

CESINE

# FORMACIÓN

Patrocina:



Colabora:



Organiza:



Madrid - 29 de enero del 2009

VI Encuentro Sectorial  
sobre el Mercado Hipotecario  
en España

# HIPOTECAS 2009

# SANTOS GONZÁLEZ

## Premio Hipotecas 2009



De izquierda a derecha, Santos González, subdirector general de Grupo Santander y vicepresidente de la AHE, recibiendo el premio Hipotecas 2008 de manos de Gregorio Mayayo, presidente de la AHE.

El encuentro sectorial *Hipotecas 2009* arrancó con el reconocimiento a uno de los más prestigiosos expertos en riesgo hipotecario del país y referente de excelencia profesional en el ámbito de las finanzas a lo largo de sus tres décadas de trayectoria, **Santos González**, subdirector general y responsable del negocio hipotecario de **Grupo Santander** y vicepresidente de la **Asociación Hipotecaria Española (AHE)**.

Entregó el premio a **Santos González** quien fuera su descubridor en el negocio bancario durante la década de los años

80 y hoy presidente de la **AHE**, **Gregorio Mayayo**, quien subrayó el protagonismo de **González** en algunos de los hitos que más decididamente han contribuido a la modernización del mercado hipotecario en España, como el generador automático de segundas hipotecas y el modelo de emergencia artificial para la selección del crédito hipotecario. En sus tres últimas ediciones, el encuentro de **CESINE Formación y Jornadas** dedicado al mercado hipotecario ha reconocido las aportaciones al sector de la **AHE**, **Banesto** y **AIG United Guaranty**.



Directivos de referencia en el sector acudieron al encuentro organizado por Cesine. De izquierda a derecha, Ángeles Aguilar, de Gesvalt e Iñigo Amiano, de Krata, moderadores de la primera y segunda mesa de debate, respectivamente; Belén López, de TTGH, Javier Ibáñez, de Castello Asociados y Ángel de Frutos, de Banco Sabadell, invitados al debate.

# Nuevo paradigma del riesgo en el mercado hipotecario español

¿Ha cambiado la crisis financiera internacional las reglas del mercado hipotecario? Banqueros, intermediarios, tasadores y promotores se han visto recientemente obligados a revisar los fundamentos de su negocio en un contexto internacional inédito. El alcance global y la profundidad de una crisis,

cuyas consecuencias pasan por redefinir la noción de riesgo hipotecario y precisar los límites de la libre economía de mercado. Sobre este nuevo escenario debatió el centenar de asistentes al VI Encuentro Sectorial sobre el Mercado Hipotecario en España convocado por CESINE Formación y Jornadas.



De izq. a dcha., los directivos integrantes de la primera mesa de debate: Ángel de Frutos, de Banco Sabadell, Luis Leirado, de Tinsa, Ángeles Aguilar, de Gesvalt, Santos González, de la AHE, Roberto Colomer, de UCI, Gonzalo Solana, de Garsa y Javier Ibáñez de Castello Asociados.

Un año más las principales personalidades del sector hipotecario español se dieron cita en el sexto encuentro auspiciado por **Cesine Formación y Jornadas** para pasar revista al estado del negocio ahora que la crisis ha puesto en evidencia todas las certezas de antaño. El apagón financiero mundial desencadenado desde los entresijos de los mercados secundarios de deuda ha puesto contra las cuerdas a empresas y familias. El análisis de los participantes en *Hipotecas 2009* ha cuestionado tanto los excesos especulativos como los remedios de urgencia planteados desde posiciones intervencionistas o nociones retrógradas del riesgo. La primera mesa de debate, moderada por **Ángeles Aguilar**, responsable de la dirección general técnica de la tasadora **Gesvalt**, abordó las consecuencias de la crisis sobre el mercado hipotecario con llamamientos como el de **Roberto Colomer**, director general de **UCI**, “a una necesaria política de estado contra la crisis”, así como a un cómputo urgente del stock de viviendas en manos de los promotores, “ya que se están hinchando las cifras al contabilizar licencias en vez de viviendas terminadas sin ven-

