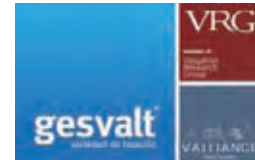


HIPOTECAS 2011

VIII

Encuentro Sectorial
sobre el Mercado Hipotecario
en España

Patrocina:



Colabora:



Organiza:



Próximas Jornadas - Cesine Formación

TASACION 2011

XVI Encuentro sobre
Tasación y Valoración en España
Febrero

SUPERCONGRESO 2011

III Foro Intersectorial del
Mercado Inmobiliario
Mayo

FRANQUICIAS 2011

III Encuentro Nacional de
Franquicias e Inversores
Octubre

INMOHOTEL 2010

VII Encuentro sobre
el Mercado Inmobiliario Hotelero
Marzo

INMOFONDOS 2010

III Foro de Negocio
entre Inversores
Junio

CONSULTORES 2011

X Encuentro sobre Consultoría
y Gestión de Patrimonio
Noviembre

VIVIENDA 2011

XIII Encuentro Sectorial sobre
la Vivienda en España
Abril

PROJECT 2011

XII Encuentro Sectorial sobre
Project Management en España
Agosto

SUELO 2011

XI Encuentro Sectorial sobre
Mercado de Suelo
Diciembre

BBVA Premio Hipotecas 2011



De izquierda a derecha, Santos González, presidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), entregando el premio Hipotecas 2011 a Ángel Cardo, director de Servicios Jurídicos de Adjudicaciones y Concursos de BBVA.

BBBVA ha sido este año la entidad premiada por **Cesine Formación y Jornadas** con su galardón *Hipotecas 2011* por su destacada trayectoria en el mercado hipotecario español. **Ángel Cardo**, director de Servicios Jurídicos de Adjudicaciones y Concursos de la entidad, recogió este galardón de manos de **Santos González**, presidente de la **Asociación Hipotecaria Española (AHE)** e inaugurador de la jornada. En sus palabras de agradecimiento, **Cardo** dedicó el premio al equipo comercial de **BBVA** y echando la vista atrás recordó que la entidad fue *“el primer banco en hacer una titulización de hipotecas en España”*.

El segundo banco español ha ganado un 9,4% más en 2010 alcanzando unos beneficios de 4.606 millones de euros gracias, sobre todo, a su consolidada presencia internacional.

Una vez asentadas las bases para unas óptimas expectativas de negocio, su objetivo es aumentar un 50% sus cuotas de créditos y depósitos en España durante los tres próximos años. Además es muy posible que continúe comprando nuevas sociedades para integrarlas en el grupo, según anunció su presidente, **Francisco González**, en la reciente presentación de los últimos resultados del banco. Al cierre del ejercicio de 2010 la entidad tenía concedidos créditos a sus clientes por valor de 348.253 millones de euros, un 4,8% más sobre los 332.162 millones de 2009. La morosidad del grupo terminó el año en el 4,1%, por debajo del 4,3% con el que cerró 2009. El riesgo contraído por **BBVA** con el sector promotor en España asciende a 16.608 millones, el 8% de su crédito a clientes españoles, con un ratio de morosidad en este sector del 21,3%.



De izquierda a derecha: Ángeles Aguilar, directora técnica de Gesvalt y moderadora de la primera mesa de debate, Jordi Paniello, presidente de AIF, Pedro Morón, profesor titular de Economía Aplicada de la UAM y Luis Leirado, entonces presidente de ATASA.

La banca replantea su política hipotecaria en un nuevo contexto

Más de 200 profesionales asistieron el pasado 20 de enero al VIII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Hipotecario en España "HIPOTECAS 2011", organizado por CESINE Formación y Jornadas y la revista Metros² y con el patrocinio de Garrigues, Krata, Finsolutia, Gesvalt, UCI, Garsa y Thirsa; y celebrada en el Auditorio Garrigues de Madrid. Las cifras del mercado hipotecario en 2010, las previsio-

nes de la agencia de calificación Fitch para la economía española, el análisis de la Asociación Hipotecaria Española sobre la normativa financiera que viene de Europa y la experiencia de empresas como Ahorro Corporación y BBVA centraron la atención del público en una jornada en la que los agentes del mercado definieron los condicionantes del mercado posterior a la crisis.



