



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2011

IX Legislatura

Núm. 807

VIVIENDA

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. PERE MACIAS I ARAU

Sesión núm. 32

celebrada el miércoles 22 de junio de 2011

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia a través de videoconferencia del executive director of CMHC, Canada Mortgage and Housing Corporation (Asselin), para informar sobre las modalidades hipotecarias en Canadá. A petición de los grupos parlamentarios Popular en el Congreso, Socialista, Catalán (Convergència i Unió), Vasco (EAJ-PNV), Esquerra Republicana-Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya-Verds y Mixto. (Número de expediente 219/000670.)

2

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

El señor **PRESIDENTE**: Comienza la sesión de la Comisión de Vivienda que tiene un único punto en el orden del día, que es la celebración de la comparecencia, a través de videoconferencia, de don André Asselin, *excutive director* del Canadá Mortgage and Housing Corporation, para informar sobre las modalidades hipotecarias en Canadá.

La sesión va a sustanciarse de la siguiente manera. En primer lugar, va a tener la palabra *monsieur* Asselin, para realizar su exposición. A continuación, para facilitar la videoconferencia, todos los portavoces que lo deseen podrán formular sus preguntas y posteriormente *mon-sieur* Asselin las responderá conjuntamente.

Damos la bienvenida a don André Asselin a la Comisión de Vivienda del Congreso de los Diputados. (**Pro-nuncia palabras en francés.**)

El señor **EXECUTIVE DIRECTOR OF CMHC INTERNACIONAL (CANADA MORTGAGE AND HOUSING CORPORATION)** (Asselin): Señor presidente, miembros de la Comisión, me complace estar con ustedes hoy mediante videoconferencia. Les agradezco su interés por la Sociedad Canadiense de Hipotecas y de Vivienda y por el papel que desempeña en el sistema de vivienda canadiense. La SCHL es una empresa estatal cuyos orígenes se remontan a 1946, época en la cual el Gobierno de Canadá creó un organismo para ayudar a alojar a los veteranos que regresaban de la Segunda Guerra Mundial. Tras un modesto principio, la SCHL se ha convertido en una importante institución nacional que este año celebra su 65.º aniversario.

La SCHL tiene como objetivo mejorar la calidad y la capacidad de financiación de las viviendas para los canadienses, así como ofrecerles una mayor selección. Su mandato cubre todo el abanico de las cuestiones de vivienda, ya sea velar por que los canadienses tengan acceso a la financiación de la vivienda a bajo coste o procurar una ayuda a la vivienda para las personas necesitadas. La SCHL también lleva a cabo investigaciones punteras sobre cuestiones relacionadas con la vivienda; proporciona la información a los que deciden, el análisis necesario para garantizar el vigor del mercado de la vivienda en Canadá y facilita las ventas a la exportación de los servicios y productos canadienses relacionados con la vivienda.

Ahora quisiera hablarles de la inversión federal en la ayuda a la vivienda. En torno al 20 por ciento de los canadienses no pueden sufragar sus necesidades de vivienda sin una forma cualquiera de ayuda por parte del Gobierno. La SCHL trabaja en colaboración con una gran variedad de socios para llevar al terreno la inversión federal en la ayuda a la vivienda; una ayuda que representa unos 2.000 millones de dólares al año. Entre la gente que ayudamos están los más vulnerables de la

sociedad: canadienses de bajos ingresos, los mayores, los discapacitados, las mujeres que huyen de la violencia conyugal, así como los miembros de las primeras naciones que viven en las reservas indias. Cada año la SCHL abona 1,7 mil millones de dólares bajo forma de subsidios federales para ayudar a las familias de bajos ingresos que viven en una vivienda social. En 2010 estas cantidades han permitido a unas 615.000 familias seguir teniendo los medios para poder continuar en su vivienda. La mayor parte de estos subsidios se gestionan según acuerdos concluidos con los gobiernos de provincias y territorios de Canadá, que son los primeros competentes en materia de vivienda. La SCHL ofrece una serie de programas de ayuda a la innovación, también en colaboración con las provincias y territorios, para ayudar a los hogares de bajos ingresos a reparar o rehabilitar su casa. En 2010 la SCHL ha permitido a unos 18.000 hogares de bajos ingresos y propietarios de viviendas de bajo coste efectuar las reparaciones necesarias. La SCHL contribuye a la producción de viviendas sociales por medio de la iniciativa en materia de vivienda asequible. En el marco de esta iniciativa, las provincias y territorios se hacen cargo del diseño y de la aplicación de programas de vivienda y también igualan las cantidades financieras inyectadas por el Gobierno federal. En 2010 el monto federal en concepto de iniciativa en materia de vivienda asequible ha ayudado a producir más de 5.000 viviendas sociales nuevas en todo el país. Asimismo, la SCHL ha asignado un importe puntual de 2.000 millones de dólares a la construcción y renovación de viviendas sociales en el marco del plan de acción económico de Canadá, que es así como se llama. Este es el plan del Gobierno de Canadá destinado a crear empleo y reactivar la economía durante la ralentización económica mundial. Esta ayuda financiera finalizó el 31 marzo de este año y en esta fecha más de 14.000 proyectos de viviendas sociales y de viviendas autóctonas para indígenas habían sido realizados o estaban a punto de serlo en todo Canadá.

Nuestro objetivo en Canadá es reducir al máximo la necesidad de una ayuda a la vivienda directa, contribuyendo al mantenimiento de un sistema de vivienda del mercado que sea estable y eficaz. Esto nos lleva a hablar de nuestros programas de financiación de la vivienda. En torno al 80 por ciento de los canadienses pueden satisfacer sus necesidades en materia de vivienda en el propio mercado, y esto sin ayuda directa del Gobierno, en gran parte gracias al apoyo que procuran las herramientas de financiación de la vivienda de la SCHL.

