

Fórmulas de financiación para impulsar el acceso a la vivienda

Julio 2020

ALVAREZ & MARSAL

CONFIDENTIAL – NOT FOR DISTRIBUTION



Resumen ejecutivo

01

- Los asalariados de entre 25 y 34 años **se independizan menos a pesar de contar con niveles de ocupación similares** por razones económicas. Su **salario es un 20% inferior** al del resto de grupos de edad.

02

- **2 de cada 3 asalariados a tiempo completo entre 25 – 34 años no están emancipados** porque sus condiciones económicas lo impiden.
- De entre todos los jóvenes que se encuentran ocupados, **el alquiler solo representa una opción real para 250K**
- Sin embargo, para la **adquisición de vivienda habría más de 1M de asalariados de entre 25 y 34 años más para los cuales el pago de la cuota se traduciría en un nivel razonable de endeudamiento. Un colectivo al que hoy, por no disponer del 20% del valor de compra no se le ofrecen soluciones de financiación**

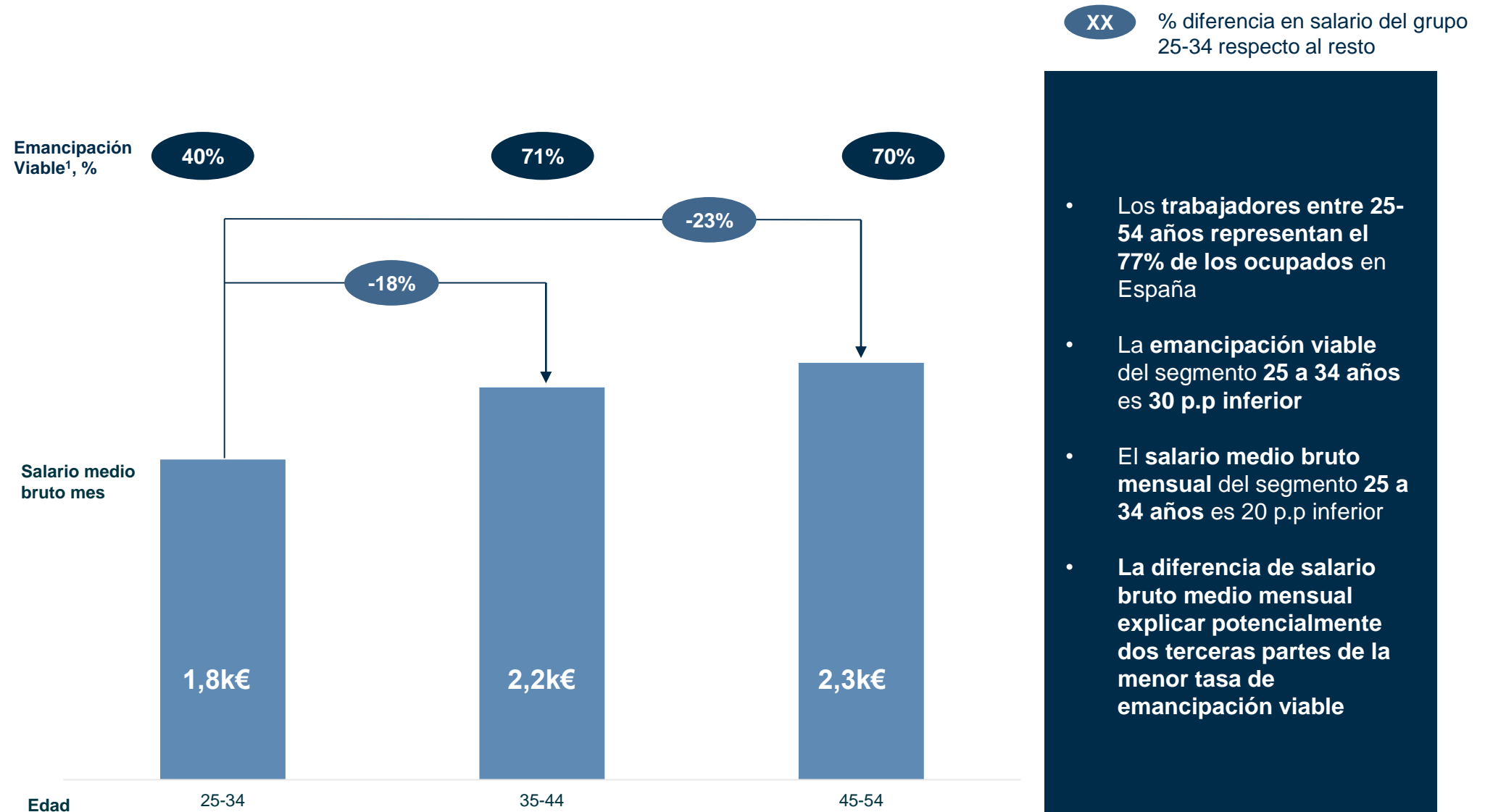
03

- Estimamos que en España hay **más de 850.000 demandantes de crédito solventes en el segmento de asalariados de entre 25 y 34 años**. En un **escenario conservador** que implicase un 15% de demanda satisfecha **se generaría un volumen de crédito de ~21 billones de Euros, lo que supondría aumentar casi en un 50% el volumen de crédito hipotecario vs. la producción del sistema en 2019**