De izquierda a derecha, los componentes de la primera mesa de debate: Lorena Mullor, gerente de la AHE, Roberto Colomer, director general de UCI, Ángel Cardo, director de Servicios Jurídicos de Adjudicaciones y Concursos de BBVA, Ángeles Aguilar, directora técnica de Gesvalt, Óscar Gómez, consejero delegado de Garsa y Gonzalo Rincón, asociado de Garrigues.

Santos González, presidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), afirmó en la intervención inaugural de la jornada que *"la fortaleza de la demanda residencial española es un motivo de moderado optimismo en la actual coyuntura inmobiliaria"*, y añadió que las entidades financieras del país *"están preparadas para liderar el proceso de ajuste de precios de la vivienda que conduzca a la recuperación del sector"*. La AHE espera para 2011 un comportamiento de la actividad hipotecaria ligeramente más positivo que el observado en el transcurso de 2010, *"especialmente sustentado por la mejora de la financiación a hogares para adquisición de vivienda, ya que no se prevé una recuperación en el corto plazo de la financiación a las actividades inmobiliarias"*. La organización prevé que en el transcurso del año se vaya produciendo una reactivación de una parte de la demanda de vivienda que en los tres últimos años habría aplazado su decisión de compra como consecuencia de las incertidumbres sobre la evolución económica y los precios inmobiliarios. Además, la AHE detecta en su informe relativo a 2010 que a finales del ejercicio *"el stock de vivienda de obra nueva no vendida ha comenzado a consumirse como consecuencia del menor incremento de las viviendas terminadas"*.

Por otro lado, la prolongación de la política monetaria de corte expansivo llevada a cabo por el Banco Central Europeo ha permitido que a lo largo de 2010 los tipos de interés hipotecarios se hayan mantenido en niveles muy bajos, incluso *"registrando valores mínimos históricos durante el primer trimestre e iniciando posteriormente una suave corrección al alza"*,

según el análisis de la AHE, cuyo pronóstico es que los tipos sigan sin variación al menos hasta la segunda mitad de 2011. Como nota positiva la Asociación destaca el comportamiento de la ratio de dudosidad en el crédito a los hogares para adquisición de vivienda, *"que no sólo ha moderado su crecimiento, si no que ha descendido en los últimos trimestres"*. Complementando esta visión general del mercado hipotecario, intervinieron en la jornada diversos representantes de colecti-

La Asociación Hipotecaria Española confía en la fortaleza de la demanda residencial para estimular el mercado en 2011

vos profesionales relacionados con el sector como Luis Leirado, entonces presidente de la Asociación Profesional de Sociedades de Valoración (ATASA), y Jordi Paniello, presidente de la Asociación de Profesionales Asesores de Inversión y Financiación (AIF). Leirado destacó los retos que el entorno actual de incertidumbre plantea a los valoradores, *"obligados a dirimir cuál es el auténtico valor de mercado en transacciones a las que los agentes del mercado no siempre concurren por voluntad propia"*, mientras que Paniello destacó *"el importante cambio que impondrá en la intermediación financiera el proceso de regularización profesional al que va a someterse"*.

Roberto Colomer

Director general de UCI



Colomer ilustró las expectativas del mercado hipotecario en 2011 utilizando un elocuente titular de prensa que pronostica para este ejercicio “hipotecas igual de selectas pero más caras”. El directivo informó de las principales cifras del sector estimadas para el cierre del 2010: 754.000 hipotecas constituidas y 123.000 millones de euros en volumen de formalizaciones brutas, con descensos del 17% y el 25%, respectivamente. Además el ejercicio recién concluido “ha dejado la primera caída del saldo de crédito hipotecario conocida en el sector”. Aunque éste sigue superando el billón de euros, ha descendido un 1,5% en el último año y además presenta una importante proporción de cré-