Me han pedido que hable hoy de la manera en la que Canadá ha conseguido evitar algunos de los peores efectos de la ralentización económica mundial. Uno de los grandes factores es el hecho de que nuestro sistema de vivienda ha funcionado bien a lo largo de todo el periodo. Desde luego, un gran número de factores influyen en el mercado de la vivienda. Como saben, los tipos de interés son históricamente bajos desde hace algún tiempo, lo que hace que para los consumidores sea

más asequible acceder a la propiedad. Además, el sistema bancario canadiense es ampliamente reconocido como uno de los más sólidos del mundo. Los establecimientos financieros canadienses vienen regidos por una normativa rigurosa y ejercen sus actividades de crédito con prudencia; por tanto, han evitado los productos hipotecarios llamados exóticos y los préstamos de calidad inferior que originaron tantos problemas en los Estados Unidos y en otros países. Todos estos factores son importantes, pero los programas de financiación de la vivienda, o sea, el seguro por insolvencia y la titulación, también han tenido gran importancia en el mantenimiento de la estabilidad de los mercados de la vivienda a lo largo del periodo de ralentización. En Canadá el seguro por insolvencia es obligatorio para todos los prestamistas en el marco de la reglamentación federal, y esto cuando la aportación personal que tiene previsto abonar el comprador de una vivienda es inferior al 20 por ciento del valor de dicha propiedad. Este seguro protege al prestamista hipotecario en caso de incumplimiento del deudor. El prestamista paga la prima y la repercute en los gastos que tiene que pagar el deudor. Este último puede acceder al mercado de la vivienda más temprano y beneficiándose de tipos de interés comparables con aquellos que se consienten normalmente a los prestatarios que contribuyen con una mayor aportación personal.

Se puede suscribir un seguro por insolvencia con la SCHL o también con una aseguradora privada. Al contrario de las aseguradoras privadas, la SCHL tiene un mandato de interés público, que es el de proporcionar un seguro de préstamo hipotecario, digamos, un seguro por insolvencia, en todo el país para todo tipo de vivienda a los prestatarios admisibles y especialmente para los propietarios ocupantes y los edificios de alquiler. En realidad, la SCHL es la única que ofrece los préstamos para los edificios de alquiler y los grandes edificios colectivos, lo que abarca las residencias para mayores y los centros de alojamiento. También es la principal aseguradora de préstamos destinados a viviendas en el medio rural y en los pequeños mercados; mercados de los que no se ocupa el sector privado. En 2010 esto representaba casi un 44 por ciento de nuestras actividades de crédito, con una elevada relación préstamo-valor. Algunos analistas afirman que el seguro por insolvencia crea una situación de riesgo moral, porque una gran parte del riesgo en el mercado hipotecario residencial queda así transferida desde la institución prestamista a la aseguradora hipotecaria. En realidad, los prestamistas en Canadá tienen financieramente muchísimo interés en que los prestatarios no se endeuden más allá de sus medios económicos. Cuando un prestatario se encuentra en una situación de dificultad, el prestamista debe utilizar todos los medios razonables —esto por cuenta propia— para que el crédito no caiga en suspenso antes de poder solicitar cualquier pago a la SCHL si el crédito está asegurado. La SCHL ofrece una protección contra los riesgos indebidos. Cuando evalúa las solici-

tudes de seguro por insolvencia aprueba o rechaza las solicitudes en función de factores de riesgos precisos, evaluando especialmente la capacidad del prestatario de gestionar sus deudas y también sus antecedentes en la materia, así como el valor de la propiedad y el estado del mercado de la vivienda en el que se sitúa la propiedad. Teniendo en cuenta estas reglas y dicción prudentes, nuestra cartera de créditos hipotecarios es de muy elevada cantidad. El porcentaje medio de haberes propios de fondos de los propietarios que tienen un crédito asegurado por la SCHL era de un 44 por ciento en 2010, lo que significa que el valor del crédito hipotecario correspondía más o menos en un 56 por ciento al valor de la propiedad.

El porcentaje de atrasos de la cartera de créditos de la SCHL es comparable al porcentaje del sector, según las indicaciones de la asociación de banqueros canadienses, lo que demuestra, una vez más, la calidad global de nuestra cartera de seguros. Según el último comunicado público emitido en febrero de 2011 por esta misma asociación de banqueros, el índice de atrasos de los bancos se sitúa en un 0,45 por ciento. La SCHL posee sólidas reservas de capital. Actualmente sus reservas corresponden al doble del mínimo requerido por la Oficina del superintendente de las instituciones financieras, que es el organismo regulador federal encargado de velar por la buena salud de los sectores canadienses de banca y de seguros. Para estar seguros de disponer de las reservas adecuadas de capital, todos los años llevamos a cabo test rigurosos de simulación de crisis utilizando escenarios desfavorables extremos. Según estos últimos test de simulación de crisis, la probabilidad de insolvencia de la SCHL es inferior al 0,5 por ciento, pueden ustedes constatarlo. Las actividades de seguros de la sociedad son sólidas y ayudan a mantener en el país un sistema de financiación de la vivienda estable y sano; esto es lo que ha permitido que el mercado canadiense de la vivienda haya funcionado bien durante la ralentización económica y que los prestamistas y los prestatarios hayan seguido teniendo confianza en el mercado hipotecario y acceso al crédito. Es una situación que también ha venido a reforzarse con las medidas temporales de apoyo a la liquidez que han sido aplicadas por el Gobierno federal y gracias también a los programas continuos de titulación de la SCHL. Como saben, la titulación es el proceso por el cual los bancos agrupan préstamos hipotecarios que ya han sido asegurados y los venden a inversores, dándoles así acceso a nuevos fondos que luego pueden prestar a los consumidores. El programa de títulos hipotecarios de la ley nacional sobre la vivienda y el programa de obligaciones hipotecarias de Canadá de la SCHL garantizan una aportación continua en fondos de bajo coste para alimentar el crédito a la vivienda. Esto también da la oportunidad a los inversores de adquirir inversiones seguras y de calidad respaldadas por créditos hipotecarios residenciales canadienses.

