

HIPOTECAS 2010

Colaborador Especial:



Patrocinadores:



GARRIGUES



www.garsa.com



Financiamos Tu Casa



Valoración y Tasación



KRATA S.A.



gesvalt



VRG

Colaboran:



Organiza:



Formación y Jornadas

Medio:



Revista inmobiliaria y de la construcción

VII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Hipotecario en España

Madrid, 26 de enero del 2010

TASACIÓN 2010

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

INMOHOTEL 2010

VI Encuentro sobre el Mercado Inmobiliario aplicado al Sector Hotelero
Madrid, Marzo

VIVIENDA 2010

XII Encuentro Nacional sobre la vivienda en España
Madrid, Abril

INMOSEGUR 2010

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

INMOFONDOS 2010

II Foro de Negocio entre Inversores
Madrid, Junio

MICAT 2010

VII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Inmobiliario en Catalunya
Barcelona, Julio

PROJECT 2010

XII Encuentro Sectorial sobre Dirección Integrada de Proyecto
Madrid, Septiembre

FRANQUICIAS 2010

I Foro Nacional de Inversores en el Sector de la Franquicia
Madrid, Noviembre

OPTIMIZA 2010

I Encuentro Sectorial sobre Consultoría, Optimización y Gestión del Patrimonio Inmobiliario
Madrid, Noviembre

FACILITY 2010

I Encuentro Intersectorial sobre Facility Management
Madrid, Noviembre

SUELO 2010

XI Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo
Madrid, Diciembre

HIPOTECAS 2011

VII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Hipotecario
Madrid, Enero

UCI

Premio Hipotecas 2010



De izquierda a derecha, Santos González, presidente de la Asociación Hipotecaria Española, entregando el premio Hipotecas 2010 a Roberto Colomer, director general de UCI.

CESINE Formación y Jornadas ha entregado su premio *Hipotecas 2010* a la empresa **Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI)**, uno de los principales referentes del sector hipotecario español. Recogió el premio su director general, **Roberto Colomer**, quien ocupó diversos cargos en la compañía desde su incorporación a la misma en 1989 hasta adquirir sus responsabilidades actuales sobre el negocio en España, Portugal y Grecia. Licenciado en Administración y Dirección de empresas, **Colomer** inició su actividad profesional en el **Banco de Bilbao** y posteriormente fue nombrado director de Informática del **Banco Internacional de Andorra (Grupo BBVA)**. Actualmente compagina la dirección de UCI con la presidencia de la **Red Inmobiliaria Comprarcasa** en España y Portugal. Además es asesor externo al Consejo de Administración de **BNP Real Estate España** y miembro de la Junta Directiva de la **Asociación Hipotecaria Española (AHE)**. Ha recibido el *Special Achievement Award* del **Council for Residential Specialist** de la NAR de EE.UU. y la medalla de **FIABCI España (Federación Internacional de las Profesionales Inmobiliarias)**.

La empresa distinguida por CESINE con su premio *Hipotecas 2010*, **Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI)**, es el Establecimiento Financiero de Crédito (EFC)

líder en financiación inmobiliaria a través de profesionales del sector inmobiliario.

Cuenta con 33 agencias en España, siete en Portugal y tres en Grecia. Inició su actividad en España en 1989 integrada dentro del **Banco Central**. Cumplidos veinte años de existencia, y tras su alianza con **BNP Paribas Real Estate**, se encuentra consolidada como una de las principales gestoras de créditos hipotecarios de España, con un saldo vivo gestionado superior a 13.000 millones de euros y más de 850 empleados.

En anteriores convocatorias, el encuentro de **CESINE Formación y Jornadas** dedicado al sector hipotecario ha premiado la trayectoria de la **AHE**, **Banesto** y **AIG United Guaranty**, así como la de **Santos González**, actual presidente de la **Asociación Hipotecaria Española (AHE)**, quien en esta ocasión se encargó de entregar el galardón a **Roberto Colomer**. En una breve intervención tras entregar el premio, **González** aseguró que la economía española tiene ante sí un año “*difícil pero apasionante*” con retos pendientes como la reordenación del sistema bancario español y la recuperación de un sector inmobiliario “*irreemplazable*” para la economía española, tareas para las cuales recomendó a los asistentes “*trabajo duro y una definición rigurosa de líneas estratégicas de actuación*”.