ditos refinanciados. “2010 ha sido el año de las daciones en pago como 2009 lo fue de las reestructuraciones de deuda”, señaló el ponente, quien precisó que la morosidad en particulares ha tocado techo “aunque sigue en niveles muy preocupantes en el crédito promotor”. En cualquier caso, la clave del futuro es el precio de la deuda: “las entidades financieras no podemos vivir de espaldas al hecho de que España se financia a un precio 25 puntos por encima de Alemania”. Como respuesta, el ponente expuso un “decálogo hipotecario”, cuyo diagnóstico principal es que “el precio actual de las hipotecas ofrecido por las entidades españolas es insostenible ya que es demasiado bajo”.

Lorena Mullor

Gerente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE)



Mullor expuso las nuevas normas de fortalecimiento del sistema financiero recogidas en *Basilea III*, que traen consigo la elevación de los requisitos mínimos de capital y la introducción de un ratio de apalancamiento armonizado para las entidades financieras. Esta última medida pretende restringir el excesivo crecimiento de los balances y “se ha interpretado en el sector como un castigo al modelo de negocio hipotecario, si bien se va a aplicar con un periodo de prueba amplio hasta 2017”. Además, se establecen dos estándares mínimos para hacer frente a las tensiones de liquidez a corto y largo plazo: el ratio de cobertura de liquidez, muy dependiente de la deuda pública, y el requerimiento de financiación neta estable, con el objetivo

de evitar desfases entre la financiación de activo y de pasivo. “La introducción de ambos ratios puede suponer una respuesta adecuada siempre que su definición final no perjudique a los distintos instrumentos de financiación”, valoró la ponente. **Mullor** fijó la postura de la **AHE** sobre la intención de la **Comisión Europea** de crear un conjunto único de reglas de crédito hipotecario: a favor de introducir un porcentaje de financiación homogéneo pero en contra de fijar un porcentaje de esfuerzo común, porque excluiría de la financiación a determinados colectivos. Además, la ponente presentó la futura directiva europea sobre endeudamiento responsable, que fija las condiciones generales para la concesión y la intermediación en el crédito.

Óscar Gómez

Consejero delegado de Garsa



La externalización de servicios por parte de entidades financieras centró la ponencia del ejecutivo, quien afirmó que “el éxito de un proceso de outsourcing depende del establecimiento de un efectivo programa de seguimiento y control a la empresa que pasa a prestar una serie de servicios antes integrados en la estructura de la entidad financiera”. El ponente destacó que “la iniciativa y la responsabilidad del proceso en su conjunto debe partir de la alta dirección para que los objetivos se cumplan adecuadamente”, es decir, para que la externalización de servicios “cree valor por sí misma y se convierta una colaboración a largo plazo”. Además, contra la

creencia generalizada de que sólo se deben externalizar cuestiones administrativas y de poco valor, **Gómez** se preguntó: “¿Qué nos impide plantear la posibilidad de externalizar cualquier servicio de la compañía? ¿Por qué no externalizar en consultorías expertas la estrategia comercial de una compañía, o el producto financiero que quiera poner en el mercado, buscando diferenciarme de su competencia?”. Entre los servicios más susceptibles de externalización, está la gestión de carteras morosas, así como los procesos de refinanciación y consolidación y la gestión integral de recuperaciones por la vía amistosa o contenciosa.

Ángel Cardo

Director de Servicios Jurídicos de Adjudicaciones y Concursos de BBVA

Con 1.127 concursos de acreedores registrados en el tercer trimestre del 2010, un 37% de ellos en el sector inmobiliario, el sistema financiero español ha debido afrontar un importante porcentaje de créditos dudosos cuyo volumen “es mucho mayor que durante la crisis de los 90”. En el momento actual inciden sobre este fenómeno dos novedades normativas de calado, como las indicaciones sobre ejecución hipotecaria de la Ley de Enjuiciamiento Civil y la nueva Ley Concursal cuyo anteproyecto está actualmente en proceso de elaboración. Según señaló **Cardo**, “la ley actual ha disparado los concursos, éstos no suelen resolverse en menos de 500 días, y además hay muy pocas empresas que