Las medidas temporales de apoyo a la liquidez que mencioné antes se han manifestado en el marco de un

programa llamado programa de compra de préstamos hipotecarios asegurados, cuyas iniciales en francés son Paphao, que ha sido introducido por el Gobierno de Canadá para contrarrestar la crisis mundial de la liquidez ocurrida a finales de 2008 y principios de 2009. En el marco del Paphao, en nombre del Gobierno de Canadá la SCHL ha comprado unos 70.000 millones de dólares de títulos hipotecarios, lo que ha dado a los establecimientos de crédito hipotecario más fondos para poder aprobar nuevos préstamos a los consumidores y a las empresas. Gracias al Paphao Canadá ha sido capaz de evitar en gran parte de las restricciones de crédito de los problemas de liquidez que han paralizado otras economías.

La SCHL ejerce sus actividades de seguro por insolvencia y de titulización sin que les cueste un duro a los contribuyentes canadienses. De hecho, durante el último decenio la SCHL ha contribuido a reducir en 12.000 millones de dólares el déficit anual del Gobierno por medio de, a la vez, impuesto sobre la renta abonados por la SCHL y por su beneficio neto residual. Gracias al efecto combinado de los programas de seguro por insolvencia y de titulización de la SCHL, tanto los prestamistas como los inversores tenían confianza en la solidez del sistema hipotecario de Canadá, lo que hace que incluso durante la ralentización económica mundial los canadienses admisibles podían obtener un crédito hipotecario para adquirir una vivienda y los inversores siguieron invirtiendo en conjuntos de viviendas de alquiler. En conclusión, como organismo nacional responsable de la vivienda, la SCHL desde hace tiempo se dedica a asegurar el dinamismo y la estabilidad del sector de la vivienda.

Hoy he abordado algunos de los puntos relevantes del sistema canadiense de la vivienda y ahora contestaré con gusto a las preguntas que puedan hacerme los miembros de la Comisión.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Asselin, gracias por su exposición.

Vamos a dar un turno a los señores portavoces que quieran intervenir. Señor Beloki, portavoz del Partido Nacionalista Vasco.

El señor **BELOKI GUERRA**: Gracias, señor André Asselin por lo que nos ha enseñado. La verdad es que prácticamente casi no tengo preguntas que formularle. He tenido la impresión —y me gustaría que usted me la confirmara o me la desmintiera— de que nos estaba exponiendo lo que ustedes vienen haciendo a través de SCHL y que en el fondo lo que nos estaba diciendo es que más que grandes novedades lo que hemos hecho ha sido funcionar con seriedad: los bancos han funcionado bien; nosotros hemos hecho las cosas razonablemente. Si las cosas se hacen razonablemente y se sigue funcionando con seriedad, con los mecanismos más o menos conocidos por todos, las cosas dan un resultado positivo como el que usted nos manifiesta ahora.

Desde esa perspectiva, como sabe don André Asselin, nosotros estamos en otra preocupación y es que venimos de una situación francamente mala, porque se desmadró la construcción de viviendas, se nos reventó la burbuja, y alrededor de la burbuja y fomentando la misma había habido un sistema bancario federal que también había hecho cosas que no corresponden a la seriedad con la que me ha parecido entender que ha funcionado el sistema bancario, a su parecer, en Canadá. **(La señora vicepresidenta, Corral Ruiz, ocupa la Presidencia.)** Esta es un poco mi apreciación y mi pregunta: ¿Es que de verdad han dado ustedes con algunos mecanismos especiales para evitar el caos o simplemente han funcionado ustedes con los mecanismos que más o menos son conocidos en todos los lados, con rigor, con seriedad, de forma que el buen resultado responde más a esta seriedad y rigor que a disponer de mecanismos nuevos que ustedes habrían inventado? **(El señor Beloki Guerra pronuncia palabras en francés.)** Muchas gracias por sus palabras.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Tiene la palabra don Pere Macias, presidente de esta Comisión.

El señor **MACIAS I ARAU**: Muchas gracias, señor Asselin.

Como portavoz de mi grupo, Convergència i Unió, también voy a formularle algunas cuestiones. En primer lugar, su organización ofrece este servicio, estos productos, estos seguros de insolvencia y le preguntaría si el sector privado en Canadá también ofrece estos productos en el mercado libre y si usted cree que el hecho de que exista el producto que su organización ofrece favorece que también en el sector privado exista este tipo de producto. Otra pregunta que quisiera formularle está relacionada con que, como usted seguramente conoce, en España, el 85 por ciento de la vivienda es de propiedad y solo el 15 por ciento de alquiler. Me gustaría conocer más o menos cuál es el porcentaje en Canadá, porque, evidentemente, la producción y la financiación de vivienda tienen mucho que ver con el régimen, sea de venta, de propiedad o de alquiler. En nombre de mi grupo también le agradezco mucho su presencia aquí entre nosotros a través de videoconferencia.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular, don Pablo Matos.