der”. **Ángel de Frutos**, director de negocio inmobiliario de **Banco Sabadell**, alertó del riesgo de redefinir el sector sin atender a las necesidades del mercado y animó a los promotores a “gestionar patrimonio en alquiler en vez de ventas” aprovechando de paso la línea de crédito puesta a disposición por el ICO para alentar el mercado de alquiler. **Javier Ibáñez**, socio fundador de **Castello Asociados**, abundó en el optimismo al demandar un enfoque más positivo a los procesos de refinanciación actualmente en marcha, manteniendo la posibilidad de garantizar la viabilidad de las empresas “combinando daciones de pago con compromisos a largo plazo”. La segunda mesa de debate estuvo coordinada por **Iñigo Amiano**, director general de **Krata**, quien hizo un llamamiento a la necesidad de contar con mejores herramientas de detección de riesgos, en especial desde que es obligatorio por ley conocer el grado de estabilidad del valor de las carteras hipotecarias, y dio paso a un segundo segmento del encuentro centrado en las recuperaciones de crédito, la gestión de la morosidad y el futuro de la intermediación financiera.



De izq. a dcha., los directivos integrantes de la segunda mesa de debate: Belén López, de TTGH; André Mutter, de Eurohypo; Antonio Carballo, de Genworth Financial; José Piera, de AIF; Iñigo Amiano, de Krata; Eduardo Alonso, de ANGEKO; César Barrasa, de Proactiva Asset Management y Javier López, de CreditServices.

## Santos González

Vicepresidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE)



La desaceleración del mercado hipotecario, que ha pasado de un dato de crecimiento del 16% en 2007 a otro del 4% en 2008, *“ha respondido directamente a la falta de liquidez provocada por la crisis, poniendo fin a una etapa en la cual las hipotecas actuaron como palanca de crecimiento de la economía familiar”*, según expuso el vicepresidente de la AHE. Además, la crisis financiera desencadenada por el fenómeno *subprime* *“se ha agravado ahora con una crisis de confianza mucho más preocupante”*. Una de las consecuencias es que la percepción del riesgo inmobiliario por parte de las entidades financieras se ha agravado notablemente, y a partir de ahora

*“éstas exigirán al sector empresas más capitalizadas, menos endeudadas y menos atomizadas”* y a la sociedad *“compradores que sean antes ahorradores”* en un nuevo contexto caracterizado por *“la vuelta a la racionalidad”* después de *“una debacle de la solvencia auspiciada por el sobreendeudamiento”*. Según **González** jugarán a favor del mercado inmobiliario la bajada de los tipos de interés y una demanda estructuralmente alta *“que se reactivará conforme se recupere el empleo, si bien las promotoras deberán encontrar un nivel equilibrado de precios con capacidad de reactivar esa demanda”* sin perder de vista su estructura de costes.

## Luis Leirado

Director general de Tinsa



Antes de abordar la evolución reciente de los precios de vivienda en España, **Leirado** reivindicó la diversidad de servicios de las sociedades de tasación y la importancia de las labores de dación de pago y de las valoraciones patrimoniales en el contexto actual. Según los datos presentados por el ponente, la actividad de las tasadoras ha caído a niveles de 2003 con un descenso del 31% en el número de valoraciones de inmuebles realizadas en el último ejercicio, con una caída aún más acusada del 35% en elementos residenciales y menos grave en la valoración de terrenos, que ha experimentado un retroceso del 17%. *“El ámbito de la valoración debe asumir ahora la necesidad de un análisis profundo en los informes, con*

*herramientas informáticas más potentes y un refuerzo de las funciones de control”*, aseveró **Luis Leirado**, *“sin perder de vista que la norma de referencia para el sector el España, la ECO 803, es muy precisa y compatible con otras normas internacionales”*. El directivo se refirió también al índice general desarrollado por **Tinsa** para analizar los precios de vivienda nueva, con una caída en el último año del 8,8%, si bien el índice referido a las áreas metropolitanas ha caído hasta el 10,2% y el de la costa mediterránea hasta el 14,3%, mientras que retrocedía un 8,1% en las capitales y grandes ciudades, *“confirmando así un cambio de signo patente desde marzo del 2008 y anunciado desde el otoño del 2005”*.