Claves para la recuperación del mercado hipotecario español

Los primeros atisbos de recuperación del mercado hipotecario permiten anticipar un 2010 más benigno para el sector que el ejercicio precedente. No obstante, las entidades financieras españolas tienen frente a sí el reto decisivo de la reordenación del sistema bancario y la recuperación de un

crédito promotor en suspenso. La actual coyuntura del sector hipotecario fue analizada al detalle ante doscientos invitados en Hipotecas 2009, encuentro patrocinado por Tinsa, Garrigues, UCI, Garsa, Thirsa, Krata y Gesvalt con la colaboración de las principales organizaciones profesionales del sector.



De izquierda a derecha, los componentes de la primera mesa de debate: Óscar Gómez Sanz, consejero delegado de Garsa, Roberto Colomer, director general de UCI, Angeles Aguilar, directora técnica de Gesvalt y moderadora de la mesa, Luis Leirado, director general de Tinsa e Isabel Arias, asociada de Garrigues.

Según datos recientes publicados por el **Instituto Nacional de Estadística (INE)**, el número de hipotecas para viviendas constituidas durante el pasado mes de noviembre fue de 52.043, lo que supuso un crecimiento del 1,8% respecto al mismo mes del 2008 y el primer incremento interanual que se registra desde abril del 2007. Al comparar el número de hipotecas constituidas entre enero y noviembre del 2009 con el mismo periodo del 2008 se observa un descenso del 23,2%. No obstante, el anhelado repunte interanual registrado en noviembre ha propiciado un atisbo de optimismo al arranque del *VII Encuentro sobre Mercado Hipotecario* organizado por **CESINE** y estructurado en dos mesas de debate: una dedicada al marco actual del mercado hipotecario y la otra a los retos de futuro para el sector.

Según el análisis de cierre del ejercicio de la **Asociación Hipotecaria Española (AHE)**, todo parece indicar que una parte sustancial de la actividad hipotecaria de 2009 “ha ido destinada a financiar otros conceptos distintos a la finalidad inmobiliaria y ha cubierto las necesidades de liquidez y solvencia de muchos de los agentes con dificultades económicas”. Para 2010, la AHE pronostica “un crecimiento del saldo hipotecario en tasas similares a las registradas para el conjunto de 2009, junto a una evolución de los tipos de interés que, unida al ajuste en precios que ha ido experimentando el mercado inmobiliario, proporcionará un incremento de la transaccionalidad” gracias a su conjunción “con una demanda estructuralmente fuerte que está buscando su equilibrio en términos de precio y financiación”.

El pronóstico de la organización también indica que durante este año los tipos de interés continuarán en valores mínimos, “si bien su evolución mensual es susceptible de registrar

movimientos al alza ante posibles cambios de política monetaria”. Por esta razón es previsible que para el conjunto del año se observe una trayectoria de los tipos de interés con una pendiente inversa a la registrada en 2009, alcanzando en el primer trimestre valores muy similares a los actuales e iniciando una corrección al alza en los meses centrales del año.

CRÉDITO PROMOTOR Y VALORACIÓN

Con estas premisas arrancó la jornada *Hipotecas 2010*, cuyos primeros ponentes realizaron algunas observaciones que fueron objeto de posterior debate. El director general de **Tinsa**, **Luis Leirado**, abordó una cuestión relevante y de plena actualidad como es la independencia de las sociedades de tasación, recalcando que “en el modelo español los consejos de administración de las sociedades de valoración ya están muy desligados de la práctica rutinaria de los valoradores”.