El señor **MATOS MASCAREÑO**: Desde mi grupo parlamentario también quiero mandar un saludo al *monsieur* Asselin, darle la bienvenida virtual a esta Comisión y agradecerle su información. Solo quería señalar algunas cuestiones sobre lo que ha planteado. Me da envidia la solidez de la SCHL, el organismo público de vivienda canadiense, y la capacidad, tanto para financiar como para dar crédito como para asegurar

a los prestatarios, a los que obtienen préstamos de otros bancos. En esta primera intervención quería centrarme sobre todo en qué ocurre, porque me imagino que cuando un ciudadano incumple con su pago del préstamo e interviene inmediatamente el seguro, ya sea privado o de la SCHL, esa compañía de seguro o la SCHL va a intentar cobrar por parte del prestatario que no ha podido pagar sus cuotas. Me imagino que será a través de la ejecución hipotecaria, es decir, de la pública subasta de su propia vivienda. Quería saber si me puede hacer un resumen de cómo es este sistema. Si hay subasta pública, qué tipo de tasaciones o de propuestas económicas son admitidas en esa subasta pública o si la entidad financiera o el propio organismo público, la SCHL, se puede quedar con la vivienda y por qué valor se queda con ella, si es por el valor de tasación o por el importe del préstamo.

Cuando usted se refería antes a los préstamos, me pareció entender que estos podían llegar al 80 por ciento del valor y que el 20 por ciento era financiación propia del adquirente de vivienda. Quería saber sobre qué valor es ese 80 por ciento, si es sobre el precio o sobre un valor de tasación de algún tipo de organismo que sea el que tase cuánto vale la vivienda. En ese caso, me gustaría saber cómo funcionan esas tasaciones, si las hacen las propias áreas o departamentos de la SCHL o compañías independientes que las hacen tanto para las entidades financieras como para el organismo público. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)**

Por último, quería saber si para el caso de las viviendas que constituyen el hogar familiar de un ciudadano, en caso de incumplimiento por dificultades sobrevenidas, como puede ser la pérdida de empleo, hay algún tipo de protección, cautela, segundas oportunidades, aplazamientos o moras que permitan a este ciudadano y a su familia que además de perder su trabajo no pierdan la vivienda que constituye su hogar familiar.

El señor **PRESIDENTE**: Por último, tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, señor Santamaría.

El señor **SANTAMARÍA I MATEO**: Muchísimas gracias, señor director, por comparecer ante la Comisión. Quiero agradecerle las explicaciones que nos ha dado y, sobre todo, las dudas que nos va a despejar. El señor Matos preguntaba si existen otras instituciones que formalicen seguros. Me interesaría saber si en algún caso son obligatorios para la concesión del crédito hipotecario o si es obligatorio en todos los casos. Una de las grandes preocupaciones de las personas a la hora de poder acceder a pagar un crédito, en este caso hipotecario, es la capacidad que puedan tener las familias de endeudamiento. Me gustaría preguntarle si existe algún límite legal o alguna condición en los contratos de las hipotecas sobre la parte de renta que les queda libre a las familias después de pagar los servicios, los vestidos, la comida, etcétera.

Me sumo a la pregunta del señor Matos sobre cuál es el organismo encargado de la tasación y su dependencia o no oficial, porque en nuestro caso es un problema añadido. Me ha parecido ver que existen tipos distintos de interés en el crédito hipotecario en función de la contribución personal a la compra de la vivienda. Me gustaría saber si esto es cierto, si en función de que uno aporte más o menos en capital inicial para comprar la vivienda varía el tipo de interés en el crédito hipotecario. También me sumaría a la pregunta de cómo se resuelve el impago en el caso de que el seguro no funcione; cuál es el procedimiento, si existen moratorias, si existe renegociación del crédito hipotecario o cualquier otro tipo de ayuda para las familias, hablando siempre, claro, de vivienda habitual. El señor director decía que ha contribuido a la reducción del déficit del Gobierno, del Estado canadiense, a través de los beneficios de la sociedad estatal y hablaba de impuestos y abonados. Me gustaría saber si es que hay unos impuestos especiales en la renta que van a parar a la sociedad estatal y si los abonados se corresponden con los que han contratado el seguro con la sociedad. Estas serían mis preguntas, agradeciéndole de antemano la contestación.

El señor **PRESIDENTE**: Voy a dar la palabra a *mon-sieur Asselin* para que pueda responder a las cuestiones que le han sido formuladas.

El señor **EXECUTIVE DIRECTOR OF CMHC INTERNATIONAL (CANADA MORTGAGE AND HOUSING CORPORATION)** (Asselin): En cuanto a la primera pregunta del Partido Nacionalista Vasco —espero haber formulado bien el nombre del partido—, quieren saber si la SCHL ha introducido medidas especiales durante la crisis o antes de la crisis para evitar justamente que Canadá sea objeto de problemas, tal y como se ha podido observar en Estados Unidos. La respuesta es no. Efectivamente, nuestras políticas habituales de suscripción de créditos han permitido que hayamos evitado tener en nuestras carteras, tanto en las carteras de seguros de la SCHL como en los balances de los bancos, lo que aquí llamamos productos exóticos. Los bancos, de manera casi natural, tienen tendencia a aplicar prácticas muy serias, prácticas bastante conservadoras de evaluación de las peticiones de crédito. Como van a ver en algunos instantes, cada solicitud de crédito cuyo importe es elevado teniendo en cuenta el valor de la propiedad ha de pasar necesariamente por una compañía de seguros, una aseguradora pública o una aseguradora privada, como Grenworth, por ejemplo, y estas aseguradoras velan por que los créditos aprobados tengan en cuenta normas de calidad, como, por ejemplo, que se pueda comprobar la capacidad de reembolso del prestatario o que se pueda comprobar que el valor de la propiedad ha sido claramente determinado en función de las normas deontológicas de la evaluación de los bienes raíces, de los bienes patrimoniales. Siguiendo un comportamiento serio —por utilizar los mismos términos de

aquella persona que hizo la pregunta—, hemos podido evitar en gran parte los problemas que se han conocido en distintos países. Esto para contestar a la primera pregunta, a menos que me hagan una señal.