- La **propuesta de valor** combina **la financiación del 100% del valor de compra** con la constitución de una **doble garantía (hipotecaria y financiera)** que **mantiene controlado el coste de riesgo y asegura el retorno del capital**. Banco y aseguradoras realizarían conjuntamente la financiación al deudor como herramienta clave de mitigación del riesgo de crédito
- En otros países del entorno EU, US o Canadá existen mecanismo específicos para este segmento; **La opciones basadas en aportación pública de fondos son marginales por las restricciones presupuestarias mientras que las basadas en sistemas públicos de garantías tienen un peso específico elevado**
- **Creemos en soluciones alternativas y colaborativas entre actores del mercado financiero para aportar una solución más eficiente, inmediata y rentable para los financiadores y el deudor.**

01

Un segmento solvente sin soluciones para financiar la adquisición de vivienda habitual

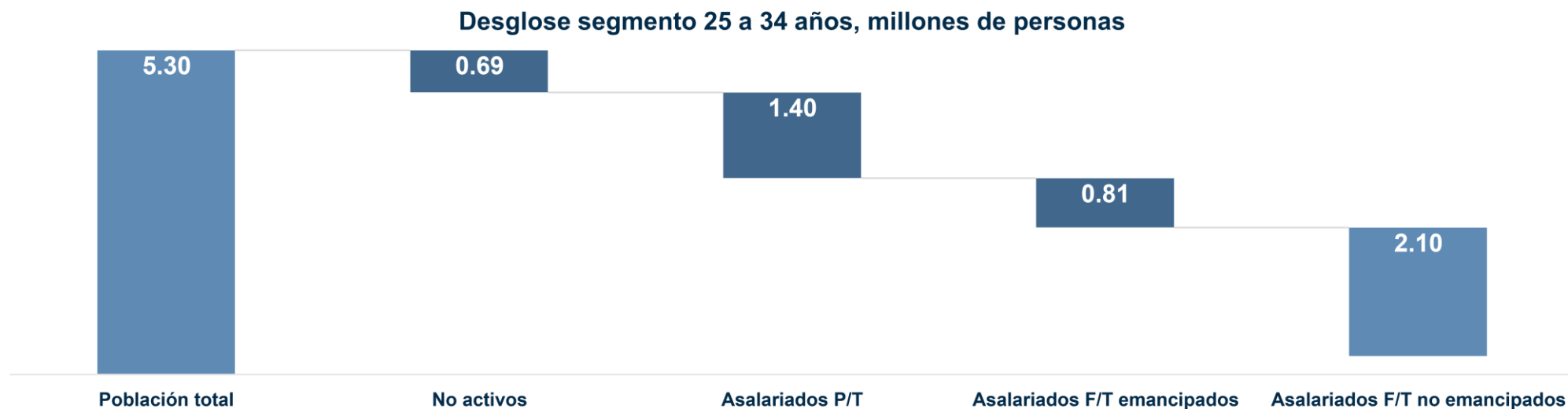
Los asalariados a tiempo completo de entre 25 y 34 años no se emancipan por motivos económicos