Sobre la situación de las entidades financieras españolas, **Roberto Colomer**, director general de **UCI**, advirtió que “las medidas excepcionales de liquidez sin límite del BCE están a punto de terminar”, lo que obligará a afrontar “el índice de dudosa más descontrolado que es el correspondiente a la actividad inmobiliaria”. En relación a este índice, el directivo observó que “los bancos han gestionado mejor el crédito promotor, mientras que en créditos a particulares se ha observado un mejor comportamiento de las cajas”, las cuales “han corrido demasiados riesgos en el sector inmobiliario con el ánimo de mantener su cuota de mercado”. **Colomer** expresó además su deseo de que “el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), no se utilice para volver a las andadas sino para imponer un nuevo marco de competencia acorde al contexto económico”.

Luis Leirado

Director general de Tinsa



Tras dos años de crisis, “*las tasadoras españolas mantienen un modelo societario consolidado y homologable internacionalmente*”, según defendió **Leirado**. Estas sociedades “*han demostrado ser tremendamente competitivas en coste y muy rápidas en realizar valoraciones complejas*”. Al mismo tiempo, han prestado un servicio al conjunto de la sociedad publicando estadísticas de precios y consolidando “*un modelo de responsabilidad social sometiendo a un marco de supervisión estricto*”. Por tanto, “*el modelo español de valoración ha demostrado sobradamente su validez*” y aunque “*se han cometido errores*” la situación actual “*evidencia simplemente problemas propios de la valoración en mercados inactivos*”. El ponente subrayó además la complicación de haber pasado

“*de un marco normativo cerrado a la confluencia de la Ley del Suelo, el texto refundido actual de la Ley 41/2007 sobre mercado hipotecario y la circular 4/2004 de 2 de diciembre del Banco de España sobre normas de información financiera pública y reservada, sumadas a la apelación en el Anteproyecto de Ley de Economía Sostenible a la necesaria independencia de las valoraciones*”. **Leirado** se preguntó si es necesaria más regulación en el sector antes de advertir que debería plantearse “*con cuidado y en sordina, pues ya hay muchas normas superpuestas*”, admitiendo sin embargo que “*la valoración de activos en aplicación de las nuevas normas de información contable para empresas cotizadas o no cotizadas ha abierto una abanico potencial de negocio muy amplio*”.

Roberto Colomer

Director general de UCI



Según los datos ofrecidos por el directivo de **UCI**, las cifras de contratación del mercado hipotecario español han vuelto a niveles del 2003 aunque con importantes diferencias, como “*un peso actual de las refinanciaciones mucho mayor que entonces*” por lo que “*la estructura del mercado hipotecario ha cambiado totalmente*”. Entre enero y septiembre del 2009 se formalizaron hipotecas por valor de 128.484 millones de euros, “*con lo que la previsión de formalización bruta para el conjunto del año es de 170.000 millones, un 10% por debajo de la cifra del 2008 y muy lejos de los 328.000 millones alcanzados en 2006*”. En número de hipotecas el descenso es menor: aproximadamente un 6%, registrando una cifra de 702.764 hipotecas entre enero y septiembre del 2009 y reflejando tenden-

cias a la baja tanto en el importe medio como en los porcentajes de financiación. En cuanto al volumen de crédito hipotecario, alcanza los 1.097.913 millones de euros, lo que permite diagnosticar “*una completa estabilización del saldo vivo que debe ponerse en relación a su vertiginoso crecimiento previo, ya que en los últimos diez años (1999-2009) se ha multiplicado por cinco con crecimientos sucesivos del 23%, el 15%, el 4% y el 0,9% entre 2006 y 2009*”. Mientras tanto, la mayor bajada histórica de tipos de interés también ha tenido lugar en 2009, tal y como recalcó **Roberto Colomer**, “*posibilitando 5.200 euros de descuento en la hipoteca media y permitiendo al sector hipotecario una recuperación de márgenes financieros para compensar un mal año en términos de provisiones*”.