Paso a la segunda pregunta, que es del señor Macias. Me pregunta si hay aseguradoras que funcionan en el sector privado en Canadá. Sí, en efecto. Canadá tiene una aseguradora pública y actualmente dos aseguradoras privadas, así que somos tres en este mercado. Hace algunos años había otras aseguradoras privadas, pero actualmente tenemos dos que hacen competencia a la SCHL. Insisto en esta palabra, competencia, porque las agencias reguladoras o, más bien, la agencia reguladora que controla este mercado del seguro por insolvencia vela por que haya las mismas normas que se aplican tanto a la SCHL como a las aseguradoras privadas en un mercado libre. ¿Acaso la presencia de la SCHL ha propiciado la existencia de un sector privado? Esto corresponde también a la primera pregunta. Para contestar esta pregunta solo voy a mencionar el hecho de que durante varios años, a partir de 1954 hasta mediados de los sesenta, solo la SCHL ofrecía el seguro por insolvencia en Canadá. En cambio, en nuestros vecinos del sur, Estados Unidos, aparecía el desarrollo de un mercado de seguro por insolvencia. A la luz de las actividades en Estados Unidos y a la luz de la experiencia de la SCHL en Canadá, inversores canadienses decidieron finalmente lanzar empresas de seguro por insolvencia para competir con la SCHL. Por tanto, desde los años sesenta tenemos una competencia entre las aseguradoras públicas y las privadas. Solo a principios de los años 90, durante dos años, la SCHL fue la única que trabajaba en el sector, sencillamente porque sus competidoras habían decidido cerrar las puertas. Como les dije, desde mediados de los noventa tenemos dos nuevas compañías de seguros que están compitiendo con nosotros y que se reparten una buena parte del mercado.

La segunda parte de la pregunta del señor Macias se centraba en la vivienda de alquiler. El porcentaje de propietarios ocupantes en Canadá es del 68 por ciento, lo que significa que el 32 por ciento de las personas ocupan una vivienda como inquilinos. Un 32 por ciento es casi el doble de lo que usted me ha indicado para España. Si he entendido bien, señor Macias, usted mencionó un 15 por ciento para España. Es el doble para Canadá y tengo que explicarle inmediatamente que la política de la vivienda en Canadá no persigue específicamente como objetivo alcanzar un porcentaje más elevado de propietarios ocupantes. Nuestro objetivo no es el de aumentar el porcentaje de propietarios en Canadá, sino más bien propiciar una diversidad de elecciones, de opciones en el mercado de la vivienda. Así, vemos la propiedad y la vivienda de alquiler como parte de un conjunto de opciones, de elecciones que puede ejercer el consumidor en el mercado en función de su capacidad para pagar. Así, si alguien no puede sufragar una vivienda, lo que queremos es que esa persona pueda pagar una vivienda en alquiler y por eso nuestras medidas

de financiación, nuestras medidas de seguro por insolvencia permiten a los inversores tener más fácilmente acceso a fondos para poder producir vivienda de alquiler y por tanto dar opciones a los canadienses. Desgraciadamente hay gente que no puede ni siquiera pagarse una vivienda en alquiler en el sector privado y es ahí donde interviene la vivienda social, que representa un 5 por ciento del parque de vivienda canadiense. Así, si se toma el 32 por ciento de viviendas en alquiler en Canadá, un 27 por ciento es alquiler privado y un 5 por ciento sería vivienda de alquiler público. Espero haber contestado a la segunda pregunta.

Veamos ahora la tercera pregunta, que es la del Grupo Popular. La primera pregunta es qué ocurre cuando un ciudadano, cuando un deudor hipotecario no paga sus mensualidades. ¿Interviene la SCHL? ¿Acaso es ella la que ejecuta el crédito hipotecario? Es así como he entendido la pregunta. La respuesta es no y a veces es sí, pero es principalmente no, en el sentido de que nosotros pedimos a los prestamistas hipotecarios, a los que han concedido el crédito hipotecario, que gestionen estos créditos, lo que significa también gestionar incumplimientos de pago. Pedimos al prestamista incluso que lleve a cabo la ejecución de ese crédito hipotecario, que recupere la propiedad y que la venda en el mercado libre privado. Si no se obtiene un reembolso total del crédito hipotecario, los prestamistas hipotecarios presentan un lucro cesante o más bien la diferencia entre lo que quedaba por pagar en el crédito hipotecario y lo que han podido obtener al vender la propiedad en el mercado libre. Digamos que *grosso modo* es así como funcionan las cosas en Canadá. Ahora me apresuro a explicarles que el sistema legal en Canadá permite a los bancos actuar muy rápidamente y, tras un período de no pago, poder lanzar todo un proceso casi judicial para recuperar la propiedad. También me apresuro a indicar que a falta de poder obtener un pleno reembolso por medio de la venta de la propiedad, el prestatario hipotecario sigue siendo responsable del lucro cesante y la SCHL puede, si lo desea, emprender diligencias contra ese prestatario hipotecario por haberse encontrado en situación de incumplimiento. Hay casos en los que el prestamista levanta los brazos al cielo y dice: Lo siento, no consigo vender esta propiedad por toda una serie de motivos. Tomemos por ejemplo un mercado muy, muy alejado en el que hay ausencia de posibilidades de vender. En un caso como este la SCHL llevaría a cabo la tasación de la propiedad recurriendo a tasadores privados que son miembros de una asociación. En función de esta evaluación, recuperaríamos la propiedad y reembolsaríamos la totalidad del crédito que siguiera pendiente en ese momento.

