



CORTES GENERALES
**DIARIO DE SESIONES DEL
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS**

COMISIONES DE INVESTIGACIÓN

Año 2018

XII LEGISLATURA

Núm. 62

Pág. 1

**SOBRE LA CRISIS FINANCIERA DE ESPAÑA
Y EL PROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA**

**PRESIDENCIA DE LA EXCMA. SRA. D.^a ANA MARÍA ORAMAS
GONZÁLEZ-MORO**

Sesión núm. 38

celebrada el miércoles 27 de junio de 2018

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencias. Por acuerdo de la Comisión de investigación sobre la crisis financiera de España y el programa de asistencia financiera:

- Del señor Boada Pallerés (presidente de Anticipa Real Estate y senior adviser para España y Portugal de Blackstone), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/001280) 2
- Del señor Leirado Campo (ex director general de Tinsa Tasaciones Inmobiliarias y expresidente de la Asociación Profesional de Sociedades de Tasación, Atasa), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/001281) 15

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 2

Se abre la sesión a las cuatro y treinta minutos de la tarde.

COMPARENCIAS. POR ACUERDO DE LA COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA CRISIS FINANCIERA DE ESPAÑA Y EL PROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA:

— DEL SEÑOR BOADA PALLERÉS (PRESIDENTE DE ANTICIPA REAL ESTATE Y SENIOR ADVISER PARA ESPAÑA Y PORTUGAL DE BLACKSTONE), PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON EL OBJETO DE LA COMISIÓN. (Número de expediente 219/001280).

La señora **PRESIDENTA**: Buenas tardes a todos.

Vamos a dar comienzo a la Comisión de Investigación sobre la Crisis Financiera de España y el Programa de Asistencia Financiera, del día 27 de junio de 2018. Sus señorías disponen del orden del día.

En primer lugar, desarrollaremos, en régimen de sesión pública, las comparencias de don Claudio Boada Pallerés, presidente de Anticipa Real Estate y *senior adviser* para España y Portugal de Blackstone, y de don Luis Leirado Campo, ex director general de Tinsa Tasaciones Inmobiliarias y expresidente de la Asociación Profesional de Sociedades de Tasación. Tras la finalización de dichas comparencias, el punto segundo del orden del día se desarrollará sin publicidad, de conformidad con lo previsto en el artículo 64.4 del Reglamento de la Cámara.

De acuerdo con lo dispuesto por la propia Comisión en la sesión del día 6 de junio de 2018, la comparencia del señor Boada Pallerés seguirá el siguiente formato: sin intervención inicial del compareciente, se abre un turno de los portavoces de los grupos parlamentarios de siete minutos, comenzando por el grupo solicitante; respuesta del compareciente; un segundo turno de réplica de los portavoces de tres minutos e intervención de cierre por parte del compareciente.

Damos comienzo a la comparencia del señor Boada Pallerés, a quien agradezco su disponibilidad. Al tratarse de una comparencia sujeta a lo dispuesto en la Ley Orgánica 5/1984, se ha trasladado al compareciente la posibilidad de poder comparecer acompañado de las personas que designe para asistir. Asimismo, esta Presidencia manifiesta expresamente su voluntad de salvaguardar los derechos del compareciente, reconocidos por el artículo 1.2 de la citada ley orgánica. Recuerdo igualmente la obligación contenida en el artículo 502.3 del Código Penal de no faltar a la verdad en su testimonio.

Se concede el turno de palabra a los portavoces para que formulen sus preguntas al señor Boada Pallerés. Por el Grupo Parlamentario Confederado de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, tiene la palabra el señor Mayoral.

El señor **MAYORAL PERALES**: Buenas tardes. Gracias, señora presidenta, y gracias, señor compareciente.

Es usted una persona con una larguísima trayectoria en el sector financiero, por los datos que mi grupo ha podido obtener. Pertenece al sector financiero desde el año 1977, cuando entró en el Banco Bilbao, y a partir de ahí no se ha desvinculado del sector financiero. Jugó un papel muy importante entre 1990 y 2006 en la entidad Lehman Brothers en España, donde tuvo varios cargos importantes. A continuación, fue presidente y responsable del comité de un fondo de capital riesgo, Atlas Capital Private Equity, y posteriormente fue designado *senior adviser* del grupo Blackstone, que es uno de los motivos por los que se encuentra usted con nosotros en el día de hoy.

He de decirle que las noticias que nosotros tenemos de la entidad a la que usted pertenece no son buenas, y no son buenas en la medida en la que el aterrizaje de su entidad en nuestro país es el resultado de la crisis financiera y de lo que se ha venido a denominar el aterrizaje de los fondos buitres, fondos que buscan oportunidades, en este caso oportunidades a costa del sufrimiento de centenares de miles de personas en nuestro país. Yo le quiero preguntar si ustedes han hecho el cálculo de cuántas personas han desahuciado en nuestro país desde que realizan su actividad social.

En segundo lugar, me gustaría que nos aclarase si ustedes están dispuestos a respetar las observaciones generales del Comité DESC de Naciones Unidas, que prohíben los desalojos forzosos sin alternativa habitacional, cesando en instar esos desalojos forzosos sin alternativa habitacional, como hacen sistemáticamente en nuestro país, o si son necesarios los mecanismos de compulsión del Estado, a través de una normativa que les impida realizar ese tipo de actividades antisociales, como son los desalojos forzosos sin alternativa habitacional, como expresamente prohíbe el Comité DESC de Naciones Unidas. He de decirle que la Asamblea de las Naciones Unidas a este respecto es bastante tajante. No solamente los Estados, sino también las entidades privadas tienen obligaciones a este respecto;

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 3

obligaciones de respetar, de cumplir y de hacer cumplir los derechos humanos allí donde realizan su actividad societaria. En ese sentido, me gustaría que nos relatara cuál es la responsabilidad social corporativa que a este respecto desarrolla su grupo en nuestro país. En concreto, me gustaría que nos aclarase si ustedes tienen algo que ver con el desahucio que se iba a realizar el 14 de junio de 2018 y que tuvo como resultado el suicidio de un hombre de cuarenta y cinco años en Cornellá de Llobregat, porque diferentes informaciones aparecidas en distintos medios de comunicación les hacían a ustedes titulares de ese inmueble y la entidad que instaba el desalojo forzoso de la familia que finalmente vivió esa situación tan dramática.

Me gustaría que nos explicase cuál fue el papel que usted jugó entre los años 1990 y 2006 en la entidad Lehman Brothers, en concreto en un hecho sobre el que en varias ocasiones hemos tenido que hablar en esta Comisión, que fue la emisión de participaciones preferentes en las islas Caimán. La entidad Lehman Brothers era la entidad colocadora de esas preferentes que se emitían en las islas Caimán, en concreto de las emisiones de Caja Madrid; cuando menos en nuestro grupo obra documentación al respecto. Me gustaría que nos explicase cuál fue la operativa, en qué consistía y cuáles eran los beneficios fiscales que obtenían los inversores en las islas Caimán por realizar este tipo de operaciones. Me gustaría que explicase este asunto y que nos dijera además qué datos tiene acerca de la investigación que abrió la Fiscalía anticorrupción en 2001, referida a la emisión de preferentes en las islas Caimán por parte de diferentes entidades financieras. He de decirle, referido al lugar donde se realizaban este tipo de operaciones, una *black house* en Georgetown, que allí se registran 19000 empresas y que el expresidente Obama hablaba de que ahí se realizó la mayor estafa registrada en evasión de impuestos. No sé si usted tiene alguna valoración a este respecto que pudiera realizarnos.

¿Qué relación tiene Blackstone con la compra del 51% de los inmuebles del Banco Popular? Nos gustaría además que nos pudiera decir sobre qué valoraciones con respecto al nominal adquirieron ustedes esos inmuebles o esos activos en la operación que se realizó después de la quiebra del Popular o el rescate —llamémoslo equis— o la adquisición por parte del Banco Santander.

Me gustaría que nos desglosara, si fuera posible, las diferentes grandes operaciones que les han situado a ustedes como la primera empresa inmobiliaria de nuestro país y, aproximadamente, qué cálculos realizan ustedes en torno a los beneficios o qué relación existe entre el nominal de esos activos y el precio —aproximadamente, en porcentajes— por el que ustedes obtuvieron la adquisición de este tipo de activos.

Estaríamos muy interesados en que nos explicara por qué una empresa como la suya estaba tan interesada en viviendas sociales como las que adquirieron a la EMVS durante el mandato de Ana Botella como alcaldesa. En concreto, nos gustaría que nos explicara cómo compraron por 128 millones esas 1800 viviendas. Nos gustaría que nos diera datos de cómo se fraguó esa operación y nos dijera cuáles eran los objetivos que tenía en cuanto a las estrategias de copar el mercado en nuestro país, por qué eran tan apetecibles unas viviendas sociales para una entidad como la suya. Y también me gustaría que nos explicase en esta Comisión cuál es el tratamiento que están dando a las personas que viven en esos inmuebles en relación con las condiciones de arrendamiento que tienen. Estas personas, como usted sabe, tuvieron que pasar un periodo de selección y una lista complicada en función de sus características sociales para poder acceder a ese tipo de alquileres sociales. ¿Cuál es la política que ustedes están haciendo? ¿Qué porcentajes de subida están aplicando a las personas que fueron en su momento beneficiarias de vivienda social? Y quisiera saber también si esto —adquirir viviendas sociales que van cerrando cualquier alternativa que no esté controlada por el propio sistema financiero— forma parte de la palanca que impulsa la burbuja financiera del alquiler,

Me gustaría que nos comentase la estructura societaria de su grupo. Me gustaría que nos hablase un poco de cuál es la estructura societaria de su grupo en nuestro país y, en concreto, de la relación que existe entre la estructura societaria de su grupo en nuestro país y sociedades en el Ducado de Luxemburgo o en otros paraísos fiscales similares, si tienen sede en otros paraísos fiscales además de tener sede en Luxemburgo. Me gustaría que nos explicase también cuáles son los beneficios fiscales que obtiene su entidad por su estructura societaria, por tener sede en paraísos fiscales. ¿Por qué su entidad tiene sede en paraísos fiscales?

La actividad económica de su empresa, que se viene desplegando desde hace un tiempo en nuestro país, ha introducido un nuevo modelo de negocio, muy nuevo. No existían grandes empresas dedicadas al alquiler, grandes empresas que absorben lo que denominan activos, que para el común de los mortales son viviendas; pueden ser solares, pueden ser otro tipo de activos, pero son viviendas. Me gustaría que nos explicase cómo su actividad económica ha incidido en el aumento desorbitado de los precios del

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 4

alquiler en nuestro país, teniendo en cuenta que ustedes en estos momentos son el primer grupo inmobiliario. Quisiera que nos dijera cuántas viviendas se encuentran en este momento bajo el control de su entidad, si tiene un número aproximado del número de viviendas que tienen bajo su titularidad.

Me gustaría también que nos explicase una operación en concreto, relativa al fondo de titulización de activos 2015, que es gestionado por Haya Titulización, que es un fondo privado de valores no cotizados. Nos gustaría que nos diera información acerca de esta operación, que tuvo relación, si no me equivoco, con la cartera Hércules de Caixa Catalunya, si puede ser.

Y en esa medida, me gustaría también que nos relatase cómo fue la planificación del aterrizaje en nuestro país, cuál ha sido su estrategia empresarial y cuáles son las perspectivas de negocio de su grupo.

Me gustaría que nos explicase...

La señora **PRESIDENTA**: Diez minutos, señor Mayoral, haga su pregunta.

El señor **MAYORAL PERALES**: Voy terminando ya.

Me gustaría que nos explicase, dentro de esa estructura societaria, cuánto pagan de impuestos las socimi de su grupo. ¿Pagan impuestos las socimi? Me gustaría que nos lo explicase. Me gustaría que nos dijese si cree que las socimi son auténticos paraísos fiscales societarios en nuestro país.

Y ya para concluir, me gustaría que nos dijese si van a cesar en las actividades sociales de su empresa, actividades de acoso a las personas que en estos momentos viven en viviendas o activos —denomínelo como quiera— que han sido adquiridas por su entidad, y si estarían dispuestos a ceder esas viviendas para que se pueda realizar política social en nuestro país.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Mayoral.

Por el Grupo Ciudadanos, tiene la palabra el señor Navarro.

El señor **NAVARRO FERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ**: Gracias, presidenta.

El objeto de esta Comisión es averiguar qué es lo que ocurrió en España en la crisis que ocasionó la desaparición básicamente de las cajas, una reestructuración del sistema financiero y una gran pérdida para el contribuyente, pero, obviamente, también necesitamos aprender lecciones para el futuro. Dada su experiencia, que mi compañero de Podemos ha puesto de manifiesto, y ya que ha hablado del deudor hipotecario, yo también estoy interesado en preguntarle su opinión sobre medidas de protección al consumidor financiero y medidas de segunda oportunidad.

Nosotros, en Ciudadanos, creemos que se reaccionó muy tarde. Hubo en principio una inacción prácticamente absoluta del PSOE, y el siguiente Gobierno, que ya estaba presionado, aprobó el Real Decreto 6/2012, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, y un código de buenas prácticas. Lo malo es que los requisitos exigidos para los supuestos beneficiarios eran tan estrictos que era improbable que un deudor entrase en su ámbito de aplicación. Posteriormente, se aprobó la Ley 1/2013, para reforzar la protección a estos deudores hipotecarios, para reestructuración de deuda y alquiler social, en parte porque estaba la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea del caso Aziz. Esta sería la primera pregunta: ¿Qué valoración hace usted, si nos lo puede comentar, de esta Ley 1/2013?

Finalmente, la cercanía de las elecciones facilitó que, con cierta urgencia, se aprobara la Ley de la segunda oportunidad. En enero de 2015 se puso en marcha una reforma que, a juicio de los técnicos, presentaba graves defectos y que, en cierto modo, no era más que un brindis al sol. Como dice un artículo del blog *Hay Derecho*: Se trataba de que pareciera que se resolvía un problema, cuando los responsables eran o debían ser conscientes de que no se avanzaba gran cosa. Y esta es la segunda pregunta: ¿Qué opinión le merece el Real Decreto 1/2015, de 27 de febrero? ¿Considera que dan una garantía suficiente estas dos normas? ¿Qué medidas adicionales de fortalecimiento de la protección del deudor hipotecario, sobre todo en comercialización de los préstamos hipotecarios, cree que serían necesarias? ¿Qué mejoras podrían hacerse en el procedimiento de ejecución?

Y también se ha mencionado aquí el mercado del alquiler. La primera pregunta es si cree que existe ahora mismo una burbuja. Es obvio que los precios están subiendo, esto es evidente, pero ¿qué es lo que está ocurriendo? ¿Ha habido un reordenamiento de la oferta con nuevas fórmulas que se están introduciendo en España? Pues evidentemente, empezando por las empresas que invierten en edificios para rehabilitar o la construcción de edificios para vivienda en alquiler. Esta es entonces la pregunta:

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 5

¿Cree usted que hay una burbuja? ¿Cree que uno de los grandes problemas —que, obviamente, es el valor del suelo— se debe a la compleja burocracia, que hace que desde que se adquiere el suelo hasta que sea urbanizable puedan transcurrir entre cinco y diez años? ¿Piensa usted que sería buena solución la colaboración público-privada, es decir, que suelos que muchas veces tienen los ayuntamientos que no tienen recursos para construir vivienda social pudieran ser cedidos —o cual fuera la fórmula— en aportación a las empresas para que construyeran un porcentaje de vivienda en alquiler? Como conocedor del sector, ¿qué mejoras en la imposición considera que serían útiles para fomentar el alquiler? ¿Qué medidas serían útiles para reducir el coste del suelo? ¿Valoraría el aumento de la desgravación por alquiler? ¿Cómo piensa que se podría mejorar la seguridad jurídica de los tenedores de vivienda? ¿Cómo valoraría la creación de un organismo arbitral donde arrendador y arrendatario establezcan el contrato y donde ambos cumplan con sus obligaciones? ¿Piensa que sería buena idea establecer algún canon a las viviendas vacías? ¿Qué medidas adicionales sugiere para poner vivienda en el mercado y poder incrementar la oferta?

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Navarro. Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Palacín.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Gracias, presidenta. Bienvenido, señor Boada.

En esta Comisión hemos tenido muchas comparecencias, muchas visiones de la crisis —normalmente, visiones de gente que ha perdido con la crisis o que ha sufrido sus consecuencias—, pero hoy tenemos la oportunidad de conocer la visión de usted, que preside varias entidades cuyo negocio ha crecido durante la crisis y en los años posteriores. Creo que desde su posición y con su trayectoria —ya lo han comentado los anteriores portavoces— podrá aportarnos información valiosa para el desarrollo de los trabajos de esta Comisión.

Antes de centrarnos en la segunda parte de su trayectoria, que es la que más hemos tocado en el día de hoy, queríamos preguntarle si en sus responsabilidades anteriores en Lehman Brothers, antes del año 2006, en los primeros años dos mil, observaron o detectaron, según sus datos, que había una cierta burbuja en el sector inmobiliario o si, por el contrario, pensaron que era un crecimiento que podía ser sostenible en el tiempo.

Centrándonos en lo que tiene que ver con Blackstone y todas las filiales que controla el fondo, queríamos saber qué gestión están haciendo de las viviendas que son de su propiedad. Entendemos que son una entidad privada que tiene que maximizar sus beneficios o el valor de sus activos por el propio interés de sus propietarios, pero queríamos saber qué política están desarrollando con los activos finales propiedad del fondo o sus filiales, ya sean viviendas o sus propios activos, es decir, las carteras crediticias que han ido adquiriendo en los últimos años.