Panorámica del auditorio Garrigues durante la celebración del VII Encuentro Sectorial sobre Mercado Hipotecario en España.

Isabel Arias

El último paso para la recuperación de la deuda una vez agotadas las vías extrajudiciales, fue la materia escogida por la asociada de **Garrigues** para su participación en *Hipotecas 2010*. La ponente se basó en los títulos del libro III de la *Ley de Enjuiciamiento Civil* que regulan el proceso de ejecución forzosa. Allí se establece que éste ha de venir fundado necesariamente en un título ejecutivo, “que puede tener naturaleza judicial o extrajudicial, como en el caso de las escrituras públicas y las pólizas de contratos mercantiles o los títulos de obligaciones emitidos por empresas”, según expuso la abogada. Entre las acciones posibles para ejecutar una hipoteca, están la ejecutiva ordinaria, la especial hipotecaria y la acción de ejecución extrajudicial, que ha de realizarse ante notario y con arreglo al reglamento hipotecario. **Arias** describió el inicio del procedimiento de ejecución, los documentos que deben acompañar la deman-

da, la designación del tribunal competente y los agentes que pueden estar implicados en el proceso (acreedor, deudor, hipotecante no deudor, tercer poseedor, etc). La cuantía expresada en la demanda de ejecución debe ser “*la principal de la deuda e intereses liquidados al cierre del saldo deudor; más previsión para intereses, costas y gastos de la ejecución, dentro de los límites de la responsabilidad hipotecaria de la finca*”. La oposición a la ejecución hipotecaria debe plantearse ante el juez en el plazo de diez días desde la notificación del auto. Transcurridos 30 días del requerimiento de pago y cumplidos todos los requisitos, se procede a la enajenación del bien hipotecado mediante subasta judicial. Posteriormente, se produce la adjudicación de los bienes y el pago al acreedor. Finalmente, “*si la ejecución no cubre la deuda, se admite la posibilidad de continuar la ejecución con el embargo de otros bienes del deudor*”.



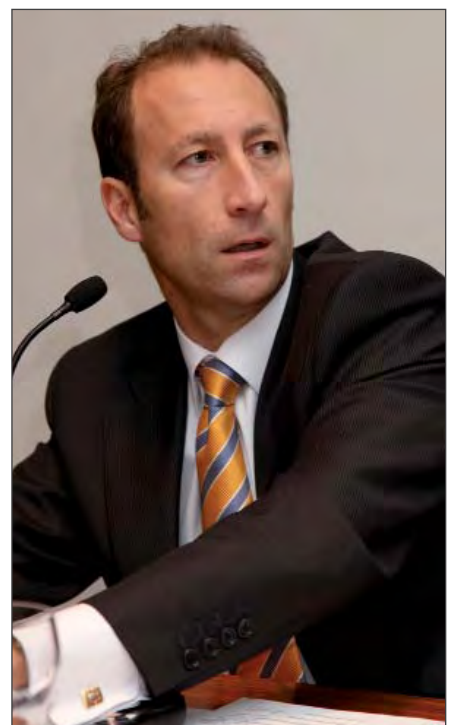
En 2009 el saldo vivo hipotecario se ha estabilizado después de multiplicarse por cinco en los últimos diez años

El principio de endeudamiento responsable presidirá las futuras políticas de integración de los mercados hipotecarios europeos

Óscar Gómez Sanz

El ejecutivo de **Garsa** explicó las perspectivas de externalización de servicios por parte de entidades financieras en un contexto de crisis “que debe ser asumido como argumento de evolución”, ya que “ahora menos que nunca merece la pena que dediquen recursos a tareas sin valor añadido distintas de su actividad principal”. Al dar el paso de sacar fuera de su estructura algunas de las tareas que desempeña, la entidad financiera debe advertir que “el modelo de aporte de poco valor pero barato, propio de la externalización vertical, no tiene futuro”. Por tanto, debe optar por aquellos agentes externalizadores “que vayan a convertirse en socios en la búsqueda de eficiencia, capaces de aportar mejoras tecnológicas, versátiles para adaptarse fácilmente a actividades coyunturales”. En definitiva, escoger a la empresa que “a cambio de un precio muy competitivo, va a permitir ajustar la estructura de