La misma persona ha preguntado sobre el importe máximo de crédito posible en Canadá, indicando —si he entendido bien— que el importe máximo era del 80 por ciento. Mi precisión sobre este punto es que no. El monto máximo no es del 80 por ciento, es en realidad el 95 por ciento. En Canadá, cuando se recurre a un

banco para presentar una solicitud de crédito hipotecario se puede pedir un préstamo hasta un nivel equivalente al 95 por ciento del valor mercantil de la propiedad. Para precisar las cosas y para explicar mejor la noción de este 95 por ciento les diré que en Canadá la ley sobre los bancos indica que cuando un banco quiere prestar un importe superior al 80 por ciento del valor de la propiedad es obligatorio suscribir un seguro por insolvencia. Por tanto, en Canadá, entre el 80 y el 95 por ciento, los créditos hipotecarios se aseguran automáticamente si se recurre a un banco para financiar la compra. Además de los créditos que se sitúan entre el 80 y el 95 por ciento ocurre frecuentemente que el prestamista hace asegurar su crédito incluso si su importe es inferior al 95 por ciento del valor de la propiedad. El motivo por el cual hace esto es que, al tener un seguro sobre el crédito hipotecario, es mucho más fácil titularizar por un préstamo este crédito y así es posible tener acceso a exigencias en capitalización que son más favorables cuando el crédito viene garantizado contra pérdidas de crédito. Espero que la cosa le haya quedado más clara. Para reiterar: En Canadá sí es posible pedir un préstamo por un monto superior al 80 por ciento, hasta un nivel del 95 por ciento. Este máximo del 95 por ciento viene prescrito por el Ministerio de Hacienda, que es *in fine* el responsable de las agencias aseguradoras en Canadá, y también viene completado por distintos criterios. Por ejemplo, no se puede pedir préstamo en el marco de un crédito asegurado por la SCHL o asegurado por nuestros competidores privados si el nivel de endeudamiento, o sea, el importe de reembolso del crédito excede el 32 por ciento del ingreso bruto del solicitante del crédito, o sea, el 32 por ciento de los ingresos del hogar que solicita el crédito, y el 40 por ciento de la totalidad de los reembolsos requeridos para la totalidad de los endeudamientos del hogar. Por ejemplo, si alguien tiene un préstamo para su coche, las mensualidades para el préstamo del coche combinadas con las mensualidades para el crédito hipotecario no pueden exceder un 40 por ciento de los ingresos brutos de la familia, del hogar. Hay máximos como este y también hay requisitos relativos a la cuota obtenida por la oficina de crédito. El Ministerio de Hacienda prevé que tanto la SCHL como sus competidores privados tienen que suscribir créditos para los cuales el solicitante del crédito tiene que obtener un mínimo de puntos ante esta oficina de crédito.

Esta misma persona me ha preguntado también qué ocurre cuando el prestatario pierde su empleo. Pedimos al prestamista hipotecario que haga todo lo que pueda para evitar que esa persona pueda perder su propiedad. Es normal en el caso de incumplimiento y además es parte de nuestro régimen de vigilancia de los bancos. Tenemos expectativas en cuanto a los prestamistas. Efectivamente, cuando hay un prestatario que afronta dificultades, esperamos que el prestamista se sienta con este prestatario, con el solicitante del crédito, con la persona que ha contraído ese crédito para saber cómo se

puede resolver el problema. Si se trata de una persona que ha perdido su empleo y que está buscando otro, el banco puede aplazar los pagos durante algunos meses y capitalizar sencillamente las mensualidades hasta que la persona encuentre un nuevo trabajo. A partir de ese momento, el crédito hipotecario se reprograma, se reescalona en los años que quedan por reembolsar, de manera que la persona pueda volver a asumir esa carga financiera y pueda ir pagándola a lo largo de los años que siguen, y esto en el marco del nuevo empleo. Por tanto, efectivamente tenemos expectativas de cara a los bancos sobre este tema. Discutimos con ellos de manera regular en cuanto a las medidas que toman los bancos para cerciorarse de que sus prestatarios tienen acceso a un régimen de mecanismos razonables para responder a su situación. Me apresuro a decirles que los propios bancos lo hacen sin tener ninguna presión por parte de la SCHL, porque es de su propio interés. No hay ningún banco que tenga interés en aplicar medidas ejecutorias para recuperar la propiedad si tiene sospechas o piensa que hay posibilidades de resolver el problema. Aquí me apresuro a decirles que habitualmente encontramos que los bancos son totalmente capaces de responder a las necesidades de los prestatarios que están afrontando situaciones temporales, y si la situación parece permanente, esperamos que el banquero aplique medidas que podrían ir hasta recuperar la propiedad. Esto para contestar a las preguntas de la tercera persona.