Muchos de los activos finales tienen un carácter especial: son viviendas, en muchos casos habituales y en otros no. Nuestro grupo cree que la vivienda tiene que tener un tratamiento, una concepción especial. En ese sentido, queríamos conocer qué medidas de responsabilidad social se están implementando por parte de las entidades que usted preside para intentar facilitar lo que tendría que ser un derecho y cómo casa eso con los intereses económicos de Blackstone o de cualquiera de sus filiales.

Últimamente, llevamos varios años en los que es conocido, sobre todo en las grandes capitales, el crecimiento de los precios del alquiler. Está subiendo incluso con tasas de dos dígitos y se está hablando —lo han dicho también los otros portavoces— de una cierta burbuja en el mercado del alquiler que está haciendo que se desplacen habitantes de las grandes ciudades a otras zonas, en beneficio de otro tipo de modelo, que es el alquiler turístico o similar. Queríamos conocer si desde Blackstone se está facilitando el alquiler turístico o por qué tipo de negocio relacionado con el alquiler están apostando. Y también queríamos conocer, dentro de la cartera de inmuebles dedicados al alquiler que están gestionando, qué rentabilidad media anual están obteniendo.

También queríamos conocer el plan de negocio que tiene su entidad para el mercado nacional. No sé si siguen estando en posición inversora, si se están planteando adquirir nuevos paquetes de créditos o de carteras crediticias o, directamente, inmuebles o si, por el contrario, están apostando por desinvertir. ¿Hacia dónde están enfocando el negocio? ¿Dónde prevén enfocarlo los próximos años?

Queríamos saber si cree que el incremento del precio de la vivienda que está teniendo lugar en los últimos años obedece a una cierta relajación en la concesión de operaciones crediticias por parte de las entidades financieras. En los años precrisis había una cierta relajación en los criterios de riesgo de las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 6

entidades a la hora de conceder operaciones; lo vimos porque en el momento en el que empezó a crecer el desempleo las operaciones cayeron en morosidad a unas tasas muy elevadas. Ahora que parece que las entidades han limpiado sus carteras crediticias de operaciones de morosidad —parte las han adquirido ustedes—, nos gustaría saber si estamos otra vez entrando en lo mismo que hicimos mal hace unos años.

Asimismo, desde su posición, desde su trayectoria, queríamos que nos hiciera una valoración de cómo ve el mercado de la vivienda en nuestro país. También me refiero al mercado de propiedad, no solo al alquiler. Y ya sé que no es una de sus responsabilidades dentro de su cargo, pero queríamos saber, desde su punto de vista, desde la experiencia que tiene y de su conocimiento del sector, qué medidas podrían plantear las administraciones para facilitar el acceso a la vivienda. Ligado con lo que hemos hablado del alquiler y la subida de precios, nos gustaría saber qué medidas podrían poner en marcha tanto ayuntamientos como comunidades autónomas o incluso el propio Gobierno para facilitar el acceso a la vivienda.

Y yo con esta pregunta acabo mi primer turno. Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Palacín.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra la señora Madrazo. Como usted no estuvo, repito lo que he dicho antes: Aunque tienen siete minutos, hasta los diez minutos no les aviso, y a partir de los diez minutos, solo preguntas. Si usted lo encaja dentro de los siete, muchísimo mejor. Tiene usted la palabra, señora Madrazo.

La señora **MADRAZO DÍAZ**: Muchas gracias, señora presidenta.

Señor Boada, desde el Grupo Parlamentario Popular consideramos su comparecencia muy interesante a la vista de su currículum, porque usted tiene una triple condición como experto no solo en el mundo financiero, donde ha trabajado para varias entidades, sino también en el mundo empresarial y, por supuesto, como consejero de fondos de capital riesgo de Blackstone, que es uno de los mayores fondos de inversión del mundo. Por tanto, consideramos que puede aportar luz en una Comisión en la que se lleva trabajando bastante tiempo y en la que además tenemos gran interés, desde el Grupo Popular, en conocer cuáles pueden ser las futuras soluciones que podemos aportar desde el Poder Legislativo para facilitar el acceso a la vivienda de los ciudadanos.

Como sabe usted mejor que nadie, en el año 2012 se desencadenó en España una crisis sin precedentes, crisis que además fue heredada por el Partido Popular. Su origen —lo hemos analizado aquí a lo largo de muchas jornadas— fue una burbuja de crédito e inmobiliaria agravada, desde nuestro punto de vista, por decisiones políticas que fueron totalmente erróneas tomadas durante los Gobiernos de Zapatero. Por tanto, en España hubo tres crisis que explotaron a la vez: la económica, la financiera y la fiscal. Entonces se generó una desconfianza generalizada, los bancos cerraron el grifo del crédito y abocaron a muchas empresas al cierre y todo apuntaba a que España estaba abocada a pedir un rescate a nuestros socios europeos.

Solamente entre enero y agosto de 2012 salieron 250 000 millones de depósitos de nuestro sistema financiero, como sabe bien, presionando tanto a los bancos como al propio Estado a tomar medidas, porque la intervención o las ayudas en el sistema financiero, fundamentalmente en las cajas, se hicieron para salvar los ahorros de toda una vida de mucha gente —338 000 millones de euros en cuentas y depósitos que eran de familias, de depositantes particulares— y eso exigía una intervención rápida de nuestro sistema financiero.

En el año 2014 —creo, por lo que he leído— su fondo de inversión, Blackstone, inició una operación de compra de una cartera de Catalunya Caixa de 40 000 préstamos, en su mayoría hipotecas, y adquirieron cerca de 6 400 millones en hipotecas problemáticas. Usted sabe que han surgido muchas voces en contra de este tipo de fondos de inversión inmobiliaria. Precisamente, en fechas muy recientes, los días 23 y 24 de mayo, celebraron aquí al lado, en el hotel Palace, una cumbre de fondos de inversión inmobiliaria para impulsar su negocio, sus operaciones inmobiliarias, y esa cumbre fue recibida con protestas, usted lo sabe mejor que nadie. Las acusaciones que se hacen desde estas plataformas es que llevan ustedes años comprando viviendas y han generado una subida de precios y la expulsión de la población residente en algunas ciudades grandes como Madrid y Barcelona. Todo esto ya se ha comentado en la Comisión y nosotros quisiéramos saber su punto de vista sobre estas acusaciones que vierten estas plataformas contrarias a este tipo de fondos de inversión. Porque según esa plataforma, en gran medida la burbuja del alquiler que se está surgiendo, parece ser, según dicen todas las voces expertas, de nuevo en España es debida precisamente a la presencia de estos fondos de inversión. Por ello nos parece muy interesante su

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 7

visión y su opinión al respecto, y queríamos preguntarle si considera usted que estos fondos de inversión, que intervinieron en la compra de muchas hipotecas y activos inmobiliarios en años complicadísimos de la crisis financiera y económica, si en buena medida esos fondos de inversión contribuyeron o no a aliviar la crisis del sistema financiero, que en aquel momento estaba, como hemos dicho antes, prácticamente colapsado, comprando todos esos activos que estaban en los balances de los bancos.

También queríamos preguntarle si considera usted que la existencia de estos fondos de inversión facilita u obstaculiza el acceso a la vivienda, es decir, si está de acuerdo con esas críticas que hacen a esta compra masiva de viviendas por fondos de inversión; si realmente cree usted que está detrás del encarecimiento de los alquileres o no y, si cree, como experto en el sector, que se está generando de nuevo una burbuja inmobiliaria. Queríamos preguntarle, además, qué regulación considera usted adecuada para evitar que de nuevo se produzca, si es que se está produciendo, esa burbuja inmobiliaria, dado que fue esa una de las causas de la grave crisis financiera y económica que sufrió España.

El Partido Popular no ha sido ajeno a lo largo de su Gobierno a este problema del acceso a la vivienda, como ya se ha mencionado aquí e hizo normativa específica para evitar los desahucios de las familias más vulnerables. A la vista de las estadísticas últimas de ejecuciones hipotecarias, la verdad es que han tenido algún efecto, porque según la última estadística la inscripción de certificaciones por ejecuciones hipotecarias iniciadas sobre vivienda habitual baja un 53% en el último año, y además el 54% de las ejecuciones hipotecarias iniciadas sobre vivienda corresponde a hipotecas constituidas entre 2005 y 2008, no a partir de 2012, sino anteriores.

Sabe usted que varios grupos de esta Cámara, con el respaldo del Partido Popular, han impulsado una ley de desahucio exprés que permitirá recuperar las viviendas ocupadas en un plazo máximo de 20 días, en aquellos casos solamente en que esta vivienda pertenezca a una persona física, un particular o a una entidad sin ánimo de lucro o a las administraciones públicas. Es decir, esta normativa cierra la puerta a que entidades financieras y fondos de inversión inmobiliaria puedan beneficiarse de esta mayor rapidez en el proceso de desahucio de los okupas para fines empresariales e inmobiliarios. Por eso quería preguntarle, por último, qué tiene que decirnos al respecto de esta normativa, y si están ustedes desde su posición de acuerdo con esta regulación o cree que está equivocada.

Nada más por parte del Grupo Parlamentario Popular. Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Madrazo.

Damos media hora de receso al compareciente para preparar las preguntas. En media hora continuamos.

Pido a los portavoces que se acerquen para tramitar el acuerdo del plan de trabajo. Es solo un asunto y así lo damos por hecho. **(Pausa).***

Señorías, continuamos con la sesión con carácter público. Tiene la palabra el señor Boada Pallerés, para contestar a las preguntas que le han sido formuladas en el primer turno.

El señor **BOADA PALLERÉS** (Presidente de Anticipa Real Estate y *senior adviser* para España y Portugal de Blackstone): Muchas gracias, presidenta.

Muchas gracias, señores diputados, señorías, por las preguntas que han tenido a bien hacerme. Voy a intentar contestar en el mismo orden en que se me han formulado, con una excepción. Y la excepción, porque me parece que es un tema fundamental, se refiere al tema de Cornellá. El día 14 de junio, como ha dicho el señor Mayoral, se produjo un hecho luctuoso y falleció un inquilino de un piso en Cornellá. Yo quiero explicar y dar detalles, porque me parece que el tema es importante y creo que es útil que sus señorías conozcan cómo se han desarrollado las horas previas y los días previos a este luctuoso suceso.

En noviembre de 2017, o sea, a finales del año pasado se inició una demanda por impago de rentas contra el inquilino que falleció el día 14 de junio, insisto, cuando llevaba a fecha del 14 de junio diecisiete recibos impagados. Esa demanda se admitió a trámite —insisto que en noviembre del año pasado—, y el juez fijó como fecha de lanzamiento el 13 de marzo de 2018. El lanzamiento se suspendió por la comisión judicial, y dado que no estaba en el domicilio la persona y no se le conseguía localizar, a través de edictos se le fueron enviando sucesivas notificaciones del juzgado, fijando una segunda fecha de lanzamiento el 22 de marzo de 2018. Y esa fecha tiene dos adjetivos: una, segunda fecha de lanzamiento; dos, es la fecha en que Aliseda Inmobiliaria se hace cargo de la gestión de esos pisos. Quiero decir que la operación

* Continúa la sesión con carácter secreto, de acuerdo con el artículo 64.4 del Reglamento de la Cámara.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 8

que antes también se ha comentado Banco Popular-Quasar se firmó efectivamente el año pasado, pero no fue hasta marzo de este año cuando se ha perfeccionado, y concretamente en esa fecha.

El segundo lanzamiento fue suspendido también por el secretario judicial, y se fijó una tercera fecha para el 14 de junio de 2018. Desde marzo de 2018, en que nos hicimos cargo de la gestión, hasta el día 14 de junio la propiedad, o sea, Aliseda Inmobiliaria fue al domicilio de esta persona en diecisiete ocasiones, intentando negociar una salida razonable. Lamentablemente no se llegó a una solución amistosa por falta de voluntad de la persona en cuestión, y sí se consiguió hablar sin embargo en tres ocasiones por teléfono, y se le propuso concretamente condonación total de la deuda y una ayuda para desalojar la vivienda en el sentido de poder trasladarse a otra localización. El día 4 de junio los servicios sociales del Ayuntamiento de Cornellá remitieron un escrito al juzgado solicitando un nuevo aplazamiento del lanzamiento que estaba previsto para el día 14, y el juzgado resuelve denegando la petición. El día 14 de junio fue la comisión judicial al domicilio a la hora señalada, junto con los Mossos d'Esquadra, y cuando se quiso hacer un último intento de negociación se produjo el luctuoso suceso que ustedes conocen, con el fallecimiento del inquilino. Quiero decir con eso, primero, que nos apena profundamente el suceso. Nosotros hemos intentado negociar sistemáticamente durante el plazo en que se pudo hasta el lanzamiento que fijó el señor juez, y lamentablemente el inquilino tomó la fatal decisión que tomó. Esa es la realidad.

A continuación, dentro de las preguntas que me han hecho, han tenido interés, primero, en saber un poco más sobre Blackstone, qué está haciendo Blackstone en España, qué estructura tiene, qué inversiones hemos hecho, han sido varias de las preguntas que me han hecho sus señorías. Y yo quería comentar que Blackstone es una firma de inversión global que está enfocada al desarrollo de distintas oportunidades de inversión alternativa. Se fundó en el año 1985. Es hoy día la mayor firma de inversión del mundo con activos que suman 450 000 millones de dólares, con 24 oficinas en 18 países. Cotiza en la Bolsa de Nueva York desde junio de 2007, y en las páginas de la SEC —de la CNMV americana, para entendernos— está toda la información sobre la compañía, estructura de propiedad, gobierno corporativo, cuentas financieras, sobre la que también ha hecho un comentario al respecto el señor Mayoral.

Creo que es importante, antes de continuar, poner nombre y apellidos a esos fondos, de dónde vienen esos fondos, cuáles son los fondos que manejan sociedades como Blackstone. Las personas que nos confían su dinero son en un tercio fondos de pensiones públicas y fondos de pensiones privadas, es decir, el ahorro de millones de trabajadores a lo largo de su vida. Por lo tanto un tercio de los 450 000 millones procede de esas fuentes. El resto son fondos soberanos, fundaciones, universidades y entidades sin ánimo de lucro. Nosotros en Blackstone nos dedicamos a preservar e incrementar el capital de esos inversores, a darles seguridad financiera a esos millones de jubilados y organizaciones de distinta índole, y en definitiva a contribuir al crecimiento económico general.

Me preguntaban también sus señorías cuándo empezó Blackstone sus actividades en España. En el año 2003 se compraron unas oficinas en Barcelona en un tema menor, y no fue luego hasta un año después cuando nos interesamos por lo que hoy es Orange y no compramos la compañía, perdimos la puja. En 2010 hicimos una inversión de capital riesgo en una empresa de Murcia, que se llama Mivisa, Miguel Vivancos, S.A., que es una compañía absolutamente puntera en la fabricación de envases metálicos. Durante los años que gestionamos esa compañía, junto con los gestores de la propia sociedad que había antes, abrimos una fábrica en España y tres fábricas fuera. Mivisa, cuando la vendimos, estaba presente en setenta países. Esa compañía se vendió al líder mundial de envases metálicos, que se llama Crown Holdings. En 2012 fui nombrado *senior adviser* de Blackstone en España, y en el año 2013 iniciamos la inversión en el ámbito inmobiliario.

Nosotros sondeamos el sector inmobiliario a partir del año 2008, la crisis que se ha comentado antes. Entre 2008 y 2010 vimos que había un claro desajuste entre los precios de oferta y los precios de demanda, y de hecho se llevaban a cabo muy pocas transacciones. A partir de 2012 el Banco Central Europeo estabilizó los mercados, y el interés de los fondos regresó a España. La primera operación que hicimos fue una inversión en préstamos fallidos con garantía de una sociedad inmobiliaria francesa llamada Gecina, filial de Metrovacesa. En el año 2013 hicimos una inversión en la Empresa Municipal de la Vivienda, que también se ha citado antes, que fue una inversión de 128,5 millones de euros. Eso representa aproximadamente el 0,6% de toda la inversión que ha hecho Blackstone en el sector inmobiliario en España, que son 18 000 millones de euros hasta la fecha.

En el año 2014 —creo que ha sido la señora Madrazo la que lo ha comentado— la cartera Hércules efectivamente se compró a Catalunya Caixa, como se ha comentado, y era una cartera de préstamos de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 9

Catalunya Bank que estaban en aquel momento muy expuestos al ciclo inmobiliario. También en ese año, en mayo, compramos lo que se llama una gestora de inmuebles y préstamos —un *servicer*, para entendernos—, Catalunya Caixa Inmobiliaria, que hoy es Anticipa, sociedad de la que soy presidente no ejecutivo, y que también figura entre los títulos por los que he sido citado hoy a esta Comisión. Cuando compramos Anticipa tenía 151 empleados; hoy tiene 466 personas. Hemos creado 315 empleos en Anticipa, aproximadamente 30 en Fidere y hasta 500 empleos con la diferencia en el proyecto Quasar con el Banco Santander.

Se me ha pedido la cifra del valor en libros de lo que se adquirió, señor Mayoral, al Banco Popular; la cifra neta son 10 300 millones de euros en propiedades inmobiliarias y en préstamos, que se constituyó en una sociedad donde Blackstone ostenta el 51 %.