logren superarlos”. El efecto inmediato del concurso para las entidades financieras es la paralización de los procesos de ejecución hipotecaria afectados. La alternativa a la que han recurrido ha sido la constitución de sociedades inmobiliarias con el fin de que éstas compren las viviendas que el banco se adjudica. El ponente lo resumió así: “Si no podemos cobrar la deuda ahora, están agotadas las posibilidades de refinanciación, el riesgo de concurso es importante y el riesgo de reintegración puede evitarse o mitigarse, es preferible optar por la compra, pues así frenamos la entrada de provisiones, reducimos el ratio de mora, anticipamos la venta del activo y el deudor disminuye su endeudamiento”.



Gonzalo Rincón

Asociado de Garrigues

Las operaciones de adquisición de Carteras crediticias con garantías hipotecarias se están incrementando en España y en los países del entorno europeo debido al actual contexto económico. Estas operaciones presentan tributación directa e indirecta; según los supuestos, intervienen el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD), el IVA y el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO). En las adjudicaciones en el marco de procesos de ejecución hipotecaria sujetas a TPO, se debe considerar, según señaló el asociado de **Garrigues**, que “en el hipotético caso de que la entidad adquirente de los créditos hipotecarios constituya una

nueva sociedad para el desarrollo de la actividad inmobiliaria a la que va a aportar los inmuebles, es recomendable que se ceda el remate en el plazo los veinte días siguientes al acto de subasta o con anterioridad”. En caso contrario, “se producirían dos transmisiones de inmuebles: primero la adjudicación judicial a favor del acreedor hipotecario y después la de éste a la sociedad de nueva constitución”. Al estar sujetas ambas al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas, la demora duplicaría el coste del impuesto. Por otro lado, el ponente precisó que “la cesión de remate mediante precio efectuada entre empresarios o profesionales es una operación sujeta a IVA”.



Juan David García

Senior director Structured Finance de Fitch Ratings

España fue durante unos años uno de los principales emisores de bonos en el mercado de titulización: colocó 100.000 millones de euros anuales en 2006 y 2007, sólo por detrás de Reino Unido, en todas las tipologías excepto en propiedad comercial. En la actualidad, España ha debido asumir el cierre de su mercado de emisión así como la volatilidad de sus bonos en las distintas categorías de rating. La perspectiva a medio plazo para los bonos españoles es “de estabilidad con pronóstico negativo para un 20% de sus bonos, concretamente los que en origen recibieron un rating medio o bajo”, según informó **García** adelantando datos del informe de **Fitch** publi-

cado en las primeras semanas de febrero. Detallando la tendencia por año de emisión, han sido las operaciones emitidas en los años de mayor actividad las que han sufrido una peor evolución. Como pronóstico general, **Fitch** deposita en España más confianza que en otros países europeos en apuros “por la fortaleza de su sector financiero, aunque la perspectiva es aún complicada con respecto al desempleo y la productividad”. A esto hay que sumar que el país “está muy expuesto a la evolución de los tipos de interés por el predominio del tipo variable” y que tendrá que asumir “una caída adicional de entre el 10 y el 15% en el precio de la vivienda”.



Antonio Carballo

Socio director de Vesta Asset Management



El ponente se preguntó si en España comenzará a venderse cartera hipotecaria en 2011, señalando directamente a las cajas por su baja actividad en este aspecto, y expuso los datos que muestran que desde 2005 se han vendido 9.330 millones de euros en este concepto, un 91% por parte de los bancos y sólo un 5% por parte de las cajas.

La solución pasaría por la iniciativa del regulador. *“El Banco de España debería impulsar la venta de activos no estratégicos en manos de las entidades financieras, que ha sido muy reducida en los dos últimos ejercicios, para evitar la devaluación general de los activos y para incrementar*

la liquidez, además de por una necesidad de gestión y por una cuestión de solvencia”.

Los componentes de una oferta son el coste de capital, el coste de gestión y el precio base y las claves para cerrar una transacción son la estructura de la operación y el precio, así como el contrato y la elección del activo.