Ahora, veamos la última persona, del Grupo Socialista, si he entendido bien. Me pregunta primero si el seguro por insolvencia es obligatorio. Yo creo que ya he contestado a este punto anteriormente, pero para mayor precisión quisiera reiterarlo. Cuando se habla de un banco en Canadá se habla de un organismo, una entidad regida por las agencias reguladoras federales, regida por los organismos reguladores federales, sencillamente porque este banco habitualmente quiere operar en todo el país. Si una entidad financiera quiere hacer crédito hipotecario en todo el Canadá, esta entidad financiera tiene que someterse a las exigencias, a los requisitos del Gobierno federal, y este requisito es sencillamente que cuando un crédito representa un importe que rebasa el 80 por ciento del valor de la propiedad es absolutamente necesario obtener un seguro por insolvencia o bien de la SCHL o bien de las aseguradoras privadas. La ley canadiense no hace ninguna distinción entre las aseguradoras, siempre y cuando la aseguradora esté regida por las agencias reguladoras canadienses, siempre y cuando sea reconocida como una compañía aseguradora que cumple con las exigencias normativas. Tanto una aseguradora privada como una aseguradora pública pueden hacerlo con este seguro que es obligatorio.

La segunda parte de la pregunta de esta persona trataba de la capacidad de endeudamiento y de los límites legales. Aquí una vez más quisiera reiterar que sí tenemos límites legales, en el sentido de que tenemos un máximo que podemos ofrecer en el marco de créditos hipotecarios asegurados. Este límite constituye un 32 por ciento

para los ingresos brutos, un 32 por ciento para el reembolso del crédito hipotecario, y un 40 por ciento para el reembolso de todas las deudas cuando se presenta una solicitud de crédito hipotecario.

Se me pregunta también quién hace la tasación de la propiedad. Supongo que se me hace esta pregunta porque cuando se quiere determinar la relación préstamo-valor, este límite del 80 por ciento, se tiene que comparar la solicitud de crédito con el valor de la propiedad. En este caso uno quiere cerciorarse de que no hay esfuerzos para pasar de largo por la ley. Aquí hay varias cosas que decir. El primer punto es que las tasaciones las tienen que realizar los propios bancos y los bancos tienen que obtener estas tasaciones con personas que han sido reconocidas, que son miembros de una asociación profesional, del gremio de tasadores. Estas personas tienen un código de deontología, un código que les dice: Así hay que hacer para determinar el valor de una propiedad. La SCHL utiliza a estas mismas personas para tener una opinión en cuanto al valor de la propiedad. La SCHL, cuando recibe una solicitud de seguro de préstamo hipotecario, si considera oportuno hacerlo, puede solicitar una nueva tasación para confirmar que la que le ha sido propuesta en el expediente que procedía del banco es una tasación de calidad. Pero, para contestar a la pregunta, la tasación casi siempre la hace un tasador privado, que ha de ser reconocido como miembro de la asociación de profesionales del sector.

Me preguntan también si hay distintos tipos de interés, porque en mi alocución yo decía que el tipo de interés solicitado a aquellos que obtienen un crédito asegurado es el mismo que el que se ofrece a una persona que hace una solicitud de crédito cuya relación previa es baja, es pequeña. Déjenme explicarles. Si alguien presenta una solicitud de crédito en la cual el monto del crédito es igual al 90 por ciento del valor de la propiedad, normalmente el tipo de interés para este tipo de transacción tendría que ser superior a lo que se solicitaría a alguien que pide un crédito equivalente a un 50 por ciento del valor de la propiedad. Está claro que en el primero se trata de un caso más elevado y en el segundo de un caso menos elevado y, por tanto, las reglas de equivalencias sugerirían que el tipo de interés tendría que ser superior en el primer caso de cara al segundo. En la práctica no es el caso. El motivo por el cual el tipo de interés para el crédito cuya relación préstamo-valor es más elevado es el mismo que para el que la relación préstamo-valor es baja es sencillamente que el riesgo de crédito viene totalmente neutralizado por el seguro. En la práctica los prestamistas consideran que un crédito asegurado tiene el mismo perfil de riesgo que un crédito que no está asegurado y cuya relación préstamo-valor es baja. Esta es la noción que intentaba explicar en mi alocución. Hay distintos tipos de interés en Canadá, pero se trata sencillamente de tipos de interés que se pueden encontrar en una situación de mercado libre, se trata de un prestamista que presta a un tipo inferior a otro. No hay ninguna reglamentación

para el tipo de interés, pero les puedo decir que, en la práctica, alguien que presenta una solicitud de crédito con un seguro hipotecario, un seguro por insolvencia, generalmente obtiene el mismo tipo o incluso un tipo comparable a alguien que hubiera presentado una solicitud de crédito por una hipoteca cuyo importe es bajo en relación con el valor de la propiedad.

La persona del Grupo Socialista, como la persona anterior, ha preguntado cómo se podían resolver los casos de incumplimiento, de no pago. Como le dije, aquí esperamos que los bancos demuestren cierta diligencia para resolver los problemas, para evitar justamente tener que recuperar la propiedad. Si recuerdan, les decía que los prestamistas lo hacen así de entrada, sin tener la presión de la SCHL, porque es su propio interés resolver el problema del prestatario. Una situación de incumplimiento, de no pago, para un banco es una mala situación, es una situación en la que hay una tensión entre el prestatario y la entidad bancaria. Para la entidad bancaria el crédito hipotecario es una buena oportunidad de mantener una buena relación con el cliente y probablemente de convertirse en el banco de este individuo, de esta familia durante muchos años. Así que el banco ve sus propios intereses en resolver este asunto.