A continuación —y sin perjuicio de si luego quieren que amplíe esta información— quería comentar lo que tiene que ver con la posesión legal de determinadas viviendas, la toma de posesión. Y para empezar quiero decir que Fidere —que yo creo que es donde nos centramos más en esta pregunta, también del señor Mayoral— se dedica al alquiler de vivienda. Y por lo tanto Fidere no tiene ningún interés u objetivo en que los inquilinos abandonen la vivienda. Nosotros queremos tener los edificios arrendados. Y de hecho aprovecho para comentar que cuando compramos, dentro de lo que es Fidere, las viviendas de la Empresa Municipal de la Vivienda la ocupación rozaba el 65 % y hoy está en el 95 %. Por lo tanto yo creo que eso dice bien en cuanto a la gestión que se ha llevado a cabo en estos años.

Fidere ha negociado —y es parte de la responsabilidad social corporativa, que también me preguntaban sus señorías— con más de mil inquilinos para ponerse al día en el pago de cuotas atrasadas. Y esa negociación se ha llevado a cabo ampliando plazos y no cargando intereses. Estos planes de pago, que son mecanismos flexibles, devienen en saldar la deuda de una forma más cómoda y en plazos más largos para los inquilinos. Para nosotros de verdad que la toma de posesión por la vía legal de esas viviendas es la última de nuestras opciones. Hay protocolos de actuación para personas en situación de vulnerabilidad económica que incluyen una relación constante y continua con los servicios sociales de las localidades en las que están ubicados esos activos. El trabajo de una empresa como Fidere es alquilar, y por tanto negociar con los inquilinos todos los días que haga falta. Y a los que no han firmado estando en situación irregular o los que han incumplido el plan de pago les hacemos una reclamación de cantidad, como cualquier otra institución en la misma circunstancia. Y la toma de posesión de la vivienda es la conclusión de un procedimiento que la ley prevé. En los últimos cuatro años en la Empresa Municipal de la Vivienda solo ha habido 15 casos —15 casos— de toma de posesión con asistencia de la fuerza pública; y de esos 15 casos, 5 eran okupas. El total de las viviendas de Blackstone que han sido tomadas en posesión con asistencia de la fuerza pública han sido 21, 15 en el caso de Fidere y 6 más en el caso de Anticipa, y las carteras que compró en su día.

Continúo con las preguntas que me han hecho. Y ampliando lo que comentaba antes sobre la responsabilidad social corporativa —y ahora me voy a la cartera de Hércules, que me ha preguntado la señora Madrazo—, Hércules era un total de 40 000 préstamos, 40 000, de los cuales estaban al corriente de pago una cuarta parte aproximadamente, 10 608 concretamente. Pendientes por lo tanto quedan 16 659, ya que en el resto se llegó a un acuerdo, y el resto eran 13 360. De esos 13 360 —y ya contesto también a su pregunta, señoría, de la responsabilidad social corporativa que se comentaba antes también, y de la segunda oportunidad— casos acordados el 60 % se ha solucionado con dación en pago, es decir, 7 895 casos. Hemos condonado la deuda remanente; y esa deuda remanente que se ha condonado —insisto, en el proyecto Hércules— es de 1 151 millones de euros. Hemos pagado incentivos a deudores para ayudarles en su realojo exclusivamente, y hemos pagado por ese concepto 10 millones de euros.

Y finalmente diré que sí hemos hecho alquileres sociales: con la gente que está en situación de precariedad y que podemos comprobarlo hemos tenido una actuación especial; han sido 1 709 casos, de los que 501 además han iniciado un programa de inserción laboral y acompañamiento, y de esos 501, 171 han firmado un contrato de trabajo. Estos alquileres sociales que hacemos de media se hacen a un 35 % por debajo del precio de mercado. Yo creo que esa era otra de las preguntas que ustedes me habían hecho, o por lo menos que responde a lo que me habían preguntado antes.

Quiero estar seguro de que contesto al señor Navarro. Déjenme volver sobre una cuestión que también se ha tratado, que es el tema fiscal. Las sociedades de Blackstone han pagado en España desde el año 2015 160 millones de euros en impuestos por todos los conceptos. De esos, el año pasado, es decir, en el año 2017, 58 millones de euros. Quiero decir con eso que los impuestos que pagamos, como

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 10

no podía ser de otra manera, se van incrementando exponencialmente a medida que nuestras inversiones en el país se van incrementando, y en la medida en que tenemos sociedades que pagan impuestos.

En el tema de las Socimi, que también me preguntaban, les diré que en España hay 54 Socimi, si tengo bien la cifra; nosotros tenemos tres. Y en el negocio de los alquileres de los pisos creo que es importante mencionar que el IVA no es deducible, y es una partida muy importante de los impuestos que se pagan. Las Socimi, como ustedes saben, para ser tales necesitan tener ingresos recurrentes, repartir al menos el 80% del beneficio en dividendo, cosa que cumplen las sociedades de arrendamiento inmobiliario. Se crearon en 2009 por el Partido Socialista para atraer la inversión extranjera, y al hilo de lo que se hacía en otros países desarrollados, que se llamaba REIT —real estate investment trust—. El accionista de las Socimi es el que paga los impuestos en la jurisdicción en la que está domiciliado. Es lo mismo que hace cualquier otro inversor extranjero en una compañía. Y les doy un dato: el 45% de la inversión en bolsa en España está en manos de inversores extranjeros.

Me han preguntado por las medidas, y aquí ha habido preguntas, tanto del señor Navarro como del señor Palacín como de la señora Madrazo, medidas que nosotros propondríamos de cara a mejorar el mercado inmobiliario. La primera precisión que me gustaría hacer es que en el mercado del alquiler los fondos tienen el 5% del parque inmobiliario en alquiler en este país. Por lo tanto el 95% está fundamentalmente en manos de particulares o muy pequeñas empresas, es decir, está muy atomizado. Nosotros creemos que las medidas que serían útiles son básicamente la colaboración público-privada, para que la Administración dé ayudas a aquellos arrendatarios que no puedan pagar el alquiler. Un tema fundamental, que es incrementar la oferta de las viviendas. Al final, a mayor oferta es como mejor se controlan los precios, y lo que hemos experimentado en este país es una limitación importante en la construcción de viviendas, tanto de alquiler protegido como de vivienda libre a lo largo de los últimos años, por mor de la crisis que hemos citado, y que ya se ha explicado en esta Comisión múltiples veces. Pero claramente, si se incrementa la oferta de viviendas se controlan los precios. Y finalmente a nosotros nos parece que suelo público y dinero privado son una gran combinación para promover viviendas con precios de alquiler controlados mediante derechos de superficie.

Comentaba la señora Madrazo la ley del desahucio exprés, y preguntaba qué nos parece. Lo primero que se me ocurre es que es discriminatoria. Y es discriminatoria porque efectivamente hay quien mejora su situación, que es la persona física o la sociedad estatal, por llamarla de alguna manera, que tiene un piso ocupado y se le aplica esta nueva regulación, y bienvenida sea. Pero nos parece discriminatorio, primero, porque no entendemos por qué hay que hacer diferencias en base al propietario de la vivienda, si es una sociedad que se dedica, por ejemplo, al arrendamiento. Y sobre todo desde el punto de vista social, y me van a perdonar que les comente algo: al vecino del okupa le da exactamente igual que la vivienda ocupada sea propiedad de un particular o sea propiedad de un fondo. El perjuicio que le causa de cara al precio de su vivienda o las molestias que le pueda causar son exactamente los mismos. Y por lo tanto hay un aspecto social que me parece fundamental, y que esa medida que se ha tomado, que insisto que mejora en algo la situación anterior, no es suficiente en nuestra opinión. Esa es mi opinión, señora Madrazo.

Han comentado el fondo de titulización en la operación que hemos hecho con el FROB. Aquí nos hemos limitado a seguir exactamente la misma estructura que había planteado el FROB en su esquema competitivo, al que nosotros nos presentamos y ganamos. Por lo tanto no hemos añadido ninguna ingeniería financiera, por llamarlo de alguna manera, hemos copiado exactamente lo que ya estaba hecho.

Me han preguntado sus señorías también por las causas por las que se produce una burbuja o por lo menos un incremento de los precios en el mercado inmobiliario. Y creo que hay fundamentalmente cuatro causas que lo explican. Esas cuatro causas, esos cuatro factores en nuestra opinión son los siguientes: uno es lo que he comentado antes, oferta y demanda, no se han construido casas nuevas en los últimos ocho años prácticamente. Pero lo que sí es verdad es que esta subida no ha sido uniforme. No tiene nada que ver lo que ha sucedido en Madrid y Barcelona con lo que ha sucedido en capitales de provincia menores o incluso en zonas de la periferia de estas grandes ciudades. Por tanto, primero, escasez de oferta. Segundo, aumento de la movilidad social: hay más gente que quiere alquilar —profesionales, estudiantes y otros grupos de población que están cambiando su residencia más a menudo—. Yo quiero comentar que creo que las próximas generaciones y ya la actual vivirán en más hogares que las generaciones anteriores, eso es una realidad. Y el tercer punto es la afluencia de estudiantes, y es un tema nada despreciable. España es el destino número uno de estudiantes de Erasmus: 45 000 vinieron el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 11

año pasado, y Madrid y Sevilla son los dos destinos que eligen con preferencia. A eso hay que añadir los estudiantes nacionales que quieren estudiar en universidades lejos de su lugar de residencia. Por lo tanto esos tres factores, y luego hay un cuarto factor, sobre el que también se me ha preguntado, que es el crecimiento de las plataformas de alquiler. Yo creo que la combinación de esos cuatro factores hace que el precio del alquiler haya subido, especialmente en los últimos años.

Y había una pregunta que me hacían muy directamente: ¿se va a dedicar Blackstone a ese alquiler digamos turístico? La respuesta es no. Nosotros estamos abocados a alquileres con inquilinos y contratos de larga duración.

Me han preguntado también sobre mis responsabilidades en Lehman Brothers, y el señor Palacín me comentaba concretamente si habíamos detectado esa burbuja a partir del año 2004. Yo he trabajado en Lehman Brothers desde el año 1990 hasta el año 2006, en tres fases claramente diferenciadas. Del año 1990 al año 2000 yo era *management director* responsable del negocio de Lehman Brothers en España y Portugal. El negocio que hacíamos en la oficina de Madrid, con la ayuda en la medida de lo posible de los expertos de Londres, de Nueva York o de otras oficinas, se centraba fundamentalmente en operaciones de fusiones y adquisiciones y mercado de capitales. Quiero destacar en el caso de fusiones y adquisiciones, por ejemplo, todas las operaciones que hizo en esos años Telefónica en Sudamérica, cuando adquirió las telefonías móviles y fijas en Brasil, en Puerto Rico y en algunas otras jurisdicciones; la subasta que hizo la Administración de la cuarta licencia GSM, que ganó Airtech, luego Airtel, hoy Vodafone, donde el cliente era el Ministerio de Fomento que regentaba el señor Borrell. Participamos en privatizaciones de empresas como Repsol y otras en su momento en el mercado de capitales. Y en el periodo en que yo he estado en Lehman Brothers, señor Mayoral, no he hecho ninguna operación en las islas Caimán ni he participado en ninguna de las operaciones sobre las que usted me ha preguntado antes, ninguna. Del año 2000 al año 2004 yo fui nombrado presidente no ejecutivo de Lehman Brothers. Los responsables de los negocios eran las personas que se ocupaban de banca de inversión, mercado de capitales, mesa de ventas de activos de renta variable. Eso duró hasta el año 2004. En el año 2004 a mí se me nombró presidente del Círculo de Empresarios, y yo pedí a Lehman Brothers cesar como empleado de la compañía. Me solicitaron que me quedara como *senior adviser*, y eso duró dos años. Y contestando a su pregunta, señor Palacín, efectivamente nosotros en el Círculo de Empresarios —no me atrevería a decir que en el año 2004— ya a partir del año 2006 dijimos que el mercado inmobiliario estaba llegando a unos niveles de crecimiento en la construcción de viviendas que era absolutamente insostenible, y eran necesarias una serie de medidas que nos parecía que eran importantes para ordenarlo. Y luego estuvimos comentando a lo largo de los años todos los Presupuestos Generales del Estado que se presentaban por parte de los distintos Gobiernos, comentando qué medidas nos parecían correctas y qué medidas por lo menos nosotros no compartíamos. Por lo tanto de alguna manera sí hubo algunos indicios de que había una crisis que se avecinaba, pero debo decir que era fundamentalmente en el ámbito inmobiliario, y se veía claramente por el volumen de vivienda que se construía.

Yo, señora presidenta, seguro que me he dejado preguntas, pero me parece que he contestado, o he intentado contestar a la mayoría de ellas. Estoy a su disposición. Vamos a repasar, si quiere usted. **(Pausa)**. Hay una serie de comentarios adicionales que me gustaría hacer, al hilo de las preguntas. ¿Cuál es nuestro interés en la vivienda de alquiler protegido?

Como ustedes saben, en el año 2013, el Ayuntamiento de Madrid publicó que quería disponer de una serie de viviendas, concretamente 1860; nos presentamos cuatro ofertantes —hubo una quinta oferta que decayó— y fuimos adjudicatarios de esa operación por el precio que ya se ha dicho antes de 128,5 millones de euros.

Nuestro objetivo no es la vivienda social o la vivienda de alquiler protegida per se. Antes he comentado que nosotros hemos invertido 18000 millones de euros, y ahí hay que incluir hoteles, oficinas, residencial —no de vivienda de alquiler protegido—, comercial y capital riesgo, concretamente la compañía que cité antes, Mivisa, también una compañía que hemos comprado —Cirsa— en marzo de este año y una oferta que ustedes han visto en los periódicos y sobre la que no puedo comentar demasiado porque está en curso, que es la OPA que hemos presentado sobre Hispania. Sumando todo ello, la cifra de inversión podría llegar eventualmente a 22000 millones de euros. Por tanto, la vivienda de alquiler protegido es una fracción pequeña de lo que Blackstone ha invertido en España.

Me han preguntado ustedes —ha habido varias preguntas, por eso no cito a ninguna señorita en concreto— sobre el aumento de los alquileres. Para la vivienda libre y cuando hablamos de nuevo inquilino se aplica un precio de mercado, como es lógico. Para la vivienda que se convierte en libre y hay ya un

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 12

inquilino en la misma, si el incremento del precio no es muy acusado, se sube lo que tenga que hacerse para llevarlo a precio de mercado, o el IPC en su defecto. Hay casos claros de viviendas de alquiler protegido de hace diez años, cuando los precios no tenían nada que ver con los precios de mercado ahora, y lo que sí hacemos es acomodar las subidas a lo largo de tres años, incluso quedando por debajo del precio de mercado al final del tercer año. Por tanto, sí intentamos, en la medida de lo posible, flexibilizar y mejorar las condiciones en las que se puede hacer frente a esos nuevos alquileres.

Señora presidenta, creo que he contestado por lo menos a lo que he tomado nota. Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Boada.

Para el turno de réplica, en primer lugar tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, el señor Mayoral.

El señor **MAYORAL PERALES**: La verdad es que se me va a hacer un poco complicado realizar esta intervención. Se me va a hacer un poco complicado porque creo que cuando se hacen las cosas hay que asumir la responsabilidad. Yo no sé si usted pensará que nosotros vamos justitos de derecho privado, pero algo hemos podido vivir, y algo de las actividades antisociales de empresas como las suyas conocemos. La verdad es que ha sido bastante duro escucharle lo que nos ha dicho sobre el caso de Cornellá. Ningún juez en el ámbito del derecho privado dictará un lanzamiento si no es a instancia de parte, nunca, no puede hacerlo. Las partes disponen del procedimiento, y ustedes —usted lo ha reconocido aquí— se negaron en ese procedimiento a paralizar el desahucio a instancias de los servicios sociales, porque si ustedes se avienen a lo que solicita la parte, el derecho privado es disponible por las partes. Ustedes realizaron una auténtica actividad criminal; teniendo la instancia de un servicio social que les está hablando de una situación de vulnerabilidad, ustedes instan al juzgado al empleo de la violencia legítima del Estado para sacar a una persona a la calle en una situación de vulnerabilidad. Eso es una violación de derechos humanos. Pero no porque lo diga yo.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Mayoral, nada más que una aclaración. El término actividad criminal, yo le pediría que lo modificara.

El señor **MAYORAL PERALES**: Es una vulneración grave de los derechos humanos, sin duda, porque además va en contra de lo que viene planteando desde hace mucho tiempo el Comité DESC de Naciones Unidas, y ustedes que se dedican a las actividades inmobiliarias lo saben, por tanto, no vengán a mentir aquí a esta Comisión. Ustedes instaron ese lanzamiento, porque si no, no se puede ejecutar. Si a instancia de una parte se solicita el aplazamiento, si la parte ejecutante quiere, se para. No se para si ustedes piden que se ejecute. Y ustedes, para que eso se pudiera hacer, pidieron esa ejecución. Por tanto, ustedes son responsables de ello. Y si así fue como trataron esto, qué quiere que le diga de eso que nos hablan de sus negociaciones con las personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad. Creo que la credibilidad de su empresa está puesta más que en cuestión.

No nos ha dicho cuánto van a subir los precios de las viviendas sociales en Madrid. Porque a las personas, a la opinión pública, el Ayuntamiento de Madrid, cuando las vendió la señora Botella, se les dijo que iban a respetar las condiciones sociales que tenían esas personas, porque el parque público de vivienda en alquiler es muy pequeño, como usted bien sabe, pero no respetaron las condiciones que les permitieron el acceso, y eso está provocando la salida de esos inmuebles en muchos casos, o tener que hacer frente a pagos que les tienen ahogados o amenazados con ser expulsados de sus casas.