costes de la entidad financiera”, a las que **Gómez Sanz** recomendó “definir niveles de servicio concretos al externalizador y establecer un equipo de seguimiento y control”, en estrecha colaboración con la misma empresa externa. Entre los servicios que se pueden externalizar, enumeró los de gestión de Carteras morosas, tales como “reclamación de deuda vencida, refinanciación, consolidación, gestión integral de recuperaciones por la vía amistosa o contenciosa”. También los procesos de recuperación (daciones en pago, adjudicaciones de inmuebles, administración y venta), los relativos al asesoramiento en el ámbito tributario y la gestión documental y la formalización de operaciones hipotecarias y de activo. **Gómez Sanz** señaló finalmente que la crisis está “haciendo una selección natural y provocando una mayor especialización de las empresas externalizadoras”.



Lorena Mullor

Gerente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE)



La evolución del crédito hipotecario en la Unión Europea ha seguido algunas pautas comunes a todos los países como *“la progresiva desregulación del sistema financiero, el descenso de los tipos de interés como resultado de la introducción del euro y el de los precios por efecto del incremento de la competencia”*, entre otros rasgos mencionados por **Mullor** en su exposición. Ahora bien, los mercados europeos son diferentes y de marcado carácter local, por lo que distintos grupos de estudio han identificado los principales obstáculos que impiden la integración de los mercados hipotecarios europeos. El objetivo final de estos trabajos es redactar un Libro Blanco del sector para *“esclarecer si pueden existir dentro de un mercado paneuropeo mercados hipotecarios tan diferentes entre sí, decidir si debe perse-*

guirse la integración final de los mercados hipotecarios y definir cuáles serían los beneficios para los ciudadanos y los costes de su puesta en marcha”. La premisa del Libro Blanco es el fomento de una integración impulsada por la propia oferta: *“aumentando la gama de productos disponibles y eliminando los obstáculos que impiden la actividad transfronteriza o elevan su coste”*. Las orientaciones de política que debían conformar dicho documento tocaban las áreas de información precontractual, TAE, amortización anticipada y préstamo responsable, si bien esta última materia se ha convertido en la principal por efecto de la crisis y hasta se ha especulado con que pudiera inspirar una directiva europea. Según la ponente, *“tendría una difícil implementación por la vía de la regulación y plantearía nuevos conflictos”*.

Antonio Carballo

Director general de Seguros de Crédito Hipotecario de Genworth Financial



Antonio Carballo propuso en su ponencia algunas reformas estructurales en el sector hipotecario español inspirados en el modelo seguido en Canadá, donde la morosidad se ha mantenido por debajo del 0,47% nada menos que desde 1950. *“El modelo hipotecario canadiense es garante de estabilidad porque para los préstamos de alto LTV aplica criterios únicos de concesión y porque obliga a suscribir un seguro de crédito hipotecario, garantizado por el Estado y cuyas primas revierten en las arcas públicas, al mismo tiempo que las entidades financieras titilizan esa deuda con garantía pública y la ofrecen a inversores”*. El resultado *“es un fácil acceso a la vivienda en propiedad, préstamos más baratos y una menor aportación inicial necesaria para los prestatarios,*

reduciendo los riesgos sistémicos y garantizando la competencia entre entidades así como una completa transparencia en el conjunto del sistema por la centralización de la información”. **Carballo** criticó que *“en España no hay registros fiables de precios”* y explicó que aunque en nuestro país la inversión de los bancos en las titulaciones afectadas por la recesión financiera global fue mínima, *“las entidades tienen otros problemas como una altísima concentración de activos de propiedad inmobiliaria”* con un valor inextricable. *“La crítica que nos llega de fuera es que los balances de nuestros bancos son mucho más débiles de lo publicado al no aplicar el principio de mark to market, es decir la obligación de valorar sus activos a precios de mercado”*.