¹ Definida como el porcentaje de emancipados multiplicado por la tasa de ocupación

2 de cada 3 asalariados a tiempo completo entre 25-34 años no están emancipados

Los 810.000 ya emancipados cuentan con un salario bruto medio mensual de ~3,0 k€ y activos financieros líquidos¹ por valor de ~37k€



Alternativas de emancipación y umbrales económicos de viabilidad

Para aquellas personas que quisieran emanciparse analizamos las dos opciones más evidentes y definimos los niveles objetivo máximos de endeudamiento y costes medios

I Alquiler

- Renta media mensual ~880€
- Objetivo de **endeudamiento (DSTI³)** de máximos un **40% del salario medio bruto mensual**

II Compra

- Precio medio vivienda en el mercado libre ~160,000€
- Objetivo de **endeudamiento (DSTI³)** de máximos un **40% del salario medio bruto mensual**
- Pago inicial** sobre el importe de compraventa requerido del **20%**

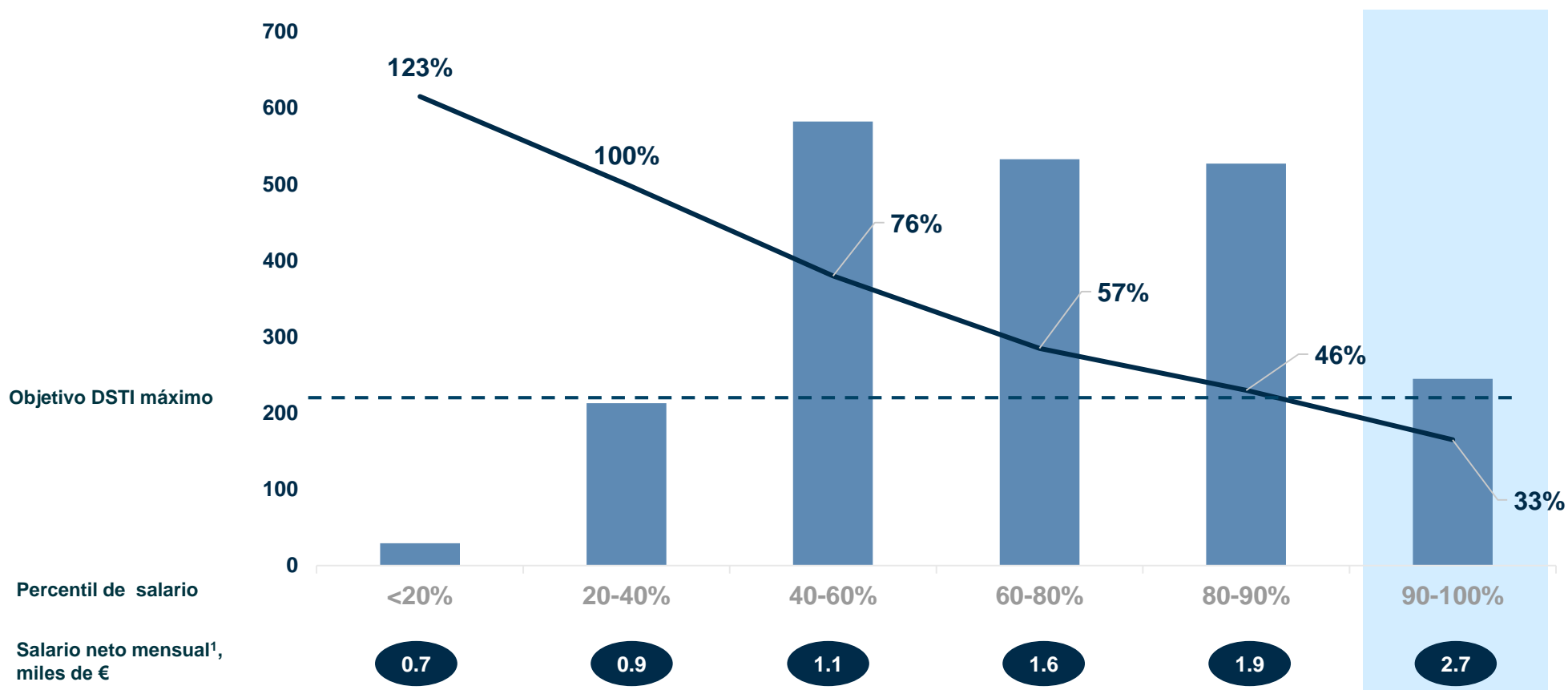
¹ Se consideran activos financieros líquidos los saldos en c.c o depósitos, valores, fondos de inversión o importes acumulados en planes de pensiones o seguros de vida | ² LSTI: Loan Service To Income | ³ DSTI: Debt Service to Income