¿Por qué no lo dice, si yo le he hecho una pregunta concreta? Las Socimi no pagan impuesto de sociedades, 0%, no pagan. Dígalo, no pagan impuestos. No pasa nada. Ustedes están protegidos porque realizarán una actividad buenísima y por eso no pagan impuestos, porque lo dice la ley, pero no pagan impuestos. Y vuelvo a pedirle que no se ría de esta Comisión. No puede usted decir que los inversores pagan los impuestos en los lugares en los que residen, cuando donde residen muchos de estos inversores es en paraísos fiscales, por medio de estructuras societarias generadas por su grupo empresarial. Entre otras cosas le he preguntado en qué otros sitios, aparte de Luxemburgo. No lo recuerda. Yo se lo recuerdo. ¿En las islas Caimán no tienen ustedes actividades, no tienen sociedades ustedes en las islas Caimán? ¿Su grupo no las tiene? Sí las tiene. Y evidentemente, esos inversores que vienen de las islas Caimán con un tratamiento especial, el *excerpt limited partnership*, le suena, ¿no?, lo conoce, que es no pagar impuestos, evidentemente no pagan impuestos por su actividad especulativa; excepto dos, creo que hay

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 13

dos sociedades que las tienen ustedes en Delaware, que es otro paraíso fiscal, porque forma parte de la lógica de su forma de actuar.

Y, sinceramente, a estas alturas y en esta Comisión, que usted nos diga que el problema de la subida del precio de la vivienda es la oferta... Poca broma; poca broma, porque en el momento en el que más subían los precios de la vivienda en este país era cuando más viviendas se producían, cuando en este país se producían tantas viviendas como en Francia, Alemania y el Reino Unido juntos. Y era el porcentaje de subida del precio del alquiler más alto.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Mayoral, lleva cinco minutos. Puede hacer las preguntas que considere.

El señor **MAYORAL PERALES**: Voy concluyendo, señora presidenta. Terminó ya.

Le pido que nos diga cuál es su estructura para conseguir el menor impacto fiscal de sus actividades económicas. Se le puede llamar también elusión, pero si a usted le gusta cómo evitan ustedes el impacto fiscal, me gustaría que lo dijera. Y vuelvo a plantearle la primera pregunta porque no me la ha contestado: ¿están ustedes dispuestos a cumplir las observaciones del Comité DESC de Naciones Unidas y a dejar de instar desalojos forzosos sin alternativa habitacional de población vulnerable, máxime, como en el caso de Cornellá, cuando tienen informes sociales de los ayuntamientos? Es una pregunta muy concreta. ¿Van a dejar de emplear la violencia contra la población vulnerable, sí o no?

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Mayoral.

La portavoz del Grupo Vasco me dijo que no iba a intervenir en el turno de réplica. Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Palacín.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Gracias, presidenta.

Señor Boada, sobre los inicios de la actividad que empezó a tener Blackstone en España ha comentado la pequeña compra de unos inmuebles en Barcelona y la participación en Mivisa. Ha comentado también que de los 22 000 millones invertidos en España, 18 000 más o menos están en el mercado inmobiliario. Queríamos saber si en el resto de países en los que están presente ese porcentaje es similar o si dedican una parte mayor a otro tipo de inversiones y no al sector inmobiliario. Queríamos saber también si ese porcentaje, el de inversión en el mercado inmobiliario respecto a terceras inversiones en este país, es mayor o si es debido a que los descuentos sobre el nominal y el precio final pagado han sido mayores en España que en el resto de países a la hora de comprar carteras crediticias o hacerse con otro tipo de inmuebles, o si es porque la rentabilidad del mercado inmobiliario en este país es mayor que en otros países donde están presentes. Le hemos preguntado, y no nos ha contestado, cuál era la rentabilidad media anual de los inmuebles que tienen en alquiler, más o menos aproximada. Y, por último, si siguen viendo recorrido en el mercado inmobiliario nacional, es decir, si dentro del plan de negocio tienen previsto incrementar posiciones en el mercado inmobiliario en España.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Palacín.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra la señora Madrazo.

La señora **MADRAZO DÍAZ**: Únicamente quiero decir que nos han parecido interesantes los datos que se han dado sobre el mercado inmobiliario, y que más allá de planteamientos demagógicos que todos podemos hacer —podemos echar la culpa al empedrado, podemos tener chivos expiatorios— lo que deberíamos preguntarnos en esta Comisión es qué podemos hacer entre todos para mejorar las cosas, porque en política estamos para intentar aportar soluciones a los ciudadanos. Según lo que ha expuesto el señor Boada, nos podríamos plantear si son justos o no los beneficios fiscales de las Socimi, incluso nos podemos plantear todos los grupos políticos si hay que eliminar las Socimi del mercado, quizá nos lo podemos hasta plantear. Pero, claro, según las palabras del señor Boada, que yo entiendo que es conocedor del mercado inmobiliario, el 95% de los propietarios del mercado de alquiler de vivienda son propietarios particulares. Entonces, vista esa perspectiva, ¿qué hacemos con esos propietarios? Esa sería la pregunta; esos propietarios privados que probablemente muchos de ellos han comprado esa casa con mucho esfuerzo y mucho ahorro. Yo creo que ahí está la clave de la cuestión.

Me gustaría volver a preguntarle por la relación que usted encuentra entre la adquisición de esos activos inmobiliarios en esos años difíciles de la crisis, y si eso ha podido aliviar o contribuir a desatascar

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 14

de alguna forma el sistema financiero, y que por tanto fluya de nuevo el crédito hacia empresas y particulares, porque al final nosotros creemos que esa es la base para generar actividad económica y empleo.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señora Madrazo.

Tiene la palabra el señor Boada Pallerés.

El señor **BOADA PALLERÉS** (Presidente de Anticipa Real Estate y Senior Adviser para España y Portugal de Blackstone): Muchas gracias, señora presidenta.

Contesto en primer lugar al señor Mayoral, y no quería decirlo, pero lo voy a decir. El juez instó a los servicios sociales una solución para esta familia. Nosotros, como le he comentado antes, ofrecimos una solución hasta el último minuto diecisiete veces. Servicios Sociales debía personarse el día 14 de junio, mientras se les esperaba ocurrió el trágico suceso, y no voy a decir nada más sobre este tema.

Si las Socimi pagan impuestos o no, usted ya lo sabe cuando me hace la pregunta, y de hecho la ha respondido usted mismo. Las Socimi sí pagan impuestos. Nosotros pagamos el IVA, como he dicho antes, de los alquileres, y por supuesto de todos los empleados que tenemos hacemos frente a los impuestos que se derivan de tener a estas personas contratadas, por tanto, impuestos sí se pagan, los que dice la ley. Es una figura legal, como usted también ha dicho y como sabe mejor que yo. Si se cambia la legislación, nos amoldaremos a ello. Pero sí le voy a decir que en una operación que tenemos en curso, concretamente Hispania, uno de los apartados que aparecen en el folleto que ha aprobado la CNMV es precisamente quitar a Hispania el beneficio, digamos, de ser Socimi si finalmente prospera nuestra oferta, y será una sociedad anónima que pagará impuestos como las demás.

Paso a comentar la pregunta del señor Palacín. Nosotros tenemos inversiones inmobiliarias en otros países de Europa, concretamente en Alemania, Chequia, Inglaterra y Estados Unidos, de importancia. Si es verdad que quizá en proporción hay otros países donde tenemos más inversión industrial o de otro tipo que puramente inmobiliaria, pero debo decirle que eso, en el caso de España, no es por falta de voluntad, no hemos encontrado oportunidades que nos gustaran, y cuando las hemos encontrado a veces en las ofertas se gana y a veces se pierde. Estamos ahora mismo embarcados en esta OPA que he comentado antes, hemos hecho la operación importante de Cirsa, y desde luego nosotros queremos seguir invirtiendo en España, queremos seguir formando parte de la recuperación de este país. Cuando nosotros empezamos a invertir nadie invertía en España. Creo que es importante comentar que uno de los hechos que a mí me parece que son razonables es decir que los fondos de inversión empezaron a invertir en España y establecieron un suelo a unos activos inmobiliarios que estaban en caída sistemática, no me atrevo a decir libre. Dado que el 80 % de la población española es propietaria de una vivienda en este país, parece que son buenas noticias que la caída de los precios haya tocado fondo. Y eso, sin duda, se produjo cuando empezó a llegar la inversión extranjera a este país.

Nosotros queremos seguir invirtiendo, como le comentaba antes, tanto en el sector inmobiliario como fuera de él. ¿Por qué hemos invertido en este país? Porque el país se estaba recuperando, porque España tiene unas cifras de turismo que hacen que claramente haya sectores que van a ir a más —de ahí nuestro interés y nuestra inversión en el sector hotelero—; hay una mayor movilidad de las personas, y de ahí nuestra entrada en el mercado del alquiler con ánimo de profesionalizar ese mercado, que estaba muy disperso en su momento. En cuanto a la pregunta concreta que me hace de cuál es la rentabilidad que obtenemos en nuestras inversiones, yo le diría que la rentabilidad tiene tres componentes. Tiene una primera componente que es la mejor gestión. Antes me refería a viviendas que estaban ocupadas al 65 % y que ahora lo están al 95 %; obviamente rentan más gracias a una mejor gestión. Dos, el mercado inmobiliario se ha recuperado, como también se ha dicho en esta Comisión, en los últimos años, y eso también de alguna manera implica una mayor rentabilidad cuando se vendan esas viviendas. Por cierto, a la pregunta que me ha hecho antes y no le he contestado sobre cuál es el plan de inversión en este país, le tengo que decir que nosotros invertimos a largo plazo, seis años o más. Por lo tanto, las inversiones que hemos hecho seguirán estando en este país durante unos años todavía, sin ninguna prisa, por cierto, que tenemos en desinvertir. Y tercero, hay un componente de rentabilidad adicional sobre el valor de la vivienda que viene a ser alrededor de un 3 %. Si usted suma un 3 % más la revalorización de la vivienda, más una mejor gestión que estamos haciendo, ahí es donde nos movemos, pero la rentabilidad real no se obtiene hasta que no se dispone del bien, y eso todavía no lo hemos experimentado.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 15

La señora Madrazo ha hecho un comentario sobre el sistema financiero y el efecto que han tenido los fondos que han invertido en España. Le pido disculpas porque es algo que ya había planteado en el turno anterior. Las carteras de préstamos, que suman 14.900 millones de euros, han sido fundamentalmente adquiridas a bancos y sociedades. Por tanto, hemos dado liquidez al sistema bancario, hemos saneado los balances de entidades bancarias, y en el caso de Catalunya Caixa, que se ha comentado explícitamente, es lo que propició que a continuación se pudiera subastar el banco, que hoy es parte, como ustedes saben, del BBVA. Por tanto, creo que es uno de los factores importantes es la inversión que se hizo en su momento. Pero, insisto, nosotros hemos empezado a invertir cuando nadie invertía en España, muy poca gente. Me estoy refiriendo a los años 2012 y 2013. De hecho, cuando compramos Mivisa era el año 2010, que tampoco se caracterizaba por ser un año de gran inversión en España. Creo que estamos desarrollando una labor en pro del desarrollo de nuestro país, de mi país desde luego, y estamos muy satisfechos.

Nosotros, como decía antes, hemos ayudado a fijar un suelo en los precios del sector inmobiliario que debe ser positivo para todo el mundo. En el sector del alquiler manejamos permanentemente rigurosos protocolos de actuación para identificar esos casos de vulnerabilidad social e intentar solucionarlos. Hemos renegociado, como he dicho antes, miles de deudas y contratos de alquiler dando flexibilidad a los inquilinos para poder afrontar los problemas habitacionales.

Al señor Mayoral le tengo que decir que nosotros cumplimos la ley al punto y a la coma. Los contratos de la EMVS, los alquileres que en este país estaban protegidos se han respetado hasta el último día en que vencían en todos y cada uno de los casos. Creo que es importante que se sepa que nosotros venimos a invertir a España, venimos a cumplir las leyes, venimos a generar riqueza, venimos a generar empleo, venimos, en definitiva, creo yo, a invertir como en otros países desarrollados, ya que este es un país desarrollado también. Nosotros invertimos con larga trayectoria, como he dicho antes, a largo plazo. Cotizamos en bolsa, por tanto, estamos absolutamente sujetos al control de los mercados de capitales.

Solo me resta decir, señorías, que si hay alguna pregunta más, si hay alguna aclaración más que sus señorías quieran enviar a través de la señora presidenta, estoy a su disposición.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Boada.

Hacemos un receso de diez minutos para que entre el siguiente compareciente. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR LEIRADO CAMPO (EX DIRECTOR GENERAL DE TINSA TASACIONES INMOBILIARIAS Y EXPRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE SOCIEDADES DE TASACIÓN, ATASA), PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON EL OBJETO DE LA COMISIÓN. (Número de expediente 219/001281).

La señora **PRESIDENTA**: Reiniciamos la Comisión y, de acuerdo con lo dispuesto por la propia Comisión en la sesión del día 6 de junio de 2018, la comparecencia del señor Leirado Campo seguirá el siguiente formato: sin intervención inicial del compareciente se abre un turno de los portavoces de los grupos parlamentario de siete minutos, comenzando por el grupo solicitante; respuesta del compareciente, y un segundo turno de réplica de los portavoces de tres minutos, e intervención de cierre por parte del compareciente.

Damos comienzo a la comparecencia del señor Leirado Campo, a quien agradezco su disponibilidad especialmente, por las circunstancias de su notificación, y al tratarse de una comparecencia sujeta a lo dispuesto en la Ley Orgánica 5/1984 se ha trasladado al compareciente la posibilidad de poder comparecer acompañado de la persona que designe para asistir. Asimismo, esta Presidencia manifiesta expresamente su voluntad de salvaguardar los derechos del compareciente, reconocidos por el artículo 1.2 de la citada ley orgánica. Recuerdo igualmente la obligación contenida en el artículo 502.3 del Código Penal de no faltar a la verdad en su testimonio.

Se concede el turno de palabra a los portavoces para que formulen sus preguntas al señor Leirado Campo. Por el solicitante, el Grupo Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, tiene la palabra el señor Mayoral.

El señor **MAYORAL PERALES**: Gracias, señora presidenta. Gracias al señor compareciente.

En primer lugar, sobre las tasadoras se han dicho muchas cosas, pues hemos oído en esta Comisión y en los medios de comunicación todo tipo de aseveraciones: falta de independencia, deficiencia de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 16

formación, falta de información pública, incentivos perversos, un optimismo irracional, falta de ética, de todo. ¿Cómo cree que todas estas aseveraciones han afectado a la credibilidad de las empresas que han realizado las tasaciones y a las propias tasaciones en sí mismas?

Uno de los elementos centrales de la crisis hipotecaria y financiera ha sido la concesión de créditos hipotecarios. Sobre este asunto hay todo tipo de manifestaciones en torno a las diferentes incorrecciones sobre la valoración de los inmuebles que hacían de garantía, y que como resultado terminaron además con centenares de miles de ejecuciones hipotecarias. Esta sobrevaloración de los activos no es algo que lo diga mi grupo, sino que ha sido manifestado en reiteradas ocasiones por personas de reconocido prestigio, y manifestado además por los propios inspectores del Banco de España por medio de carta al propio Gobierno de España. Me gustaría que pudiera hacer una valoración de esa comunicación realizada en su momento por los inspectores del Banco de España al Gobierno de España sobre la sobrevaloración, y si ustedes tomaron alguna medida cuando fue conocido de forma pública.

En las jornadas de formación de hipotecas 2010, dos años después de iniciarse la crisis hipotecaria, ya había caído Lehman Brothers, y usted comparecía y realizaba varias aseveraciones que hemos creído de interés traer a esta Comisión —todo esto lo pongo con comillas porque son manifestaciones suyas—: «En el modelo español los consejos de administración de las sociedades de valoración ya están muy desligados de la práctica rutinaria de los valoradores; la prolongada crisis financiera que comenzó en 2007 ha tenido mucho que ver, en nuestra opinión, con errores de valoración de activos; los numerosos rescates de entidades financieras que se han producido son un ejemplo palpable de activos sobrevalorados, y centrándonos en el caso español, muchos de los problemas han venido de las sobrevaloraciones de terrenos, edificios y pisos». ¿Podría usted decirnos cómo entiende que ha afectado la falta de independencia de las empresas tasadoras en tasaciones no adecuadas o en sobrevaloraciones? ¿Cree que ha tenido algún tipo de influencia? ¿Por qué nunca han conseguido que la gente crea que las sociedades de tasación eran realmente independientes?

Nos consta que uno de los elementos distintivos de las tasaciones en España era la rapidez con la que se obtenían esas tasaciones para agilizar la concesión de préstamos hipotecarios. ¿Cree que eso pudo influir en la deficiencia de las tasaciones en nuestro país?

Sobre la cuestión de las tasadoras: Tinsa, Tasamadrid, Valtecnic sostuvieron durante mucho tiempo el mayor volumen de tasaciones en nuestro país. ¿Podría decir que existía un oligopolio de las tasadoras en nuestro país durante el periodo de crisis? ¿Cree usted que el proceso de concentración de las tasadoras y del negocio en un grupo pequeño de tasadoras supone la generación de un oligopolio? ¿Cómo cree que puede afectar que el 65,6% del volumen de negocio esté en manos de —creo— cuatro o cinco tasadoras? ¿No cree que esto puede facilitar un aumento desorbitado de los precios de la vivienda?