## Gonzalo Solana

Secretario general técnico de Garsa



Entre los servicios externalizados desde entidades financieras a empresas como **Garsa** despuntan en este momento *“los de gestión de carteras morosas, con la aportación a cada entidad financiera de las soluciones más adecuadas a su caso, entre las que se encuentran la reclamación de la deuda vencida, la refinanciación, la consolidación y la gestión integral de recuperaciones por la vía amistosa o contenciosa”*, según expuso el secretario general técnico de **Garsa**. En los servicios para daciones en pago de deuda, se aportan también servicios relacionados como la gestión del inmueble adjudicado, la administración de los bienes resultantes y su puesta en venta,

así como el seguimiento de las acciones de comercialización. El directivo de **Garsa** pasó revista a las razones por las cuales la externalización de procesos se impone por la lógica de la rentabilidad entre las entidades financieras, que deben preguntarse *“si merece la pena dimensionarse para atender actividades y procesos que son coyunturales o es preferible confiar estos servicios a empresas especializadas en soluciones integrales para cada proceso y fase del ciclo de vida del crédito desde su origen hasta su fin”*, mediante un proceso que les permita ajustar su estructura de costes convirtiendo costes fijos en variables de la forma más competitiva posible.

**Roberto Colomer**

Director general de UCI

“La crisis ha cambiado para siempre el paradigma de que las instituciones financieras no pueden quebrar”, sostuvo **Colomer** al comienzo de su intervención. Ahí están para demostrarlo los casos de Islandia y Bélgica, “con bancos arruinados por sumas mayores que el PIB de sus países” o la insólita nacionalización del **Royal Bank of Scotland** como hitos de un fallo sistémico en cadena “cuyo tipping point o punto de contagio fue la quiebra de **Lehman Brothers**”, el cuarto banco de inversión de Estados Unidos. Como resultado, “cabe esperar una mayor supervisión del sector financiero en lo sucesivo, que alcanzará a los mercados secundarios sin cercenarlos, ya que éstos son necesarios para dotar de liquidez al sistema y han tenido un enorme protagonismo en los últimos años”, hasta el punto de que “los instrumentos opacos o no regulados conforman un mercado entre tres y cua-

tro veces más grande que el mercado financiero convencional”. El ponente opuso la diligencia de los bancos españoles a la aplicación “conservadora” por parte de los bancos europeos de las nuevas obligaciones sobre valoración constante de carteras derivadas de las nuevas normas contables internacionales, y criticó la “distorsión competitiva y la desconfianza pública” que han generado los planes de rescate ofrecidos por los gobiernos europeos a los bancos. “Los más beneficiados en bolsa han sido los que más ayudas han recibido, mientras que el Santander ha hecho una ampliación de capital a pecho descubierto y no se ha visto recompensado en su cotización”. **Colomer** advirtió que se están mezclando conceptos, ya que los bancos españoles no han requerido inyecciones de capital sino que se les ha facilitado líneas potenciales de crédito.



**Colomer: “los mercados secundarios de deuda han aportado una liquidez necesaria en el sector financiero”**

**González: “El sector financiero va a exigir empresas inmobiliarias más capitalizadas y menos atomizadas”**

**César Barrasa**

Director general de Proactiva Asset Management

Después de preguntar a la sala por la existencia en España de productos financieros asimilables a las hipotecas subprime, **Barrasa** afirmó que “con una tasa de temporalidad en el empleo superior al 30%, es evidente que en España se han concedido hipotecas a gente sin ingresos estables”. Las restricciones financieras al sector inmobiliario sólo comenzaron en septiembre del 2008 como reacción a un esfuerzo hipotecario de las familias españolas en cotas de más del 40%. Con un índice de morosidad elevado y en crecimiento, la situación no presenta ahora visos de mejora: “a medida que baje el euribor no se va a reactivar la demanda de vivienda por los efectos de la crisis de confianza y porque el nivel adquisitivo ha descendido a causa del paro. La bajada de tipos de interés sólo beneficia a quienes ya están hipotecados”, previno el ponente, quien alertó del riesgo de la excesiva

concentración del endeudamiento en el sector inmobiliario, ilustrándolo con cifras que demuestran que “entre 1992 y 2008 la financiación a actividades inmobiliarias se multiplicó por 30,9 y pasó de 10.199 millones de euros a 315.144 millones de euros”. El sector inmobiliario se enfrenta ahora a serias incertidumbres: en el segmento residencial “por haber creído que la demanda sería eterna” iniciado entre 1998 y 2006 una media anual de viviendas que superó en España a la suma de las cifras de promedio de Reino Unido, Francia y Alemania. El segmento de oficinas se enfrenta según **Barrasa** a desequilibrios similares, como el segmento de retail, ya que “en los últimos años uno de cada cuatro metros<sup>2</sup> de centros comerciales ha sido desarrollado en España, y se ha perdido de vista que el problema de los centros “no es tanto comercializarlos como recomercializarlos”.