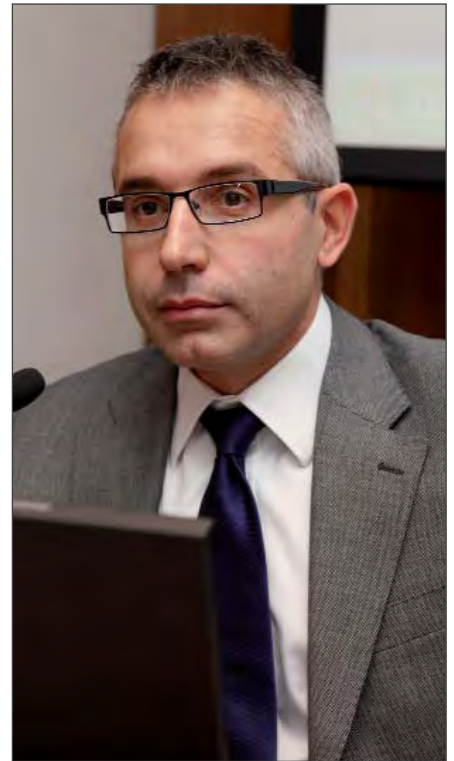
De izq. a dcha., los componentes de la segunda mesa de debate: Lorena Mullor, gerente de la AHE, Miguel Sánchez Vaquero, head of Funding de Banesto, Íñigo Amiano, director general de Krata y moderador de la mesa, Antonio Carballo, director general de Seguros de Crédito Hipotecario de Genworth Financial y Gonzalo Rincón, asociado de Garrigues.

Miguel Sánchez Vaquero

Head of Funding de Banesto

Los canales de financiación de la banca para alimentar el mercado hipotecario fueron el tema escogido por el directivo de **Banesto**. El ponente explicó cómo a finales de los años 90 los bancos advirtieron que necesitaban nuevos canales de financiación para satisfacer la creciente demanda de préstamo hipotecario. Se recurrió entonces a los fondos de titulación hipotecaria y a las cédulas hipotecarias. “El modelo de las cédulas hipotecarias está tomado del sistema alemán”, explicó **Sánchez Vaquero**, “y se basa en la emisión por parte de los bancos de bonos respaldados por la totalidad de las garantías hipotecarias en sus balances”. Aunque tradicionalmente se comercializaban sólo entre pequeños ahorradores, “la necesidad de captar más fondos llevó a los bancos a insuflar más liquidez a estos vehículos para ofrecerlos en el mercado de inversión institucional”, y comenzaron a surgir agrupaciones de emisores medianos a través

de multi-cédulas. “En estos momentos el total emitido vivo por la banca española alcanza los 250.000 millones de euros, lo que representa la cuarta parte del PIB español”, precisó el ponente, subrayando la flexibilidad de las cédulas hipotecarias “emitidas a plazos distintos y adaptables a créditos concedidos a plazos también muy variados”. La crisis ha supuesto que este modelo caiga en desuso desde 2008 “pese a la excelente calidad que le reconocían las agencias de calificación”. Además los plazos a los que se están emitiendo se han reducido drásticamente hasta 3-5 años, “lo que puede ocasionar en última instancia que se dejen de conceder hipotecas a plazos muy largos” y los costes financieros se han incrementado. “Tampoco es previsible en el futuro que el mercado de titulaciones se recupere como fuente de liquidez para las instituciones financieras tal y como lo conocíamos”, concluyó **Miguel Sánchez Vaquero**.