Cuando las personas firman una hipoteca, uno de los elementos claves a la hora de prestar su consentimiento es precisamente la valoración del inmueble que hace de garantía. Si usted va a comprarse una vivienda y le dicen que su vivienda vale mucho más de lo que va a pagar o mucho más de lo que usted debe a la entidad financiera, le va a dar ciertas seguridades. ¿Usted no cree que la sobrevaloración de las viviendas fue un elemento idóneo para que las personas pudieran no contemplar los verdaderos riesgos que entrañaban las operaciones hipotecarias firmadas por centenares de miles de personas en nuestro país y que luego les abocaron a una ejecución hipotecaria?

¿Conoce usted cómo se han realizado las valoraciones de los activos adjudicados a los fondos buitres? ¿Podría decirnos en un cálculo aproximado, con una horquilla, qué diferencias existen entre los precios de adjudicación de esos activos que han sido adquiridos por fondos de inversión con respecto al nominal o las tasaciones previas?

¿Cómo cree que influyó la forma o el mecanismo de tasación en el aumento de la burbuja inmobiliaria? ¿Tomaron ustedes alguna medida para intentar frenar la burbuja?

El Banco de España, temiendo una nueva burbuja y a sabiendas de cuál ha sido la actuación histórica que han realizado las sociedades de tasación, reclama prudencia a las tasadoras por el *boom* de los precios de la vivienda. ¿Están ustedes adoptando políticas concretas en relación a esta orientación planteada por el Banco de España? ¿Podría explicarnos cómo influyó la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, del Ministerio de Economía, emitida por el entonces ministro Rodrigo Rato, en cuanto a los mecanismos de valoración de inmuebles? ¿Cree que la introducción de ese nuevo mecanismo de valoración de inmuebles a través de esta orden influyó o permitió o facilitó la sobrevaloración de inmuebles o la burbuja inmobiliaria o el aumento desorbitado de precios?

Estoy terminando ya, señora presidenta. Y lo voy a dejar aquí, muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 17

La señora **PRESIDENTA**: Señor Mayoral, solo lleva 50 segundos más; si tiene más preguntas, es mejor siempre en el primer turno.

El señor **MAYORAL PERALES**: No hay ningún problema. Lo sé, lo sé, hasta aquí, que no han sido pocas.

La señora **PRESIDENTA**: Por el Grupo Vasco tiene la palabra la señora Sagastizabal.

La señora **SAGASTIZABAL UNZETABARRENETXEA**: Buenas tardes. Gracias, presidenta; gracias también por su comparecencia.

Como usted ya sabrá, esta Comisión trata de esclarecer lo ocurrido en la crisis financiera, y como muchos de nosotros y también muchos comparecientes se ha evidenciado aquí que han existido muchos actores que han participado en esta crisis, aunque es verdad que pocos asumen o reconocen sus responsabilidades. Actores que van desde directivos, reguladores, el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores, auditoras, y también empresas tasadoras. Parece que tendría que haber alguna responsabilidad, por lo menos compartida.

Usted representa aquí hoy a las tasadoras. A pesar de que están controladas por el Banco de España, no creo que podamos rechazar que haya existido un conflicto de intereses entre tasadoras y entidades de crédito, que encargaban las tasaciones en muchos casos y eran sus propietarias, dejando en entredicho, como bien ha dicho el señor Mayoral, la independencia de las tasadoras. Este hecho ya ha desaparecido con la ley de 2013, y me gustaría saber cómo valora a día de hoy esa dependencia que había.

Me gustaría también saber si se realizaban las tasaciones bajo presión, si cree que son responsables las tasadoras de haber aumentado el valor de las viviendas para que las cajas y bancos otorgasen hipotecas del 100 % o incluso del 120 %. Hemos conocido aquí por algún compareciente que había numerosos expedientes por los que el Banco de España sancionaba a las tasadoras. Me gustaría saber si es esto cierto y, si existían estos expedientes, cuáles eran básicamente las causas de estas sanciones. Aquí nos han comentado que las cuentas anuales de Tinsa extraídas en el Registro Mercantil las firmaban vocales representantes de las cajas de ahorros que estaban en el consejo de administración, por lo que pregunto: ¿Contribuyó en algo que en el consejo de administración de Tinsa se sentasen ejecutivos de cajas de ahorros, a la hora de inflar esas tasaciones? Un representante de la Asociación de Inspectores del Banco de España nos habló aquí de las malas prácticas entre tasadoras y la connivencia o la conexión entre estas y las entidades financieras. Como no le he preguntado antes, me gustaría que nos hablara de esa relación.

Como se ha puesto de relieve que parece ser que las tasadoras fueron algunos mecanismos para concesión de préstamos con bienes sobrevalorados, me gustaría saber si las normas técnicas no sirvieron para evitar valoraciones a lo mejor demasiado elevadas, y si se podía separar claramente el valor y el precio. Me gustaría conocer si ahora y durante la crisis la misma forma de tasar ha sido la misma. Parece que ninguna de las entidades se inscribió en el código de conducta voluntario sobre información precontractual para los créditos de vivienda. Me gustaría saber por qué, o si fue porque consideraron que el régimen de la orden de 1994 era suficiente.

Por último, me gustaría conocer qué lecciones, desde el punto de vista de las sociedades de tasación, se pueden sacar de la crisis vivida y cuáles son los principales retos que cree que tienen por delante estas entidades de tasación.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señora Sagastizabal. Por el Grupo Ciudadanos tiene la palabra el señor Navarro.

El señor **NAVARRO FERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ**: Gracias, presidenta. Gracias, señor Leirado.

Como ya se ha dicho muchas veces aquí, en esta Comisión tenemos dos objetivos básicos: aprender del pasado y evitar repetir los errores en el futuro. Con respecto al pasado, a la crisis, nos hemos repetido muchas veces nuestra impresión, que uno de los problemas clave estaba en la politización de las cajas. El poder político había colonizado el sector financiero a través de las cajas, y eso provocaba una serie de problemas. Uno, en cuanto a gobernanza, evidentemente, pues los criterios para acceder a los órganos de gobierno de las cajas eran más políticos que técnicos, y eso fue un problema cuando la crisis llegó porque demostró una mayor debilidad. Y el segundo es una mayor exposición al riesgo inmobiliario. Esta sería la primera pregunta: ¿Por qué cree que ocurrió esta mayor exposición de las cajas al riesgo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 18

inmobiliario con respecto al conjunto de las entidades de crédito?, porque en teoría su modelo de negocio original no era este. Pero si admitimos que la politización era un problema, esto se extendía no solo a la gobernanza y a la exposición de las cajas al ladrillo sino un poco a todo el sistema, concretamente era la tendencia de los reguladores mirar para otro lado cuando las cosas estaban ocurriendo, pero también posiblemente la existencia de una cadena de incentivos perversos para hinchar artificialmente las tasaciones. Dentro de las entidades existían esos incentivos perversos para conceder mayores créditos, con lo cual podían estar muy tentados a ese inflado artificial de las tasaciones —sus retribuciones dependían de ello—, pero también a las tasadoras les podía interesar agilizar ese proceso y propiciar que el crédito fluyera, aunque fuera artificialmente, aunque fuera sobrevalorado, de manera más rápida; es el conflicto de intereses que antes se ha comentado.

Este es el segundo bloque de preguntas. ¿Usted considera que se inflaron las tasaciones durante el *boom*? ¿Piensa que fue uno de los factores que hincharon la burbuja? Y si es así, ¿piensa que este problema se ha solucionado? ¿Ha desaparecido realmente el conflicto de intereses tras la ley de 2013? ¿Conoce usted tasadoras en las que se hayan detectado irregularidades? Porque hemos que tener en cuenta que, como también se ha dicho, el aumento de los precios en determinadas zonas está generando una gran preocupación, no solo en los ciudadanos sino también en el Banco de España, que ha pedido prudencia a las compañías de tasación. ¿Qué le parece a usted, considera una buena idea la base de datos del Banco de España de tasaciones, mediante la que se realizan comparativas cuando se tasan los mismos activos por varias tasadoras un mismo año? ¿Le consta que haya diferencias significativas y persistentes entre tasadoras? ¿Está asumida por parte del sector la necesidad de valorar siempre con criterios de independencia y objetividad? ¿Cree usted que realmente hemos aprendido de los errores? ¿Considera que los incentivos de tasadoras y entidades financieras están ahora correctamente alineados, o continúa existiendo ese incentivo perverso? ¿Qué opina del límite del 80% en las tasaciones? ¿No cree que es fácilmente sorteable? ¿Cómo se pueden instrumentar sistemas de análisis de riesgos eficaces y eficientes que evalúen los riesgos reales de familias y empresas?

Se ha mencionado también la famosa carta al ministro Solbes de los inspectores del Banco de España, donde se hablaba de la falta de determinación demostrada por el Gobierno para exigir a las entidades el rigor en la asunción de riesgos exigibles a gestores de recursos ajenos. ¿Cuál es su visión de la carta? ¿Está de acuerdo con lo que estaban poniendo de manifiesto los inspectores? Y cuando la carta decía que el Banco de España cuenta con los medios normativos necesarios para poner freno a los crecimientos del crédito que consideren adecuados, ¿piensa que el Banco de España hizo lo suficiente? Porque la carta habla de pasividad del Banco de España, ¿comparte esta visión?

Esto es todo por el momento. Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Navarro. Por el Grupo Socialista tiene la palabra la señora Pérez Herraiz.

La señora **PÉREZ HERRAIZ**: Gracias, señora presidenta.

Señor Leirado, para usted, ¿había o no había burbuja inmobiliaria? Si considera que había, ¿se podía haber evitado o al menos mitigado? ¿Con qué actuaciones? ¿Qué influencia considera que tuvo la Ley del suelo? ¿Qué papel cree que tuvo la planificación urbanística, la escasa financiación de los ayuntamientos y la compensación que los ingresos derivados de la construcción suponen? ¿Fue excesiva la concentración de recursos financieros en el sector inmobiliario? En caso de que la respuesta sea afirmativa, ¿por qué cree que no intervinieron más eficazmente las autoridades para limitarla?

Usted escribió que entre 1996 y 2005 los préstamos superiores al 80% del valor del inmueble pasaron del 12,2% al 26,4%. ¿Se debería haber fijado un límite respecto al valor del inmueble, o considera suficiente que si se pasa determinado porcentaje sean mayores las provisiones? ¿Fue adecuada la separación entre demanda solvente y demanda no solvente en el pasado? ¿Cómo considera usted que habría que tener en cuenta la capacidad de pago de los solicitantes?

Usted también escribió que la gestión del riesgo financiero estaba asociada a una tasación previa del bien a hipotecar por una sociedad tasadora fuertemente regulada en su estructura y metodología de técnica valoradora y supervisada por la Administración. La gestión del riesgo financiero falló. ¿Qué pasó? ¿La regulación no era adecuada, no fue correcta la supervisión del cumplimiento de esa regulación? En resumen, ¿cómo valora la función supervisora realizada por el Banco de España en el pasado y, aunque con menos competencias ya, la que realiza en la actualidad?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 19

¿Qué papel tuvieron las empresas tasadoras en la burbuja? ¿Inflaron el valor de las tasaciones sin tener suficientemente en cuenta las consecuencias? ¿Las entidades financieras influyeron al alza en las tasaciones? ¿Se debería o se podría haber actualizado el valor de los bienes hipotecados cuando disminuyó su valor de mercado? ¿Cree que tuvo alguna repercusión el hecho de que muchas empresas tasadoras fueran a su vez propiedad de las entidades financieras que solicitaban la tasación? ¿Debería haber forzado antes el Banco de España una mayor separación entre tasadoras y entidades? ¿Es hoy suficiente esa separación?

Usted también escribió en 2006 que la capacidad de absorción de los *stocks* que se pudieran generar podía ser plenamente asumida por un sector que cuenta con un perfil empresarial sólido a pesar incluso de seguir siendo proclive a un fuerte endeudamiento. Se equivocó. ¿Qué influencia cree que tuvo el error de profesionales como usted con un parece que excesivo optimismo respecto a la evolución del sector inmobiliario en el error que también cometieron las entidades financieras, el regulador, el supervisor? ¿Era inevitable el error o hubo falta de responsabilidad en la previsión? ¿Fue error o fue otra cosa? Porque las empresas tasadoras fueron acusadas de inflar las tasaciones en pleno *boom* y de continuar haciéndolo en pleno pinchazo de la burbuja. La Comisión Nacional de la Competencia incoó un expediente sancionador a tasadoras inmobiliarias por la posible fijación de precios de forma directa o indirecta o de condiciones comerciales o de servicio.

¿Cómo valora el incremento de precios del mercado de alquiler en general, y la repercusión en los precios del alquiler para vivienda de los alquileres turísticos? ¿Estamos otra vez acercándonos a una burbuja inmobiliaria? ¿Y qué decisiones considera que requiere el mercado inmobiliario para que tenga una mínima estabilidad?

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Pérez Herraiz.
Por el Grupo Popular tiene la palabra el señor Paniagua.

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Muchas gracias, presidenta. Buenas tardes, señorías. Bienvenido, señor Leirado, a esta Comisión.

Durante los años previos a la crisis se puso en manos de las entidades de la asociación que usted presidía el futuro del país, de las entidades financieras, del mercado hipotecario, y nos dejaron abandonados, nos dejaron tirados. Yo no sé si podemos volver a confiar en las sociedades de tasación, porque ya lo decía el señor Mayoral, debemos buscar la credibilidad, y las sociedades tasadoras la perdieron.

Yo creo que era bueno que hubiera sociedades tasadoras que hicieran exclusivamente las tasaciones hipotecarias; porque podían alinear los valores del mercado, estar más cerca de un valor medio, que eso nos podría aportar al mercado hipotecario seguridad en el futuro y tranquilidad, pero no fue así, porque todas, o la mayoría seguramente, trabajaron en la misma dirección. Y quiero preguntarle: ¿qué hizo la asociación durante los años previos a la crisis, qué hacía, cómo controlaba, miraba a ver qué hacían las sociedades? Porque tenemos claro que había una sobrevaloración de muchísimos activos, todos lo sabemos, ya lo hemos visto aquí. Entonces, quería saber cómo actuó la asociación, si hizo algún control, si hacía recomendaciones, etcétera.

También quería preguntarle por los *bonus* o salarios variables que podían cobrar tanto en Tinsa como en el resto de sociedades tasadoras. ¿Qué tipo de *bonus* se cobraban, en función de qué, del volumen de tasaciones? ¿Era por el importe tasado, por el importe facturado? Hay que recordar que la factura de la tasación crecía a medida que crecía el valor de tasación, con lo cual ya había una relación directa o un interés directo en inflar las valoraciones, exclusivamente aunque solo fuera por el crecimiento de la factura, contra unos costes fijos, es decir, el cien por cien a beneficio, todo el crecimiento de esa tasación.

Algunas tasadoras, o bastantes tasadoras, pertenecían a entidades financieras. Algunas tasadoras trabajaban en exclusiva para algunas entidades financieras, y algunas entidades trabajaban en exclusiva con una tasadora. Es decir, que las entidades definían en muchos casos la política de las tasadoras. En otras había concurrencia de varias, pero se decidía por las oficinas o por los clientes, con lo cual las tasaciones en muchos casos iban en consonancia con lo requerido por los clientes o por los directores de las oficinas. Y había muy pocos casos en los que se hacía por lista o por sorteo, yo eso lo he visto, creo, en una o dos entidades exclusivamente, que yo creo que es la mejor opción, la que menos presiona de antemano sobre el valor de tasación, aunque después también se hacían presiones *a posteriori* antes de enviar el informe. Incluso yo he llegado a conocer entidades que tenían hipotecas que podían ampliar su

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 20

límite a medida que la tasación fuera actualizando su valor. Está claro que, aunque eran hipotecas de vivienda, no eran hipotecas para comprar vivienda, sino eran hipotecas para endeudarse al máximo con la supuesta garantía de una vivienda, que hemos visto que no era real.

Lo vimos aquí, cuando se cerró el mercado, a partir de la crisis financiera americana, todos los mercados de capitales empezaron a mirar y a analizar a las entidades españolas y empezaron a desconfiar de lo que había dentro de sus balances, de las valoraciones de los activos, de las valoraciones de las operaciones hipotecarias. En este sentido, no quiero hacer responsables únicamente a las sociedades de tasación, porque aquí todo el mercado, todo el engranaje estaba implicado en el crecimiento del sector, ya la señora Pérez ha dicho algún otro partícipe de este mercado, beneficiario de este mercado, y todos estaban implicados en lo mismo, y aquí en España realmente el responsable principal en este caso es lógico que fuera el Banco de España.

Quiero decirle que me alegro especialmente de que le hayan llamado, y debo agradecerle al grupo confederal su comparecencia, ya que usted tiene muchísima experiencia en el sector. Por lo que yo he visto, ha sido inspector tasador, analista inmobiliario, ha sido subdirector de riesgos del Banco Hipotecario a lo largo de quince años, posteriormente BBVA; fue director general de Tasaciones Hipotecarias y de Tinsa y presidente de la Asociación Profesional de Sociedades de Valoración a lo largo de catorce años, con lo cual yo creo que su experiencia puede aportarnos mucha información.

El tema de la independencia ya lo he comentado.

Lógicamente, el valor de los inmuebles subía o bajaba en función de las políticas de crédito fácil o de restricción del mismo que había en el mercado y en las entidades financieras, al estar muy vinculadas, al haber esa carencia de independencia que debería haber tenido.