No faltaron en la intervención de **Carballo** afirmaciones controvertidas en torno a los puntos neurálgicos del debate económico nacional.

“Las reformas macro se están haciendo a un ritmo mucho más lento del necesario y esto afecta negativamente al riesgo soberano”, señaló el directivo.

José Luis Moñino

Sudirector general de Gestión Inmobiliaria de Ahorro Corporación



Moñino abordó el futuro del sector inmobiliario frente al actual contexto de restricciones del crédito hipotecario, partiendo de un diagnóstico inicial según el cual *“el mercado se ha estrechado de manera significativa y estructural, ya que estábamos habituados a desarrollar 800.000 viviendas al año y hoy con suerte estamos en 150.000, de las cuales una gran parte provienen del pasado”.* Además, *“la tasa de paro ronda el 20% y no existen expectativas de reducción a corto plazo, las entidades financieras están pasando por un intenso proceso de reordenación y se ha paralizado la inversión en infraestructuras”.* Ahora bien, en cuanto se normalice el mercado se espera una demanda mantenida en el

entorno de las 300.000 viviendas al año, demanda que de momento se está embolsando. *“España necesita esa cifra de producción residencial anual para satisfacer su demanda de primera residencia, y en la situación actual no podemos construirlas porque falta liquidez: si ésta no llega de los bancos, tendrá que intervenir el Estado”*, afirmó el ponente, quien por otra parte advirtió que la sociedad *“debe entender que no todo el mundo puede acceder a una vivienda en propiedad”.* Los problemas, por otra parte, no terminarían en el sector residencial. Según **Moñino**, *“en España sobran 130 centros comerciales y el mercado de oficinas presenta también problemas muy graves de competitividad”.*

Íñigo Amiano

Director general de Krata



Algunas sociedades de tasación previeron en 2005 el rumbo que tomaría el sector inmobiliario, invirtieron en conocimiento estadístico, aceptaron someterse a la observación crítica de terceros y dieron con las mejores herramientas contra la incertidumbre, según defendió **Amiano**. En ese contexto nace la solución *Tasavalua* de **Krata**, *“especialmente sensible a las características sociodemográficas y al tratamiento de anómalos (datos o resultados inadecuados), lo que la convierte en la mejor herramienta competitiva en el entorno actual, que requiere disponer de soluciones para toda la vida del crédito”*, en palabras del directivo. **Amiano** también destacó el

Servicio de Seguimiento de Valor (SSV) prestado por la tasadora, y sustentado en una actualización estadística anual de los valores del mercado de vivienda asociada a las tasaciones propias y a las tasaciones anteriores realizadas por **Krata** u otras sociedades de tasación. Así, por cada tasación de vivienda terminada que la tasadora realiza, *“asumimos el compromiso de revisar anualmente o semestralmente y de forma automática las variaciones significativas en el mercado de los inmuebles tasados”*, emitiendo después los valores actualizados de aquellas operaciones que el cliente identifique que deben ser actualizadas.



Panorámica del numeroso público asistente a la jornada celebrada en el Auditorio Garrigues.

Nuno Espirito Santo Silva

Managing partner de Finsolutia

En su período expansivo, el mercado hipotecario creció “*gracias a hipotecas concedidas con altos porcentajes de financiación y porcentajes de esfuerzo, las cuales dejaban a las entidades financieras bajos márgenes de beneficio propiciados por un entorno altamente competitivo*”, en palabras del ejecutivo. El resultado es la proliferación de créditos fallidos en la actualidad. Como consecuencia, los bancos están obligados ahora a mejorar la rentabilidad de sus hipotecas. “*Las más recientes presentan el mayor reto, debido a que su margen de beneficio se mantiene estable mientras aumentan los costes de financiación*”. Además, las amortizaciones anticipadas están actualmente en mínimos históricos,

lo que aumenta la vida útil esperada de la hipoteca. Para complicar aún más la situación “*la caída del mercado inmobiliario ha llevado a muchos deudores a tener deudas superiores al valor de su patrimonio*”. **Espirito Santo** enumeró algunas alternativas de gestión para estas hipotecas, como la mejora de la estructura de financiación, creando estructuras mixtas y reduciendo los costes mientras se aumenta el *core capital* para restablecer la confianza del mercado. “*Es recomendable actualizar el diferencial de la hipoteca a diferenciales de mercado actuales, reducir la exposición a activos con problemas potenciales y mejorar el proceso de recobro reduciendo los costes aparejados*”, concluyó el ponente.