## José Piera

Vicepte. de la Asociación de Profesionales Asesores de Inversión y Financiación (AIF)



El ponente abordó el largamente esperado proyecto de ley de intermediación financiera actualmente en trámite parlamentario, lamentando que la figura del intermediador de crédito vaya a ser regulada desde el ámbito del consumo cuando estos profesionales habrían preferido “*ser asimilados al sector financiero o al de seguros*”. Las empresas intermediadoras de crédito deben además exponerse a la disparidad de criterios de las diversas comunidades autónomas en sus respectivas regulaciones sobre esta parcela de actividad económica. Entre las ventajas enumeradas por el ponente con respecto al proyecto legislativo están “*la obligación para estas*

*empresas de registro y suscripción de un seguro de responsabilidad civil o aval bancario, la resolución extrajudicial de los conflictos que origine su actividad mediante el sistema arbitral de consumo y las garantías de transparencia y reconocimiento profesional derivadas de la norma*”. También expuso **Piera** algunos inconvenientes de la ley, “*como el plazo excesivo fijado para facilitar la información previa al contrato de intermediación, de 15 días, la obligación de los intermediarios independientes de presentar al cliente tres ofertas vinculantes de entidades de crédito y la ausencia de disposiciones en el texto sobre la cualificación del intermediario*”.

## Antonio Carballo

Director general de seguros de crédito hipotecario de Genworth Financial



“*El baile no ha hecho más que comenzar*”, sentenció **Carballo** al comienzo de su exposición, pronosticando un próximo nuevo repunte de la morosidad. En opinión del directivo, “*ningún sector financiero es sólido, tampoco el español. Un banco es insolvente por definición, ya que toma a corto y presta a largo*”. Y aún más: el mercado hipotecario español “*no puede ser de reposición: el segmento de alto riesgo crediticio está aquí para quedarse*”. Si bien este segmento ha estado tradicionalmente concentrado en un segmento, el de los inmigrantes, sin historial crediticio, se han extendido en los últimos años “*elevadas tasas de esfuerzo con cierta relajación en los criterios de concesión, en*

*un contexto de tipos de interés mínimos y elevados plazos de financiación*”, según el análisis de este directivo, quien exhortó a los bancos a buscar socios en el segmento asegurador para reducir el riesgo: “*se ha incrementado el riesgo, pero también la necesidad de transferirlo y remunerarlo reposicionando el seguro hipotecario con mejores contratos*”. Como referencia, Canadá, donde para tratar con el segmento de alto LTV los bancos están obligados por ley a suscribir un seguro hipotecario público-privado: “*el resultado es un país con una baja morosidad histórica*”. El ponente concluyó afirmando que el seguro hipotecario “*debe desbancar definitivamente a las garantías personales*”.

## Eduardo Alonso

Presidente de la Asociación Nacional de Entidades de Gestión de Cobro (ANGECO)



El importante crecimiento de la tasa de morosidad en el sector financiero en la presente coyuntura económica ha puesto de actualidad el trabajo de las empresas representadas por la **Asociación Nacional de Entidades de Gestión de Cobro (ANGECO)** formada por 35 compañías. “*Nuestro trabajo de apoyo a entidades financieras en la gestión de recobro de carteras hipotecarias ha revelado zonas con una alta concentración de crecimientos de morosidad como Cataluña, la Comunidad Valenciana y Murcia, junto a la Costa del Sol y las Islas Canarias*”, explicó **Alonso**, para quien incide directamente en esta situación el ajuste de precios en el mercado de la vivienda, “*con la problemática*

*específica del colectivo no residente y del mercado de segunda residencia cuando el valor de tasación del inmueble es menor que el importe de la deuda impagada*”. Las empresas de **ANGECO** asumen la gestión de estas situaciones de morosidad desde la primera cuota impagada, analizan el comportamiento histórico de pagos del deudor, averiguan el motivo del impago y el estado de la vivienda hipotecada y finalmente negocian una solución: si el deudor tiene capacidad de pago se le ofrece una refinanciación; si no la tiene, se opta por la dación en pago, “*anticipando la tenencia del bien al tiempo que se ahorran costes judiciales*” o bien se procede a la adjudicación judicial.