Quería también preguntarle por las titulizaciones, porque yo creo que las titulizaciones ayudaron al endeudamiento y al crecimiento de la burbuja de crédito que hemos sufrido, porque al final fue esa burbuja de crédito la que estalló y la que ocasionó tantos problemas como hemos tenido. Entonces, quería preguntarle si usted cree que las titulizaciones, de los créditos hipotecarios fundamentalmente, ayudaron a este endeudamiento, a crecer el endeudamiento de las entidades financieras, por un lado, y a abrir más posibilidades de conceder nuevas operaciones hipotecarias en el mercado a través de las entidades financieras.

Asimismo, quiero destacar lo que hemos hecho durante estos años, fundamentalmente con la salida de los bancos del capital de las tasadoras, toda la normativa; de hecho, la transformación del sector ha sido drástica. Desde el arranque de la crisis, según el Banco de España, la docena de tasadoras que estaban en manos de la banca han pasado de controlar el 47% del mercado a desaparecer. Aquí están los casos de BNP, de Caixabank, del Banco Sabadell, de todas las entidades que han sido separadas de sus entidades.

Según Prats, de Ahorro Corporación, el temor de aquellos años era que el valor real de muchas viviendas españolas estaba muy por debajo de los precios oficiales, lo que significaba que la llamada ratio del préstamo sobre el precio subestimaba el riesgo. Y ese era realmente el problema de estos años, porque esto tiene unas consecuencias muy importantes. En primer lugar, no se dota por parte de las entidades financieras suficientemente aquellas operaciones, las operaciones de forma genérica y las impagadas tampoco. En segundo lugar, al evitar estas dotaciones los resultados de las entidades financieras están inflados, y por tanto el patrimonio neto de las entidades está inflado, y por tanto la solvencia de las entidades financieras no era real, como todos los mercados de capitales sospechaban, hasta que en el año 2012 se afloraron todas esas pérdidas que estaban subyacentes en todas las entidades financieras y se pudo resolver el problema.

Las tres ideas que queremos saber de usted ya se han dicho aquí: si había sobrevaloraciones, si había errores en la valoración de activos; si las entidades tasadoras eran independientes para poder valorar; y si esa garantía que se llama real, aunque en este caso no era real, ha ayudado al endeudamiento gigantesco que hemos tenido en este país y que explotó en el año 2008.

Muchísimas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Paniagua.

Hacemos un receso de media hora para que el compareciente prepare las respuestas. **(Pausa)**.

Reanudamos la comparecencia del señor Leirado. Tiene la palabra para contestar a los portavoces.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 21

El señor **LEIRADO CAMPO** (Ex director general de Tinsa Tasaciones Inmobiliarias y expresidente de la Asociación Profesional de Sociedades de Tasación, Atasa): Buenas tardes. Muchas gracias por su atención.

Antes de empezar a contestar las distintas cuestiones que se me han expuesto, quisiera tratar un tema que se ha comentado. Nosotros como sociedad y yo como persona, como director de distintas entidades de valoración y, al mismo tiempo, como presidente de la asociación, que es como se me ha considerado y se me ha convocado en esta ocasión, hemos tenido, como bien se ha explicado antes, una larga experiencia y hemos acompañado, como sociedades de tasación, en todo este larguísimo proceso a lo largo de tres —en realidad, cuatro— crisis inmobiliarias, cada una de una determinada forma, quizás esta última, como todos sabemos, la más grande y la más universal y local al mismo tiempo que hemos conocido. No somos personas ciegas ni sordas ni muchísimo menos e, inevitablemente, conocemos que hemos participado en este caso en la crisis inmobiliaria.

Es importante que piensen ustedes que nuestro trabajo es un trabajo eminentemente técnico. Nosotros somos unas sociedades que nos dedicamos a estimar los valores de los inmuebles y utilizamos una serie de metodologías. Y ya adelanto que las metodologías que tiene —también es contestación a una de las preguntas— la orden ECO son unas de las más completas y adelantadas respecto a cómo se ha trabajado o se está trabajando en otros países. En ese proceso —no sé si lo conocen— estuvo durante tres años un equipo multidisciplinar en el Ministerio de Economía en el que se incorporaron las mejores prácticas que existían en el campo de la valoración, en unos tiempos en los que esas informaciones que tenemos ahora, que damos a un botón y nos aparece todo, ese *big data*, que es la revolución que tenemos ahora por delante, eran totalmente impensables. Por tanto, una primera cuestión sería esta: la metodología, que además fue tan acertada, tan completa y tan válida que, realmente, ha tenido muy pocas modificaciones a lo largo del tiempo. Las modificaciones se han ido realizando en periodos más próximos, después de la salida del año 2003, y han sido para acercarnos más a algunos de los temas que han surgido aquí. ¿Hasta qué punto todas y cada una de las unidades de evaluación... Perdón, me refería a sociedades de tasación. Me sale México, disculpen ustedes, es que el modelo mexicano es exactamente idéntico al nuestro y además lo llevamos nosotros allí. Disculpen de todas formas. El caso es que esta modelización ha sido supercompleta, con las mejores prácticas. De hecho, todas estas mejores prácticas en muchos de los casos se están incorporando ahora a sistemas internacionales de valoración, a través del IVSC. Las IVS internacionales están más dedicadas al tema de las valoraciones en el caso de las empresas, de los activos de las empresas y, al mismo tiempo, para la metodología que se utiliza en los métodos de comparación o en los métodos de valor físico o valor de reposición o incluso en métodos más sofisticados, como son los residuales estáticos y, sobre todo, el dinámico, que es el más sofisticado y también el más complejo, se necesita una especialización, se necesitan unos buenos equipos para hacer buenas valoraciones en el análisis de los proyectos de inversión. Por tanto, lo primero de todo es decirles que hubiera sido totalmente impensable que se hubiera desarrollado el sector de la hipoteca, y, con ello, conseguir que hubiese una producción de viviendas como ha llegado a haber en España a lo largo de todo este tiempo. Estamos viendo quizá la parte más negativa, pero también hay una parte positiva de toda esta etapa, que es el número de viviendas y el número de personas que han podido acceder a unas viviendas con unos ingresos determinados. Desde el punto de vista del número de viviendas para la población, las cifras han sido las que todos conocemos también. En consecuencia, la primera respuesta sería que creo que sigue estando perfectamente al día la orden ECO en sus modalidades. Quizá lo que habrá que hacer es seguir el proceso que se ha intensificado en los últimos tiempos, ir readecuando puntualmente en procedimientos y en la forma de actuar las sociedades de tasación más que en los contenidos técnicos que deban tener. Esa sería una de las primeras respuestas.

Entrando un poco en el orden, la verdad es que ha sido una multitud de preguntas que intentaré reagrupar e ir contestando en la medida de lo posible. Primero, falta de formación. Realmente, en las sociedades de valoración se exige de partida que haya titulación universitaria. Uno de los fines de nuestra asociación fue precisamente ese, aumentar la profesionalidad de todos y cada uno de los asociados. Nosotros teníamos unos cuantos asociados; no estaba el cien por cien del sector, pero el enfoque en Atasa siempre fue, más que hacer algún tipo de *lobby* o algún tipo de instrumentación del grupo, conseguir un enfoque hiperprofesional. Nosotros hemos hecho 200 procedimientos, 200 estudios, 200 mecanismos siempre para ayudar a mejorar la calidad de los informes que hacían todos y cada uno de nuestros asociados. Luego ya, en la libertad individual de cada una de las empresas no entro ni puedo entrar. Aquí había una cierta competencia de sociedades, pero al mismo tiempo una colaboración entre sociedades,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 22

porque, además, el enfoque de todas las sociedades de partida era un enfoque de profesionales de la valoración en un gran porcentaje.

Falta de independencia. Yo creo que la independencia se ha enfocado bastante en uno de los casos que se han ido produciendo con el paso del tiempo, que quizás ha sido el más notorio y en el que se han tomado medidas, incluso legislativas, para evitar que no hubiese independencia desde el punto de vista de los accionistas de una determinada sociedad. Pero también hay que pensar que desde un principio siempre se contó que la valoración que se hacía de las garantías era para colaborar y ayudar a las áreas de riesgo de las entidades de crédito a que gestionasen sus propios riesgos. Y en ese momento —es mi idea— las entidades de crédito veían muy importante un área como la gestión del crédito hipotecario y no estaban dispuestas a dejarla en manos de cualquiera. De ahí que en muchos de los casos, en la sociedad de valoración, el accionariado fuese la misma entidad, pero lo cierto es que se actuaba desde un punto de vista en el que las áreas de riesgo eran las que gestionaban y controlaban las valoraciones.

Esto, desde mi punto de vista. Muchas de estas son opiniones personales, a título personal o fruto de mi experiencia más que verdades documentadas. Y desde mi punto de vista, ese problema se fue aflorando y, a lo mejor, al aflorar, parecía un tema fácilmente controlable. En algunos de los casos, esas unidades de valoración estaban dentro incluso del edificio o de la sede de las entidades de crédito y en otros eran sociedades independientes. Había también sociedades que trabajaban prácticamente en exclusiva para la entidad de crédito que era la titular, que era la dueña de la sociedad, y en otros casos también estaba abierta. En relación con esto, quiero recordarles que este modelo, por ejemplo, para su tranquilidad, es el que sigue vigente en Alemania, donde la valoración de los activos en los distintos bancos en unos casos está hecha por sociedades propias, en otros los bancos se lo piden a sociedades ajenas y en otros se lo piden a valoradores individuales, es decir, está muy abierto, mucho más abierto que aquí, donde se hizo un modelo unitario. Yo creo que el modelo unitario ya tiene mucha historia y no me quisiera retrotraer a él, pero sí es cierto, y en este caso yo tengo que contarles mi experiencia como director general de Tinsa. Yo llevaba y gestionaba desde un punto de vista estrictamente profesional del campo de la valoración las peticiones que tenía de un consejo en el que estaban representadas las 34 cajas de ahorros y la CECA, que eran los accionistas, un consejo supernumerario de más de 22 miembros. Realmente yo, como director de Tinsa, no tenía exclusividad de trabajo con ninguno de los accionistas. Al mismo tiempo trabajábamos, y mucho, con otras entidades de crédito, especialmente bancos, es decir, con un enfoque muy profesional en el que nosotros organizamos e innovamos cosas, pues al fin y al cabo éramos los líderes del sector y teníamos un equipo... Para que se hagan una idea, yo tenía un equipo de expertos externos. Teníamos 1500 en España y, al mismo, tiempo éramos una empresa superestructurada, una empresa en la que teníamos 600 personas en régimen interno. Teníamos todos los equipos técnicos más especializados y éramos capaces de valorar cualquier tipo de activos inmobiliarios. El reconocimiento que teníamos en el sector, ya digo, era que trabajábamos para competidores de nuestros propios accionistas. A lo mejor era una situación un poco singular, pero para eso éramos los líderes holgados del sector, y cada vez lo fuimos siendo más, creo que porque estábamos dando el enfoque que les digo. Nosotros éramos especialmente profesionales y, desde luego, mis criterios eran siempre especialmente éticos en el trabajo que hacíamos. Nuestra sociedad estaba enfocada. Y además, en lo que yo recibía del consejo, no había ninguna intervención en todos estos casos y en todos estos aspectos. Pero ese es un caso singular en el cual les cuento un poquito mi experiencia.

Me comentan un manifiesto del Banco de España al Gobierno sobre la sobrevaloración de los activos. Pues lamentablemente no tengo información suficiente para darles una respuesta. Lo intentaría en todo caso, si ven que es preciso que se la amplíe. No sé cuál sería el canal para que se la pudiese ampliar.

Se me habla de unas declaraciones en las jornadas de Hipoteca 2010. En este caso, lamentablemente, no recuerdo y no tengo información suficiente para darles con tranquilidad y seguridad.

¿Por qué no se ha conseguido que las sociedades de tasación sean realmente independientes? Independientes, ¿en qué sentido? La verdad es que por más que avancemos en temas de independencia, que se ha ido avanzando últimamente, por ejemplo, en la normativa, en la que la separación accionarial es completa, lo cierto es que la independencia absoluta todos somos conscientes de que no existe en ningún ámbito de la vida. No puede ser que yo sea cien mil por mil independiente. Y cuando se habla en términos de sociedades que tienen que trabajar, como nosotros, en entornos donde la parte ética y la parte profesional no llegan a tener límites, yo creo que hay grados de independencia. Cada una de las sociedades de tasación ha trabajado en los límites de independencia que ha querido. Eso son decisiones empresariales de cada una de ellas más que de todo el sector. A pesar de todo lo que ha ido ocurriendo,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 23

en muchos casos, en algunos de ellos por parte de altos responsables, se nos ha reconocido ese trabajo y los grados de independencia con los que hemos trabajado. En cierta forma, se nos ha dicho que, de otra manera, posiblemente la crisis hubiera sido superior a la que hemos vivido.

¿La rapidez es fundamental? No es que sea fundamental, pero en todos los órdenes de la vida el tiempo se ha convertido en uno de los elementos de calidad. Una anécdota. Antes, cuando estábamos en un restaurante, teníamos una paciencia infinita para esperar a que nos trajesen un plato, porque era de excelente calidad, pero ahora no resistimos ni diez minutos y no volvemos al restaurante. Eso desde el punto de vista anecdótico. Desde el punto de vista metodológico, realizar los trabajos con calidad y con rapidez es una de las patas de la calidad. Si no das respuesta también en eso difícilmente te puedes mantener en un sector.

¿Oligopolio de las tasadoras en nuestro país? Las tasadoras llegaron a ser 185 y todos éramos conscientes de que era un número desmesurado; de hecho, muchas eran simplemente oportunidades de negocio. En cuanto el sector fue teniendo mayores niveles de exigencia en todos los aspectos de nuestro trabajo se fueron concentrando. Lo curioso es que se han ido concentrando de forma paralela a como se han ido concentrando, sobre todo en esta última ocasión, las entidades de crédito, con el número que actualmente queda en España. ¿Dónde está la frontera en un sector? ¿Qué porcentaje de participantes en un sector debe haber para que se considere oligopolio? ¿Hay una frontera clara, hay una frontera límite? Yo creo que es complicado decirlo. Lo que sí es cierto es que hay una concentración, pero desde el principio la hubo, como en tantos sectores. Por ejemplo, en el sector de las auditoras, hay cuatro grandes; no recuerdo de memoria. En muchísimos sectores de actividad se han producido concentraciones. En este caso, las concentraciones han sido también por salida de la cola por facturación de las sociedades o por fusiones y adquisiciones, que es lo que se ha producido con la entrada de nuevos operadores y de nuevos dueños en las distintas sociedades de tasación, con un perfil totalmente diferente del que había cuando estaban parte de ellos en manos de bancos y otra parte en manos de particulares o profesionales de la valoración.

En cuanto al 66%, es un porcentaje que no sé yo si es mucho o si es poco, pero sí es cierto que por lo menos está estructurado. Cuando yo llevaba Tinsa y nosotros éramos los líderes, el segundo llegó a ser prácticamente la mitad que nosotros, pero porque nosotros crecimos e hicimos un buen trabajo y trabajamos para todos y cada uno de los sectores de las entidades de crédito. Luego, a partir de ahí, hay un grupo intermedio con una distribución muy clásica de grados de concentración, en donde una cuarta parte o una quinta parte de los operadores está gestionando un 60% o un 70%. A partir de ahí, empieza a haber cada vez más pequeños nichos o gente local. ¿Por qué? Pues porque esta actividad se ha puesto cada día más complicada y más exigente y necesita más medios, más conocimientos, más aplicaciones informáticas, más seguridad en lo que estás haciendo, que los valores que estás dando sean coherentes en el tiempo y en el espacio. Esto parece muy fácil, pero cuando se están haciendo muchísimas valoraciones, tienes que ser capaz de controlar los valores de una vivienda, porque no solo tienen que responder a esa vivienda, sino que tienen que ser coherentes con los que tu compañía está dando en los alrededores o en inmuebles similares. Todo esto lleva detrás mucho trabajo, mucha tecnología. Hemos revolucionado las actividades de las valoraciones desde el primer momento. Hemos sido sociedades muy apegadas a aplicar las nuevas tecnologías y seguimos estando en eso, seguiremos creciendo en esto.

Respecto a que todas y cada una de las sociedades de tasación demos exactamente el mismo valor para un determinado inmueble, yo creo que a todos se nos ocurre que la estimación de valor de unas viviendas no puede ser idéntica para todos y cada uno de los posibles compradores. Lo que hay siempre en el campo de la valoración es un entorno: cuanto menos singular es un inmueble, es mucho más fácil que los valores estén muy aproximados. El ámbito de confiabilidad que hay en una valoración se estrecha cuando los inmuebles son menos singulares. Aquí siempre me acuerdo de una subasta épica, que fue cuando se subastó Banesto, y los tres mejores equipos de los tres bancos principales de España hicieron una propuesta y un análisis de un proyecto de inversión, como era el precio de Banesto. Y no sé si recordarán que los precios que salieron fueron 100, 150 y 50. Digamos que esta es una anécdota de un caso extremo en donde las estimaciones subjetivas de cada uno de los operadores pueden llegar a dar diferencias. No estoy hablando del mercado de viviendas, que es de lo que hemos hablado prioritariamente. En el mercado de viviendas esas desviaciones no son aceptables; o se equivoca uno o se equivoca el otro o se equivocan los dos.