I El alquiler es solo una opción real para uno de cada 10 asalariados a tiempo completo entre 25-34 años no están emancipados

Sólo para 250,000 personas el alquiler medio supondría menos del 40% de su salario bruto medio mensual

■ Percentil para el que el DSTI es inferior al 40% del salario neto medio mensual

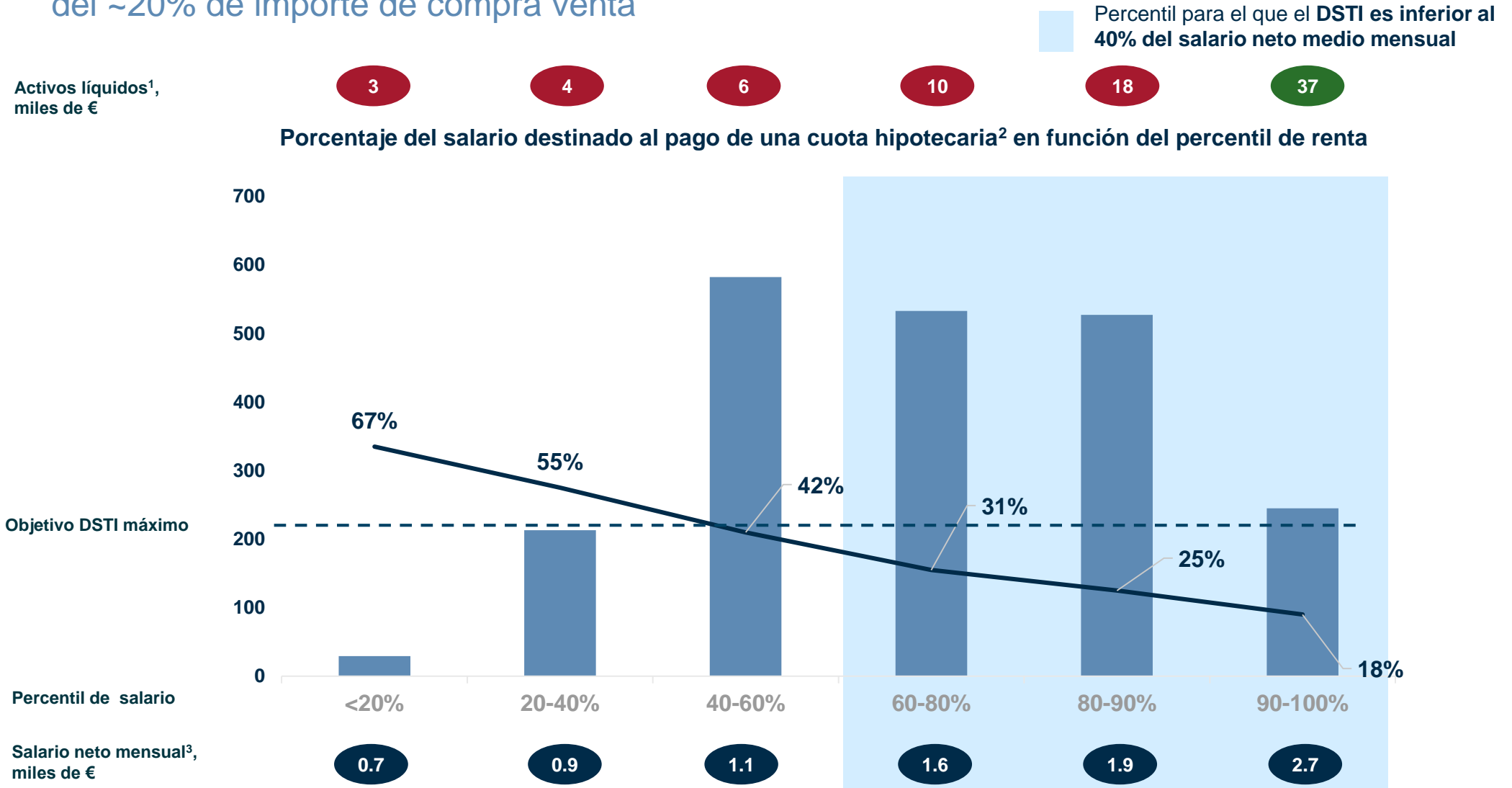
Porcentaje del salario destinado al pago del alquiler en función del percentil de renta



