excluyeran el IRPH de bancos y el IRPH de cajas de ahorro, el índice para el conjunto de entidades sigue siendo vigente y cada mes el Banco de España publica sus resultados.

En el último dato disponible (Mayo de 2015) el IRPH conjunto de entidades ha registrado el porcentaje del 2,156%, lo que respecto al mismo mes del año anterior un hipotecado con una hipoteca estándar, pagará 59 euros mensuales menos, unos 708 euros al año.