# LOS PROTAGONISTAS DEL ENCUENTRO



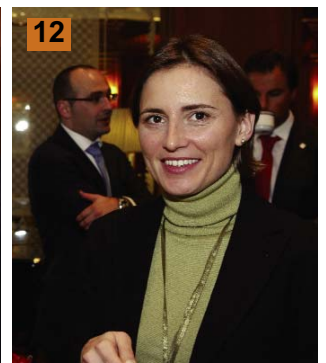
**1:** De izquierda a derecha: Isaac Cruz, responsable de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, M<sup>a</sup> Ángeles Navarro, dtora. comercial de Krata, José Manuel Ferrer, responsable de Tasaciones de BBVA, y Elena García Lacalle, técnico de tasaciones de BBVA. **2:** Felipe Rufino, consejero delegado de Krata. **3:** José María Álvarez, editor de Metros<sup>2</sup> y Santos González, vicepresidente de la AHE.



**4:** De izq. a dcha.: Rosa Morán y Elena Serrahima, delegada en Madrid y dtora. del área de Bancos de Tinsa, respectivamente. **5:** Tomás Poveda, Government Relations Manager de Genworth Financial. **6:** Clara Tejerizo, dtora. de área comercial de Madrid y Pilar Serrano, del área de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, junto a Pedro Escudero, dtor. corporativo de Real Property Advisors, y Carlos Sanz, dtor. comercial de Gesvalt.



**7:** De izq. a dcha.: Ángel Bouzas, consejero delegado de Freedom Finance, y M<sup>a</sup> del Mar Domínguez, dtora. general de Thirsa. **8:** Lluís Candela, dtor. gral. de Alia Tasaciones. **9:** Gustavo Sáiz, dtor. gral. de Tasaciones Hipotecarias y Estanislao de Kostka de la Quadra-Salcedo, consejero-dtor. técnico de Valtecnic.



**10:** De izq. a dcha.: Juan Fernández Aceytuno, dtor. gral. adjunto de Sociedad de Tasación, Manuel Gandarias, pte. de la Asociación de Antiguos Alumnos del MDI, y Antolín Arquillo, dtor. gral. de Valtecnic. **11:** Ramón Oliver, senior manager de G.E Money Bank y Javier Laínez, dtor. de Operaciones de Packager Hipotecario. **12:** Mónica Sapena, jefe de Lenders & Investors de EC Harris.

# JORNADAS DE FORMACIÓN

**Encuentros profesionales**

Organizado por:



Con la colaboración de:



Más información en:

**CESINE, Formación y Jornadas**  
C/ Doctor Esquerdo, 47. 1º D. 28028 Madrid

Teléfono: **91 574 52 09**  
Fax: **91 574 38 13**  
E-mail: **formaclon@metros2.com**  
Web: **www.metros2.com**

## PROGRAMA DE ACTOS

### HIPOTECAS 2010

VII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Hipotecario en España  
*Madrid, Enero*

### TASACIÓN 2010

XV Encuentro Sectorial sobre el Mercado de la Tasación y la Valoración en España  
*Madrid, Febrero*

### INMOHOTEL 2009

V Encuentro Sectorial sobre el el Mercado Inmobiliario aplicado al Sector Hotelero en España  
*Madrid, Marzo*

### INMOSUR 2009

III Encuentro Sectorial sobre el Mercado Inmobiliario en Andalucía  
*Málaga, Marzo*

### FONDOS DE INVERSIÓN 2009

I Encuentro sobre Fondos de Inversión en España  
*Madrid, Abril*

### INMOSEGUR 2009

XI Encuentro Sectorial sobre Seguros y OCT aplicado al Sector Inmobiliario y de la Construcción  
*Madrid, Mayo*

### MICAT 2009

VII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Inmobiliario en Catalunya  
*Barcelona, Junio*

### VIVIENDA 2009

XI Encuentro Nacional sobre la Vivienda, los Servicios a la Comunidad y la Nueva Edificación  
*Madrid, Julio*

### PROJECT 2009

XI Encuentro Sectorial sobre Dirección Integrada de Proyectos  
*Madrid, Septiembre*

### CONSULTORES 2009

VIII Encuentro Sectorial de Intermediación y Consultoría Inmobiliaria  
*Madrid, Octubre*

### OPTIMIZA 2009

I Encuentro sectorial sobre optimización y gestión del patrimonio inmobiliario  
*Madrid, Octubre*

### INMOLOGIS 2009

VI Encuentro Sectorial sobre el Mercado Inmobiliario aplicado al Sector Logístico e Industrial  
*Madrid, Noviembre*

### SUELO 2009

XI Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España  
*Madrid, Diciembre*