¹Salario medio neto calculado como el 70% del salario bruto del percentil.

II Para la mitad de asalariados a tiempo completo entre 25-34 años que no están emancipados el pago de una cuota hipotecaria no es un problema

Aunque sólo 250,000 disponen de activos líquidos¹ suficientes para hacer frente al pago inicial del ~20% de importe de compra venta



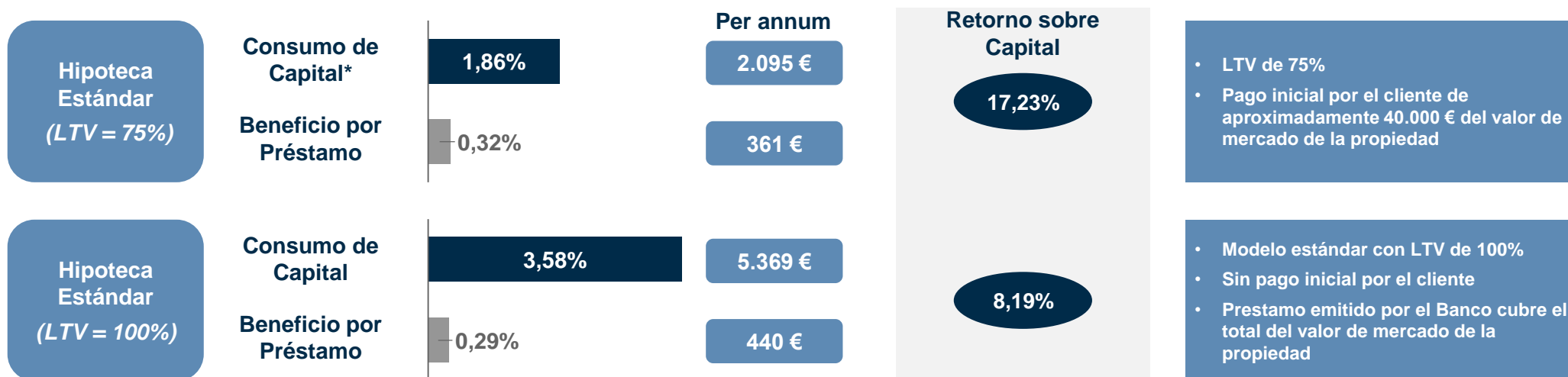
¹ Se consideran activos financieros líquidos los saldos en c.c o depósitos, valores, fondos de inversión o importes acumulados en planes de pensiones o seguros de vida | ² Cuota calculada para un préstamo de importe 163,740€ con una duración de 30 años y tipo de interés 2%. Salario medio neto calculado como el 70% del salario bruto del percentil.