El número de hipotecas para vivienda creció el pasado mes de noviembre por primera vez en dieciocho meses

La evolución de los tipos de interés en 2010 ayudará a reactivar las transacciones inmobiliarias de compraventa

Gonzalo Rincón

Asociado de Garrigues

El ponente cerró la jornada informando de las novedades fiscales incluidas en la futura *Ley de Economía Sostenible*. Su anteproyecto prevé limitar la deducción por adquisición de vivienda habitual a las rentas inferiores a 24.000 euros a partir de 2011. “Al mismo tiempo se elevan las rentas con derecho a la deducción por alquiler igualándolas a las que permiten deducción por inversión en vivienda habitual y se mejora el tratamiento fiscal de las rentas obtenidas por los arrendadores de inmuebles”, expuso **Rincón**, quien recordó que el citado proyecto legal propone “aplicar la deducción por inversión en vivienda habitual a los contribuyentes que efectúen obras de adecuación en la misma por razón de discapacidad”. El porcentaje de deducción por vivienda habitual es del 15% con carácter general, si bien “cuando se utiliza financiación ajena el derecho a la deducción se ejercita a medida que se

amortice el préstamo”. El ponente precisó que para que la edificación donde se reside se considere vivienda habitual se exige residencia durante un plazo continuado de tres años y un plazo de ocupación de doce meses desde la adquisición o terminación de las obras. Por otra parte, similar deducción se obtiene por la autopromoción de la vivienda, “esto es, cuando el contribuyente satisface directamente los gastos de ejecución de las obras, o cuando realiza entregas a cuenta al promotor de las obras o a una cooperativa de vivienda”, siempre y cuando la inversión se materialice en una vivienda susceptible de uso en un plazo de cuatro años. Finalmente, aunque los gastos de conservación no tienen la consideración de inversión en vivienda habitual, sí la tienen las operaciones de rehabilitación y ampliación.

Emilio de la Calzada
ecalzada@metros2.com



LOS PROTAGONISTAS DEL ENCUENTRO



De izquierda a derecha: **1:** Alfonso Martínez-Bordiu director de Desarrollo de Negocio de FINSolutia **2:** Javier Bernat, analista de Bolsa de Caja Madrid **3:** Iñigo Amiano, director general de Krata, junto a Stan Dikens, Antonio Burgos, de Krata, y Carlos Romero, asesor jurídico de Altamira Santander Real Estate. **4:** Leandro Escobar, secretario general de ATASA, Ángeles Aguilar, directora general técnica de Gesvalt y Juan Antonio Hervás, de Tasamadrid



De izquierda a derecha.: **5:** Paloma Herrero y Trinidad López, directoras de Riesgo de Personas Físicas y Crédito, respectivamente, de Bankinter. **6:** Felipe Rufino y M^a Ángeles Navarro, director consejero y directora comercial de Krata, respectivamente, junto a Elena García LaCalle, técnica de Tasaciones de Anida, Isaac Cruz de Gesvalt y José Miguel Ferrer, de Anida. **7:** Raúl García e Isabel Moreno, directores de Formación y Marketing, respectivamente, de Tinsa.



De izq. a dcha.: **8:** Ricardo Pingarrón, dtor. de Promotores de UCI, Adelina Rodríguez y Antonio Sánchez, responsables de Valoración de Activos y Riesgos, respectivamente, del área de Hipotecas de GE Capital Bank. **9:** Antonio Carballo, dtor. gral. de Seguros de Crédito Hipotecario de Genworth Financial, junto a Víctor González, Rosa M^a Bolado y Tomás Poveda, Sales manager, Lost Mitigation manager y Government Relations manager de la misma firma. **10:** María José Rojas y María Becker, analistas de Caja Duero, junto a Fernando Moliner, director general de Actividades.



De izquierda a derecha: **11:** Luis Leirado, director general de Tinsa, con Rodrigo Malvar, director de Riesgo de UCI y Jerónimo Cubillo de Sivasa. **12:** Cristina Eguiñor, directora regional de Tinsa, entre Miguel Rueda y M^a del Mar Domínguez, directora general de Thirsa **13.:** M^a José Molina, del dpto. de gestión normativa de CECA, con Lorena Mullor, Gerente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), Olivia Feldman de Helpmycash e Irene Peña, economista de la AHE.