En cuanto a si puede suponer un aumento desorbitado de los precios de la vivienda, yo no veo relación de los precios de la vivienda necesariamente con el hecho de que haya tres o cuatro sociedades

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 24

de valoración que tengan un cierto grado de concentración. En relación con que la sobrevaloración empujó a tomar decisiones de compra y después desahucio, muchas de las veces piensas qué tipo de pedagogía se ha hecho con la gente para que esta decisión —la más grande de su vida— en muchas ocasiones a lo mejor la hayan tomado con más frivolidad; quizás es uno de los elementos que están sobre la mesa. Ese es uno de los temas que preocupa y seguramente —ya me adelanto— será uno de los temas en las preguntas. En relación con la vivienda y los fondos buitres, realmente no conozco las valoraciones que se han hecho porque son documentos internos de las sociedades y no conozco de forma personal ninguna de ellas.

Otra de las preguntas era en referencia al Banco de España, que reclama prudencia, si estamos tomando medidas concretas. Desde luego, hemos tomado siempre medidas, hemos mejorado los estándares de las personas, de las distintas sociedades en nuestra asociación. Yo creo que el Banco de España está haciendo, como bien conocen, un seguimiento continuo y bastantes reuniones. Se ha comentado también la base de datos que ahora nos ha aportado el Banco de España para que se hagan estudios profundos estadísticos de la concentración que debe haber en los valores y si se está cumpliendo o no se está cumpliendo. En este caso quiero recordarles que en nuestra asociación ya creamos un índice y una aportación voluntaria de todos nuestros asociados que dio lugar a la primera base de datos compartida que ayudó a estandarizar bastante las valoraciones que hacían las distintas sociedades que pertenecían a la asociación.

En cuanto a las preguntas de la señora Sagastizabal, me preguntaba si las tasadoras están supervisadas y si ha habido conflictos de interés entre las mismas y las entidades de crédito. Este tema ya lo he comentado antes y quizás me vaya a repetir un poco en lo que ya he dicho. Considero que en un principio se consideraba como un área propia de las entidades de crédito y así se defendía desde estas mismas entidades, pero paulatinamente lo que sí ha surgido al final ha sido un poco la participación de las entidades en las mismas sociedades de tasación. Al principio se puso el límite del 10%. Eso ya llevó a que no hubiese ninguna de las sociedades que fuese propiedad de ningún banco o caja de ahorros y, por lo tanto, yo creo que ese punto está totalmente saldado y salvado. Pero tengo que recordar también que ¡jojo!, porque la independencia total y absoluta, desde nuestro punto de vista, no existe. La parte ética de nuestra profesión es algo que ha sido trascendental e importantísimo y muy difícil de reglar o de regular, cuando estamos hablando de temas personales y de ética. Es un problema que está universalizado en todos los códigos de conducta y éticos, también en nuestra asociación hemos desarrollado dos o tres códigos de conducta perfeccionándolos precisamente para dar ese entorno que quisiéramos que todos y cada uno de nosotros cumpliésemos.

También me preguntaba si las tasaciones se hacían bajo presión. Realmente sí; es una actividad como tantas otras en esta vida y yo, desde el punto de vista profesional, nunca me relajo. Presiones tienes, lo que pasa es que hay que gestionar las presiones y saberlas llevar a donde tú quieras que se lleven. No es una actividad descansada, ni darle a un botón, ni tenemos un aparatito debajo que nos diga las cosas. Lleva mucha intensidad, relaciones normalmente con el solicitante, cada vez más distantes; en la visita nos debe acompañar en muchos casos otra persona para evitar cualquier tipo de interlocución; quizás a veces es un poco excesivo, pero cada vez las separaciones entre el vendedor o el comprador son más completas y más radicales, incluso algunas con contenido normativo.

¿Somos responsables de que los bancos concedieran hipotecas del 100% o del 120%? Realmente no entramos en la política de concesión de los créditos hipotecarios de los bancos. En muchos de los casos también se nos habla de qué relación hay en la venta entre el precio y nuestras tasaciones. Nosotros en muchos de los casos no conocemos ni muchísimo menos cuál es el precio al que se está cerrando una operación de la cual estamos haciendo la valoración. Es más, no lo conocemos y además hasta nos interesa que nuestros colaboradores no lo conozcan, o sea que es un tema que favorecemos nosotros.

También me preguntaba por los expedientes sancionadores a los tasadores. Pues sí que hubo. Los detalles realmente son detalles. Normalmente lo que aparece es una referencia genérica a uno de los artículos, al 3 del real decreto; hay unas sanciones fuertes, porque se nos equiparó a entidades financieras, a entidades de crédito, y además cada vez se han ido aplicando un poco más. Yo diría que el porcentaje global que hay no ha sido excesivo, desde mi punto de vista, pero ese ya es un punto de vista personal. Y luego, en cuanto a los detalles internos de la sanción, tampoco los conocemos, porque además, como es lógico y normal, a la gente tampoco le gusta ir presumiendo de la sanción.

Se me preguntaba también si las cuentas de Tinsa las firmaban vocales representantes de las cajas de ahorros. Eran los representantes de la propiedad, y los estados contables eran los que presentaban,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 25

eran los que aprobaban el plan, que más que de negocio era de actividad, porque nosotros estábamos enfocados de forma muy importante a que los avalúos fuesen técnicamente correctos. Me parece que lo he comentado antes, yo tenía 35 propietarios y un consejo me parece que de 22; estaba muy diluido. Ya les he dicho antes que lo curioso de esta sociedad, que a veces se extrañaba la gente, era que entidades que tenían una participación fuerte con nosotros trabajaban con otras cuatro, cinco o seis sociedades. Ese modelo muchos de ellos no lo admitían. Incluso había alguna de las cajas que en un momento determinado decidía no estar en el consejo, precisamente por lo que se está preguntando, hasta qué punto no tenía que tener ningún tipo de participación. Es decir, diluido como estaba en 35 propietarios, se pueden imaginar que había 35 posiciones competitivas también entre las entidades.

Otro de los temas que me ha planteado es si el Banco de España ve malas prácticas en las tasadoras. Yo no sé hasta qué punto esa referencia es del Banco de España. ¿Malas prácticas? Pues estoy seguro. Con un millón de evaluos al año, inevitablemente prácticas malas nos vamos a encontrar seguro. Lo que no sé es si esta información es por que estaba generalizado y percibían que estaba generalizado, porque a nosotros tampoco nos llegaba esa información tan directa por parte del Banco de España, aunque lo cierto es que paulatinamente, después de un cierto periodo, la relación, las reuniones y las mejoras de procesos fueron mucho más habituales y fue creciendo. En estos momentos —como yo creo que conocen y además alguno de ustedes lo ha comentado—, hay una continua preocupación por parte del Banco de España. Hemos tenido una serie de reuniones en las que se aprecia la preocupación del Banco de España en el sentido de si hay un cierto recalentamiento en la evolución de los precios y si eso se está reflejando en las valoraciones; y al mismo tiempo, si hay riesgo de burbuja o no, que es casi la pregunta del siglo, digamos, como se ha hecho aquí. Por tanto, cada vez es más fluida la aportación y la colaboración con el Banco de España; yo creo que podría decirles que ha mejorado extraordinariamente. Por tanto, cuando me han preguntado sobre las conclusiones que deberíamos haber sacado, ahora sabemos que deberíamos haber tenido esta relación con el Banco de España mucho más fluida. Nosotros la hemos estado siguiendo y buscando con respecto al Banco de España y en estos momentos la aceptación y la participación de todos los miembros de nuestra asociación es completa.

Me hablaban de un código de conducta de la orden de 1994, que realmente creo, por el conocimiento que yo tengo, que no iba dedicado a nosotros, sino que se había implantado precisamente para las entidades de crédito. Por tanto, nosotros en los temas en los que no hemos estado, no digo que pudiéramos a lo mejor haber estado, pero difícilmente, porque la normatividad era del Banco de España para las entidades de crédito, se queda fuera de nuestra situación. Sí es cierto que nosotros teníamos nuestro propio código de conducta. Ya les he dicho que fuimos los primeros que lo instrumentamos y, además, creo que se han hecho hasta tres modificaciones para ir incorporando distintos temas precisamente.

En relación con los retos, ya los he comentado. Algunos ya han surgido en lo que les he ido contando y, seguramente, conforme les siga contestando irán surgiendo algunos más.

En cuanto al señor Navarro, me pregunta por qué había más exposición al riesgo inmobiliario en las cajas. Realmente, aunque haya tenido muchísimo que ver en el mundo de la valoración, la política última de por qué las cajas tomaron una actitud más beligerante, o algunas cajas sobre todo, pero sí, quizá todo el sector —haría una referencia entre cajas y bancos, además tenían dos asociaciones distintas—, y esto es ya opinión mía, no es ninguna aseveración ni mucho menos, ni un testimonio, me da la sensación de que las cajas tenían que tener más recorrido porque iban persiguiendo al grupo de cabeza, debería ser algo de eso, lo estoy diciendo de una manera muy simple, pero lo que quiero decir es que realmente yo no tenía una vida tan intensa con las cajas como para que me explicasen las políticas de cada una de ellas.

¿Ha desaparecido el conflicto de interés? Ya lo he dicho. Yo creo que el cierre del conflicto de interés del tema del accionariado ya ha quedado resuelto, ya ha quedado eliminado.

¿Considera buena idea la base de datos del Banco de España de tasaciones? Pues realmente tan buena idea que ya les he dicho que nosotros montamos una, que curiosamente fue de colaboración entre competidores y conseguimos que tuviesen una información del sector en un momento en que no había ningún otro tipo de información del sector. Ahora ya hay muchísimos conocimientos, muchísimas estadísticas, cada una con sus bases, las cuales crecen, y su —llamémosle— sesgo en el sentido más positivo del tema. Me parece tan interesante que todos nosotros nos hemos incorporando a ellos, no diría yo aplaudiendo, pero desde luego con todo el esfuerzo y el trabajo.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 26

¿Está asumida por el sector la necesidad de valorar con independencia? Yo creo que sí. Quizás, lo difícil de todo esto cuando estamos con normas internacionales y miembros de otras normativas internacionales, es definir qué elementos constituyen realmente la independencia. El límite del *loan-to-value* del 80 %, la verdad es que, en lo que yo conozco de normativas internacionales, es un límite bastante habitual. Lo que todos intuitivamente conocemos es que, desde el punto de vista de riesgos, es mejor alguien que aporte el 30 % o el 40 % de un precio —eso es básico de riesgos—; alguien que ha metido el 40 % de lo que vale la vivienda le va a tener más cariño a la vivienda que aquel al que le han dado el 80 % y solo ha ahorrado un 20 %. Pongamos las cifras que pongamos es un elemento. Está claro que si damos solo el 60 % hay muchas personas que no llegan a alcanzar eso, porque no tenemos una política suficiente de ahorro previo, o porque realmente habría que pensar que es complicado que la vivienda en propiedad llegue a determinados estratos de la población. Pero todo esto es un debate muy global y muy genérico.

En cuanto a la carta del Banco de España al ministro Solbes sobre los riesgos del sistema, realmente no la conozco en profundidad suficiente para darles en estos momentos una opinión.

Paso a contestar las preguntas de la señora Pérez Herráiz. En cuanto a si había o no burbuja y si se podría haber evitado, creo que eso ya lo he comentado. Por lo que se refiere a la influencia que tuvo la Ley del suelo, hemos vivido más de una Ley del suelo durante todo este periodo. En la Ley del suelo hemos pasado en unos años de un intento de liberalización total —que no era tan total porque al final los ayuntamientos tenían la libertad, nunca se llegó a una liberalización total— hasta una mucho más intervenida o una última en la cual se cambió el sistema de valoración; hubo un cambio en el sistema de valoración que quizá no ha tenido ninguna influencia puesto que financiación para suelo en los últimos años prácticamente no ha existido. Quizá veamos en los próximos años qué ocurre con esa medida de una serie de valoración en la cual no se contemplan todos los valores por lo cual la gente compra un suelo. Es decir, hemos tenido quizás un vaivén demasiado grande de unas leyes del suelo a otras, y quizá esto no ha dado la estabilidad suficiente para que viésemos las ventajas o no de cada una de ellas, como Ley del suelo. En cuanto al hecho de la poca financiación del suelo, yo creo que quizás uno de los temas de estos años, una novedad fuerte ha sido que se financiasen en mayor o menor medida los suelos. Quizás eso entrará dentro de la política que se desarrolle de aquí en adelante seguramente en cuanto a los proyectos de inversión, desde qué momento. Hay que recordar que el proceso inmobiliario, desde que se genera un suelo, se hace planeamiento, se urbaniza, se hacen parcelas, se construye, etcétera, es de diez a quince años. Es decir, ahora mismo estamos haciendo los suelos que construiremos y que venderemos dentro de diez o quince años. Por experiencia sé que por mucha velocidad, por mucha precisión o presión que hubiera o que alguien estuviera interesado o ilusionado en que un suelo se desarrollase y se construyese en equis años, tú hacías el análisis y le decías: esto va a cumplirse, y curiosamente el mercado o el proceso de generación de viviendas era muy terco, muy terco, y realmente replicábamos con bastante exactitud los procesos reales. Es decir, estamos pensando ahora y analizando cosas que vamos a vender —dicho abreviadamente— dentro de quince años. Es complicado creer, con todas las cosas que van cambiando y con todos los escenarios posibles que puede haber, que vamos a saber lo que ocurre dentro de diez o quince años. En este sentido les diré que el modelo que teníamos en Tinsa no hacía una sola valoración del proyecto de inversión, sino que hacía combinaciones y escenarios suficientes, más de 800 o 900 opciones donde se veía cuáles eran las más recurrentes, para poder ver toda la película y no solo el tráiler. Y aun así, con mayor o menor satisfacción y en situaciones extraordinarias como las que nos han ocurrido, es difícil la previsión.

Se me preguntaba acerca de los préstamos, que por encima del 80 % habían crecido extraordinariamente de una ocasión a otra. La verdad es que es un tema de cada una de las entidades ver qué política de porcentaje de financiación dan en cada uno de los casos. Este me parece recordar que era un dato y no sé si estaba cien por cien documentado o era estimativo, en estos momentos no se lo puedo asegurar. Bueno, estimado también, porque toda la información que existía de nuestro sector hasta ahora, hasta hace relativamente pocos años, era bastante opaca y deseable su mejora.

En cuanto a la separación entre demanda solvente y no solvente, algo he hablado ya de ello, me parece. Es un tema de dónde está el límite de cada una de las entidades de crédito. Ahora ya hay una normativa un poco más rigurosa, tienen que tener demostrado cómo lo miden, pero se nos va un poco de nuestro campo de valoración.

Por otro lado, me comentan que siendo una actividad fuertemente regulada y supervisada, a pesar de todo fallaron cosas. Pues desde luego lo que he dicho al principio. Yo creo que todos estamos reflexionando

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 27

cómo mejorar, sabiendo que el camino es largo y estrecho, para evitar otra vez que haya en ningún caso problemas distintos de los que hayamos podido plantear con el esfuerzo de todos, que yo creo que se está efectuando.

¿Estamos acercándonos a una burbuja inmobiliaria? Yo creo que ya lo hemos apuntado, no hay que dramatizar. Yo creo que hay ofertas, son muy dispares las ventas que se dan en unas localidades y en otras, hay precios de oferta, a lo mejor los ofertantes se están animando mucho a poner precios altos y los demandantes hay veces que sí entran, porque la percepción que te da el mercado es que hay precios a los que no se cierran las operaciones. ¿Por qué? Pues porque a lo mejor van más rápidos los intereses de los que están ofertando que los de quienes realmente tienen capacidad de compra, o que la gente se lo piensa mucho más, seguramente, de lo que se lo pensaba en algunos casos antes, porque la gente se lo pensó relativamente poco.

El señor Paniagua preguntaba qué hacía nuestra asociación en los años previos a la crisis. Ya he dicho que nuestra asociación era eminentemente profesional y creo que hicimos una labor que quizá no se vea del todo, pero dimos herramientas —que a muchas de las sociedades de tasación a lo mejor les hubiera costado personalmente— y la potencialidad de que mejorasen mucho el trabajo. Los que estábamos allí —sin ninguna remuneración, desde luego— todos veníamos del sector de la valoración y conocíamos que era una actividad que tenía que ser muy profesional. Me he repetido mucho, pero es que así lo he sentido durante todos estos años y, además, en las sociedades de valoración que he llevado lo he planteado siempre así. Yo he tenido la gran suerte de actuar con libertad en todas las sociedades en las que he llevado la dirección, que han sido unas cuantas.

En cuanto a si había bonos internos variables en función de la facturación que se hiciese, lo primero de todo es que a veces se dice: a usted le interesa que suba el valor porque así cobra más. Bueno, como casi siempre son por escalones, en realidad muchas de las veces tendrías que subir un 10, un 15 o un 20% el valor para que de verdad cobrases 200 euros más. No hay una correlación entre una cosa y otra. Y bonos, desde luego en Tinsa no había un bono por el volumen total de créditos hipotecarios que diesen las cajas. Eso se lo puedo decir, no había ninguna correlación. Yo llevaba una sociedad que estaba totalmente profesionalizada y que se movía por los cumplimientos y por todos unos criterios de gestión de personal que implantamos, en los cuales las distintas funciones que tenían que realizar eran las que daban el perfil de bono para cada una de las personas de la organización. Pero desde luego el que no había era por el volumen, aunque sí lo he visto en algún caso, pero ya he dicho que mi caso debía de ser un poco extravagante, porque no era así. Sí que he visto que en algún caso comentaba alguien que había bonos desde la entidad de crédito por el volumen. Es más, prácticamente en casi todas las entidades nuestra relación era más con áreas de riesgo que con áreas comerciales, desde luego.