02

No importa la capacidad de repago de la demanda solvente de menores de 35 años; Simplemente NO es rentable

Por qué las entidades financieras no dan crédito a esta demanda solvente?*

Las asimetrías de los modelos que calibran la valoración de la capacidad de pago de un deudor y los requerimientos de capital descartan al segmento en los esquemas actuales



*Hipótesis inicial considerando un valor de mercado de la propiedad de 150,000€. PD seleccionada para todos los casos del 2%. LGD dependiendo del LTV específico de cada operación y asumiendo un floor de 10%. Ponderaciones de riesgo y consumo de capital calculado aproximadamente utilizando las fórmulas reguladoras según el artículo 154 de la CRR.

**Consumo de capital y rentabilidad presentado como la suma del préstamo del banco más el préstamo de la aseguradora

03

Cuáles son las soluciones que otros países han articulado?

Distintos programas de ayuda para la compra de vivienda

	EEUU	CANADA	PAISES BAJOS	REINO UNIDO	ALEMANIA
Programa	FHA Loans ¹	CMHC Program ²	NHG Program ³	Help to Buy	KfW ⁴ 124
Descripción	El Gobierno proporciona garantías para los préstamos con condiciones menos estrictas	CHMC proporciona garantías para el tramo de LTV entre el 80% y 95%	El Gobierno proporciona garantías a préstamos hasta 310.000€	El Gobierno otorga liquidez hasta el 20% del valor de la propiedad	El Gobierno proporciona préstamos de hasta 50.000€ para la adquisición de vivienda
Participantes	Prestamista (Banco), FHA (garantía) y el Cliente	Prestamista (Banco), CMHC (garantía) y el Cliente	Prestamista (Banco), NHG (garantía) y el Cliente	Prestamista (Banco), Gobierno UK y el Cliente	Prestamista (Banco), KfW y el Cliente
LTV	Préstamo con un LTV hasta el 96,5% dependiendo del Estado	Por debajo de 500.000\$ - 95%, entre 500.000 y 1.000.000\$ - 90%	Préstamo hasta 310.000€ (LTV puede llegar a ser del 100%)	Hasta el 95%, 75% por el prestamista y 20% por el Gobierno	LTV reducido con la aportación de 50.000€ del Gobierno
Requisitos	3.5% de pago inicial y una calificación crediticia por encima de 580	5% de pago inicial, calificación crediticia mínima de 600, DSTI ⁶ de 35%	Requisitos estándar establecidos por el Instituto Nacional de la Familia	5% de pago inicial, la hipoteca no puede ser superior a 4,5 veces el ingreso del cliente	La liquidez no se puede utilizar para buy-to-let
% sobre el Total producción Hipotecaria ⁵	12,73%	12%	31,8%	1,35%	1,6%