Gumersindo Ruíz

Catedrático de Política Económica de la Universidad de Málaga

El profesor **Ruíz** presentó de forma sintética el caso en que un fondo de titulación se adjudica inmuebles como resultado del impago de los préstamos con garantía hipotecaria que constituyen su activo. Este caso plantea la complejidad de que “*los fondos carezcan de personalidad jurídica y las gestoras de los mismos no tengan como objeto social, ni en ningún momento se lo hayan planteado, la gestión de inmuebles*”, según previno el ponente. **Ruíz** analizó el papel del cedente y de la gestora en el proceso de la adjudicación de inmuebles, así como las circunstancias del registro a nombre del fondo. También abordó el interés de los bonis-

tas y los condicionantes que introduce la estructura de calificación crediticia, argumentando que “*las decisiones de la gestora respecto a la gestión de los inmuebles adjudicados y su posible venta tiene que venir apoyada en un conocimiento técnicamente fundado del valor de esa cartera de inmuebles, lo cual también es de aplicación en el supuesto que se plantee la liquidación del fondo*”. Y todo ello puede entenderse “*en el ámbito del valor corriente de mercado del activo o en una coyuntura en la cual los mercados no funcionan por no cruzarse suficientes operaciones, como conocimiento de valor en un posible escenario futuro*”.



LOS PROTAGONISTAS DEL ENCUENTRO



De izquierda a derecha: **1:** Elena García Lacalle y José Miguel Ferreras, de BBVA, junto a Gustavo Sáiz, director general de TH. **2:** Ana M^a Arroso, directora de Control y Procesos, con Eva María Giménez de Juan de BBVA, Luis Carlos Calvo de Ibertasa y Paloma Pérez-Ugena, directora comercial de Ibertasa.



De izq. a dcha: **3:** Miguel Rueda, director técnico de Thirsa, Milagros del Monte, Javier Gutiérrez, director comercial de zona sur de Kutxa, Miguel Aguirre, de Thirsa, y M^a del Mar Domínguez, directora general y presidente de Thirsa. **4:** José Luis Moñino, subdtor. general de Gestión Inmobiliaria de Ahorro Corporación, Luis Leirado, entonces presidente de ATASA y Estanislao de Kostka de la Quadra-Salcedo, director técnico de Valtecnic. **5:** Juan David García y José M. Santos, senior director Structured Finance y managing director, respectivamente, de Fitch Ratings.



De izq. a dcha: **6:** Sergio Espadero e Isaac Cruz, director técnico y dpto. de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, José Luis de Lucio, del área de Promotores de Barclays, Pilar Hurtado, de Gesvalt, Joaquín Campos, dtor. de Proceso Hipotecario de Bankinter y Clara Isabel Tejerizo, director de zona del área comercial **7:** Ignacio Menéndez, dtor. gral. de Desarrollo de Negocio de Grupo BC de Asesoría Hipotecaria y Víctor Manuel Reino de Caixa Geral **8:** Ángel Bouzas, consejero delegado de Freedom Finance, junto a Juan Vilén y Javier Láinez, de Idealista.com



De izq. a dcha: **9:** José Antonio Jareño, consejero delegado de Instituto de Análisis Inmobiliario, Octavio Rueda Moltó, socio-gerente de Respuesta Inmobiliaria y Carlos Sanz, de Pledge Investments. **10:** José Manuel Cruz, pte. de Inversiones Cruz, Salvador Molina, pte. de Procom y José María Álvarez, pte. de Cesine Editorial y director de Metros² **11:** Emilio Vera, Isabel Giménez y Gerardo Artiach, de Cajamadrid.