¿Cree que las titulizaciones ayudaron al endeudamiento? Yo creo que el modelo de titulización, que es como se crea la Ley del mercado hipotecario en España, es el que permitió en 1982 y de 1982 en adelante —cuando las entidades de crédito, no sé si lo recordará alguno de ustedes, no tenían ni dedicaban fondos, excepto las oficiales, para hipotecar porque tenían que rotar sus activos e iban siempre al crédito a corto, el descuento comercial, etcétera— que precisamente se empezaran a dar créditos hipotecarios que no fuesen en órbitas alrededor de las cajas de ahorros, que sí que daban en aquel momento, y de la vivienda de protección oficial, y precisamente se empieza a crear porque el modelo que se trajo fue el de titulización. Esto no endeudaba más a las entidades, porque en la titulización, al revés, sacas de balance y a partir de ahí consigues otra vez, con esos fondos que te da la titulización, tener más fondos, con la obligación de que tienes que seguir dedicándolo al crédito hipotecario. Es un modelo que en casi todos los países donde ha funcionado, la verdad es que ha ayudado a que la inversión a largo plazo se produjese, que de otra forma era prácticamente imposible que hubiese fondistas que estuviesen dispuestos a dar dinero para que alguien lo recogiese diez, quince o veinte años después. De hecho, a lo que sí llevó la titulización es a que la valoración de la garantía fuera especializada, se cerraba el círculo, cosa que para otros tipos de créditos, la banca, no era imprescindible que estuviese tan especializada, pero aquí estaba muy especializada precisamente porque al que había que dar garantía no era al banco o caja, que ya se cuidaba él de gestionar su riesgo con sus dineros, porque siguen teniendo esa misma libertad los bancos, con ciertas limitaciones, pero sí era para que el que estaba comprando unos bonos en un momento determinado tuviese confianza en que los activos estaban valorados, y estaban valorados por sociedades especializadas. Mucho mejor, desde luego, una sociedad especializada y muy regulada de lo que podría ser la valoración tradicional que se hacía en el ámbito financiero, como era la opinión de un agente próximo a la oficina. Entonces, este es mi punto de vista en relación con que hubiese la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 28

posibilidad de titular, porque también cuando se instrumentó todo esto, resulta que las primeras titulaciones fueron muy escasas porque los bancos empezaron a financiar por otras vías distintas, es decir, no se universalizó prácticamente y los campos de financiación de las entidades fueron por otros derroteros. Pero bueno, creo que en esto me estoy extrapolando. Seguro que ha habido personas que han comparecido aquí que lo han explicado con mayor precisión que yo.

¿La garantía ha ayudado al endeudamiento gigantesco? Yo creo que había una instrumentación razonable de cómo se deberían endeudar las personas.

Me disculparán, seguro que han quedado muchas cosas en el tintero porque realmente ha sido, no digo un bombardeo, pero una intensidad de preguntas muy variadas.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Leirado Campo, por su exhaustiva exposición, porque efectivamente ha habido muchísimas preguntas.

Vamos a entrar en el segundo turno, de tres minutos. En primer lugar, por el Grupo Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, tiene la palabra el señor Mayoral.

El señor **MAYORAL PERALES**: Muchas gracias, señora presidenta.

Con respecto al último asunto, le voy a agradecer la explicación, porque ha venido gente muy eminente y muy experta y hemos tenido que pelear aquí con unos cuantos de ellos para explicar eso de que cuando se titula sale del balance porque hay un certificado de transmisión, que es una cosa muy sencilla que todo el mundo en el sistema financiero lo entiende, y aquí hemos tenido directivos de entidades financieras intentándonos convencer de lo contrario, de que todo esto seguía en los balances.

Entrando en materia, con respecto a la importancia de las tasaciones en los contratos, ahí yo creo que ha dado en la clave en dos cuestiones, aunque no comparto las conclusiones, como era la cuestión de la importancia de las tasaciones, y que además las tasaciones fueran creíbles para poder desarrollar toda la labor de la titulación, puesto que ya no era solamente la entidad financiera sino los bonistas los que tenían que creer que los colaterales que estaban garantizando esos bonos eran buenos. Y al mismo tiempo ahí se prestaba un consentimiento desde el momento en el que tú adquirías esos bonos en el mercado, pero al mismo tiempo ocurría también con el particular. Nosotros hemos visto deponer aquí a inspectores del Banco de España planteando que existió una relajación en cuanto a los criterios de solvencia del deudor y que las entidades financieras se centraron fundamentalmente en el valor de la garantía a la hora de conceder o no los préstamos hipotecarios, fundamentalmente con los particulares. El problema es que un particular, cuando se dirige a una entidad financiera a solicitar un préstamo hipotecario, presta su confianza profesional y empresarial a la entidad financiera, que es además quien tiene el contacto con la tasadora, porque no lo tienen directamente los usuarios —ahora pueden tenerlo pero históricamente no lo han tenido nunca, sino que era una relación contractual que se establecía entre el banco y la tasadora—, y obviamente haciendo un análisis de riesgos, que quien te analiza los riesgos y la capacidad de pago de tus cuotas es la entidad financiera y te pone una luz verde, el elemento de valoración a la hora de prestar el consentimiento, el certificado de tasación no es cualquier cosa; un informe de tasación que te está diciendo que obviamente si la cosa va mal tienes un bien que garantiza esa obligación, no me parece una frivolidad a la hora de tomar una decisión financiera, me parece una decisión con bastante fundamento. Es evidente que la sensación que tiene un consumidor es que no se va a quedar por el camino, y mucho menos que va a perder su vivienda y que además se va a quedar con deuda. Obviamente, no tiene esa sensación. Y la realidad es que sobrevaloraciones, las hubo, es como el dicho de las *meigas*, pero en este caso lo de la sobrevaloración era una evidencia.

Lo que más me ha sorprendido de su intervención es la defensa de la Orden ECO/805/2003, fundamentalmente porque si se hace un análisis de las ejecuciones hipotecarias que se han producido a partir de 2008 y durante toda la crisis financiera, el mayor volumen de sobrevaloración se ha producido precisamente a partir de 2003. Y si se habla con cualquier entidad financiera nos van a decir que si se reconoce la existencia de préstamos tóxicos, el porcentaje más elevado se produce a partir de 2003, con un elemento clave de sobrevaloración del activo. En una transacción, en una compraventa, podemos decir que vendamos un inmueble por 200 000 euros, pero si la tasadora me dice que vale 150 000, esa operación no se produce. Es decir, es un elemento esencial en la transacción. Esas transacciones que se estaban produciendo tenían en la valoración el respaldo y la fiabilidad de que la operación no era una operación de riesgo para el consumidor —me refiero a la percepción del consumidor a la hora de prestar su consentimiento—, era un elemento esencial.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 29

Usted ha dicho que presiones, tienes, y si usted que es directivo de Tinsa tiene presiones, qué no tienen los técnicos que hacen un certificado de tasación, que no son directivos, que están a pie de obra y que están peleándose con un director de una sucursal. ¿Tienen o no tienen presiones a la hora de decir si son 5000 euros más o 50000 euros menos porque se me cae la operación? Si no me das la valoración que yo necesito, se me cae la operación; creo que esa frase no debe de ser algo ajeno al gremio, porque si no existe ese respaldo de la tasación, las operaciones no son posibles. Es decir, es un elemento esencial.

La señora **PRESIDENTA**: Lleva cinco minutos. Vaya haciendo las preguntas.

El señor **MAYORAL PERALES**: Terminó ya.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Mayoral.

Por el Grupo Vasco no está la señora Sagastizabal, que se excusó. ¿Grupo Ciudadanos? (**Pausa**). Por el Grupo Socialista, tiene la palabra la señora Pérez Herráiz.

La señora **PÉREZ HERRÁIZ**: Gracias, señora presidenta. Únicamente a título de resumen. ¿Usted considera que la regulación del riesgo financiero vinculado a inmuebles era adecuada en el pasado y es adecuada en el presente?

Muchas gracias.

La **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Pérez Herráiz.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Paniagua.

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Muchas gracias, presidenta.

En cuanto a los *bonus*, yo no le preguntaba por los *bonus* que tuvieran las entidades tasadoras con las entidades de crédito, sino del personal, me refería a si el personal de las entidades tasadoras tenía *bonus* por facturación, tasaciones, etcétera.

Me alegro que acepte la participación de las sociedades tasadoras en esta crisis, su efecto o su causa, una de las causas de esta crisis, que fue realmente la sobrevaloración de los inmuebles durante muchos años. Usted hablaba de que era un trabajo técnico, pero yo creo que se convirtió en un trabajo comercial; yo lo he vivido. Lo de colaborar con las áreas de riesgo, como usted dice, ojalá hubiera sido así, porque yo creo que al final acabaron colaborando con las direcciones comerciales, que presionaban de forma salvaje para que se hicieran operaciones. Había una espiral de crecimiento y de necesidad de crecimiento absoluta en las entidades financieras, en las cajas de ahorros sobre todo, durante esos años.

Me alegro de que el tema de la independencia con la normativa que hemos implantado durante estos últimos años haya mejorado sustantivamente, pero es que, al final, durante esos años, recuerdo —yo he trabajado bastantes años en una caja de ahorros— que cuando había varias tasadoras siempre se dirigían las operaciones a la que más valoraba, a la que estaba en un pico de valoración o que estaba valorando por encima del mercado más que el resto, y además así nos lo sugerían desde nuestras direcciones comerciales. Y cada cierto tiempo era otra tasadora la que estaba valorando más, porque supongo que su facturación durante ese periodo había bajado considerablemente. Yo creo que, más que un trabajo técnico, durante unos años eran realmente empresas comerciales. Recuerdo incluso que se pedía valor a los tasadores. Es decir, se hacía una tasación y se le decía al tasador «necesitamos este valor de tasación», en innumerables ocasiones. Todo ese tipo de cosas yo creo que no se controlaron desde las tasadoras ni desde el Banco de España, y hemos acabado donde hemos acabado.

Muchísimas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Paniagua,
Para cerrar la Comisión, tiene la palabra el señor Leirado Campo.

El señor **LEIRADO CAMPO** (Ex director general de Tinsa Tasaciones Inmobiliarias y expresidente de la Asociación Profesional de Sociedades de Tasación, Atasa): En principio, el señor Mayoral hablaba de la solvencia del deudor y de que las entidades de crédito se apoyaron solo en la garantía. Apoyarse en la garantía con unos ratios de porcentaje de *loan-to value* elevado no me parece lo mejor que se puede hacer. Por nuestra parte, nos centrábamos sobre todo en la garantía que ya se ha dicho. Otro de los temas que se ha comentado es la sobrevaloración permanente de todos y cada uno. Creo que antes he comentado en relación con la experiencia personal del señor Paniagua que en la empresa en la que yo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 30

llevaba la dirección, que era Tinsa, si siempre hubiéramos sido los únicos que no dábamos precio, tal como se está diciendo, nunca hubiera podido ser. Creo que con los criterios que nosotros teníamos hemos llegado a crecer más, a lo mejor, que estos. Quizá el servicio que nosotros dábamos tenía una calidad suficiente, como era la que estábamos buscando. En nuestro caso, por lo menos, los criterios y cómo funcionaba nuestra sociedad es así. De hecho, yo creo que el crecimiento nuestro estuvo asociado precisamente a eso. También se ha hablado de la percepción del consumidor. Ahí, en temas ya tan subjetivos, si cada una de las personas que tomaba un préstamo pensaba que estaba totalmente garantizado y que nunca el mercado iba a estar por debajo y que iba a tener problemas de devolución del préstamo porque el mercado iba a caer, yo creo que todos los mercados y los ciclos inmobiliarios son conocidos. Lo que no puedes es pensar que siempre —como decía alguien— los árboles crecen hasta el cielo. Entonces, después de unos años donde había unos precios que estaban subiendo y que se podían o no transformar en valores a lo largo del tiempo, alguien muy mal aconsejado sería el que seguramente pensaría que iban a seguir creciendo hasta el infinito como los árboles que decía. Ahí la percepción...

Yo creo que hay que apoyar mucho a todos y a cada uno de los compradores y se está haciendo mucho de pedagogía, ya sea directa o más bien documentada o más bien regulada, y todo ello nos ayudará a que todas las personas, todos y cada uno de nosotros, tomemos decisiones más maduras y más conscientes en esta vida. Es un complemento, no es un tema que elimine el otro. Pero el punto de la solvencia del deudor, que se estaba abandonado por algunas entidades, ya es un riesgo por el que me considero incapaz de haber ido haciendo pedagogía con cada uno de nuestros clientes sobre que usted no debe abandonar el área de riesgos y que debe estar atento a ello. No sé, lamento tremendamente que hayan ocurrido cosas así, pero nuestra parte se ceñía..., y somos conscientes de que el valor que se estaba dando era uno que teóricamente, en unas condiciones de mercado y con el paso del tiempo y con revalorizaciones que podían tener los activos, se iba a cubrir.

Había otra cosa muy interesante, que era por qué se produjo a partir del 2003, coincidiendo precisamente con la Orden ECO. La Orden ECO fue un esfuerzo extraordinario para que todos y cada uno de los informes que ahora conocen estuviesen perfectamente documentados, perfectamente soportados, con un nivel de comprobación de todas las cosas que podía tener alrededor una valoración, como es una propiedad, que sí que existiese, una propiedad que estuviese identificada, que estuviese bien medida, etcétera. Eso fue un salto tremendo en el producto que se estaba dando respecto a años anteriores. Ahora, lo que sí es cierto es que en los años durante los que se produjo la crisis sí estábamos en una cosa bastante importante desde el punto de vista del crédito hipotecario, y además precisamente en los años anteriores es cuando se hicieron en las entidades de crédito los estudios más profundos sobre cuáles eran los años más peligrosos a lo largo de la vida de un crédito y donde se les producía mayor número de impagos por parte de las entidades. Eso ha dado pie a toda una política muy importante de gestión del riesgo por parte de las entidades. Aquí el hecho de 2003 respecto a la crisis de 2008-2009 quizá pueda ser debido a que en 2008-2009 todo lo que se estaba concediendo estaba justo en sus tres, cuatro o cinco años de origen, que además en todos los estudios internacionales sí existe ese porcentaje respecto a la duración del préstamo. Es el punto crítico y además en ese punto crítico donde se produce mayor nivel de daños es donde viene el concepto del valor hipotecario que se busca; que se busca y a veces se encuentra y otras no se encuentra.

En parte, quizá no veo una correlación directa, me extrañaría muchísimo que por el hecho de haber usado la Orden ECO se hubiera empeorado cuando hemos vivido con cómo se daban los créditos hipotecarios a lo mejor en los años anteriores o en crisis anteriores —me parece que yo he vivido cuatro crisis—, cómo se estaban concediendo los préstamos con un nivel de información prácticamente inexistente. Cuando se ha mejorado la información, cuando los métodos de valoración están claros, cuando se exige que los comparables sean identificados cada vez más —ahora ya tienen que estar georreferenciados, con lo cual ya no se nos pueden escapar—; es decir, con todas estas cosas, desde mi punto de vista, no creo que la correlación sea precisamente por haber implementado una normativa y cuando además esa modelización sigue siendo usada, desde luego está replicada, y en otros países están incorporando componentes con los que nosotros llevamos desde el año 2003.

La señora Pérez Herráiz pregunta si la regulación de riesgo financiero fue la adecuada. Pues la verdad es que es una pregunta que realmente se responde a sí misma. Yo creo que a la vista de los resultados que hemos vivido a lo largo de esto no fue la más inadecuada pero tampoco la más adecuada. La modulación de hasta qué punto hubiéramos sido capaces antes de 2003 de tener una previsión sobre lo que podría llegar a ocurrir, yo creo que en un ciclo inmobiliario tan largo como ha sido este, realmente no

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 62

27 de junio de 2018

Pág. 31

lo he vivido. De los ciclos anteriores, la duración media era tres-cuatro años de ascenso, depuración al cuarto año y un proceso de otros tres-cuatro años; es decir, un ciclo de siete años. Aquí nos hemos ido a un ciclo de doce-catorce años. Ha sido un ciclo tan extraordinario que no lo teníamos en los anales. Es como cuando hay un terremoto —y eso sí lo he vivido desgraciadamente en mi cuerpo, precisamente el año pasado en México— que supera todos los terremotos que hubiera habido antes y te encuentras ante una nueva situación. ¿A qué te obliga? A que los métodos que usas vayan mejorando y adaptándose, aparte de aquello que has sido capaz de prever, en cuanto a los daños que has sufrido. Todos espero que aprendamos.

No sé si hay alguna otra cosa que yo les pueda aclarar o comentar. En cualquier caso, por el canal que sea, que se me pase por escrito y yo intentaré aclararles más algunos de los puntos que no haya sabido explicar. Les agradezco la paciencia y lamento haberme extendido extraordinariamente pero me han hecho muchas preguntas. Eso sí.

La señora **PRESIDENTA**: El problema no es la respuesta, el problema es porque se hacen muchas preguntas y además como estos portavoces están acostumbrados a comparecientes que a veces no contestan, formulan muchas para ver si contestan algunas. Usted ha tenido la corrección de contestar a muchas preguntas de los comparecientes. Gusten o no las respuestas, se compartan o no, pero ha hecho un trabajo que es de agradecer. Se lo agradece esta presidenta de la Comisión.

Se levanta la sesión.

Eran las nueve y diez minutos de la noche.