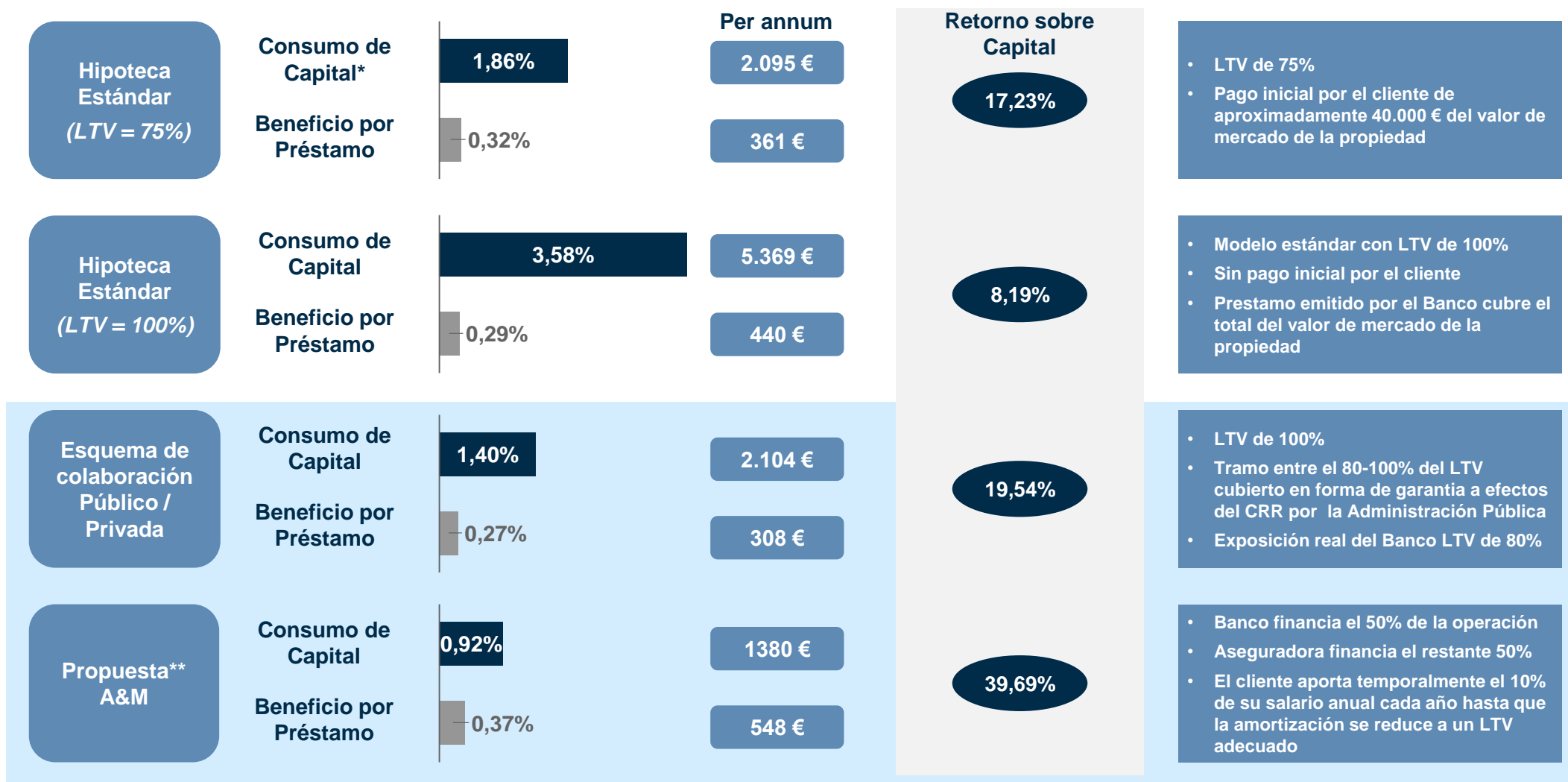
1. Federal Housing Administration Loans | 2. Canada Mortgage Housing Corporation | 3. National Mortgage Guarantee | 4. German Development Bank | 5. Datos de 2019 | 6. Debt Service To Income

04

Cuál es el esquema (si es que alguno) que puede aportar valor en el acceso a la vivienda en España para menores de 35 años?

Una de las claves es definir e implementar un esquema de financiación que mantenga/mejore la expectativa de rentabilidad del financiador*

Proponemos una alternativa a los sistemas público/privados más ágil y eficiente



*Hipótesis inicial considerando un valor de mercado de la propiedad de 150,000€. PD seleccionada para todos los casos del 2%. LGD dependiendo del LTV específico de cada operación y asumiendo un floor de 10%. Ponderaciones de riesgo y consumo de capital calculado aproximadamente utilizando las fórmulas reguladoras según el artículo 154 de la CRR.

**Consumo de capital y rentabilidad presentado como la suma del préstamo del banco más el préstamo de la aseguradora

Alvarez & Marsal

Companies, investors and government entities around the world turn to Alvarez & Marsal(A&M) when conventional approaches are not enough to activate change. Privately-held since 1983, A&M is a leading global professional services firm that delivers business performance improvement, turnaround management and advisory services to organizations seeking to transform operations, catapult growth and accelerate results through decisive action. Our senior professionals are experienced operators, world-class consultants and industry veterans who leverage the firm's restructuring heritage to help leaders turn change into a strategic business asset, manage risk and unlock value at every stage

© Copyright 2020