La última pregunta que se ha planteado trata de saber qué pasa con el impuesto pagado por la SCHL. ¿Es un impuesto particular? La respuesta a esto es sencillamente que el impuesto pagado por la SCHL es el mismo que el impuesto pagado por cualquier gran sociedad o gran empresa. Una entidad bancaria paga, por ejemplo, en función de la misma tarificación fiscal que la SCHL. Se trata de un impuesto como el de cualquier sociedad privada, excepto que somos la SCHL y pertenecemos totalmente al Gobierno de Canadá.

Estas son las preguntas que tenía. Las he tomado en cuenta y ahora le devuelvo la palabra al presidente.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Matos tiene la palabra.

El señor **MATOS MASCAREÑO**: Muchas gracias, *monsieur Asselin*, por su información. Solo quería aclarar algunas de las cuestiones. Le explico por qué insisto. En España, en este último año y debido a la crisis económica ha habido cien mil procesos judiciales de venta en pública subasta del bien hipotecado, de la vivienda hipotecada. Además se da la circunstancia de que, como el crédito que conceden las entidades financieras en España es muy, muy poco, en la subasta la vivienda no se adjudica a nadie y el proceso judicial acaba con su adjudicación a la propia entidad financiera; en el caso canadiense, la propia SCHL o la entidad de seguros. Usted ha manifestado que era la última situación que se da en el proceso y que al final se la quedaba la SCHL o la entidad financiera o la compañía de seguros, pero quisiera saber por qué importe se adjudica cuando no hay una pública subasta. ¿Por el valor de tasación? ¿Por el total de la deuda que mantiene? Por ejemplo, en

España se adjudica al banco en última instancia por el 50 por ciento del valor de la tasación y el deudor se queda debiendo el resto de la deuda durante el resto de su vida. Quería preguntarle: En los casos en los que la entidad financiera, el organismo público o la compañía de seguros se queda con la vivienda hipotecada, ¿cuál es el precio por el que se la queda?

Muchísimas gracias por su información, porque nos ha sido de mucha utilidad.

El señor **PRESIDENTE**: Si no hay ninguna otra cuestión, tiene la palabra el señor Asselin.

El señor **PRESIDENTE**: Si no hay ninguna otra cuestión, tiene la palabra el señor Asselin.

El señor **EXECUTIVE DIRECTOR OF CMHC INTERNATIONAL (CANADA MORTGAGE AND HOUSING CORPORATION)** (Asselin): Voy a reiterar el procedimiento. Aquí en Canadá, cuando el banquero se encuentra ante una situación de incumplimiento, de no pago, inicia todo un proceso ejecutorio en el que puede quedarse con la propiedad en un espacio de tiempo bastante corto, entre seis y nueve meses, después de la constatación del incumplimiento de pago de las mensualidades. El banquero puede, por tanto, recuperar la propiedad. ¿Cómo se hace esta recuperación de la propiedad? Primero se recupera la propiedad para poder venderla libre de todo ocupante, porque es muy difícil vender una casa dentro de la cual sigue habiendo ocupantes. Pedimos al prestamista que venda la casa en el mercado libre. En Canadá hay un mecanismo que se llama sistema de inscripción múltiple, que permite a todas las agencias inmobiliarias poder ver qué propiedad se pone en venta. Así que la propiedad se pone en venta en el mercado libre y se vela por obtener el mejor precio posible. Antes de poner en venta la propiedad pedimos al banquero que fije un punto determinado para que podamos ver si la venta se ha realizado siguiendo buenos procedimientos. Por tanto, pedimos una tasación de la propiedad antes de que esta se ponga en venta y gracias a esta evaluación determinamos un precio, que es como una diana, y esperamos que los bancos alcancen este precio básico que se ha fijado. Si no se puede alcanzar este precio límite bajo, la SCHL puede solicitar discutir con el banco el procedimiento de venta de la propiedad. Pero, sobre todo, intentamos no tener demasiados procedimientos internos en el banco y pedimos sencillamente al banco que ponga en venta la propiedad. Si no se puede vender la propiedad, esta sencillamente se puede transferir, trasladar a nuestro organismo o incluso a la compañía aseguradora privada que tiene prácticas semejantes a las de la SCHL o limitarse a la SCHL. En un caso como este o en el que en un sector muy alejado se vea imposible vender la propiedad, lo que hacemos es que reembolsamos sencillamente al prestamista hipotecario las deudas en curso y los gastos para todos los mecanismos de recuperación de la propiedad y la SCHL,

a partir de ese momento, se convierte en la propietaria de la casa y, a su vez, la pone en venta en el mercado libre. En Canadá no hay procedimiento de subasta pública para las propiedades así recuperadas.

Después de la venta de la propiedad por la SCHL, cuando hay un lucro cesante, cuando hay una pérdida así, la SCHL tiene que decidir si emprender diligencias contra el prestatario por cualquier otra pérdida adicional. En ese momento, la SCHL registra un juicio en contra del prestatario, que muy a menudo no tiene la capacidad ni los medios de poder reembolsar este juicio, este fallo; pero para evitar una situación en la que alguien quisiera abusar del sistema, la SCHL tiene en mano un fallo o un juicio para que cuando esta persona tenga los fondos necesarios pueda recuperar todo lucro cesante que podría resultar de la recuperación de la propiedad. Este es el mecanismo. Les pido disculpas por no presentar algo más complicado que esto. Efectivamente es tan sencillo como esto.

Ahora han ocurrido en nuestra historia situaciones en las que hubo fallos, incumplimientos catastróficos de algunos sectores de Canadá, nunca de Canadá entero; pero puede ocurrir y se puede entender que algunas regiones de Canadá puedan tropezar con problemas serios. En algunos casos ha ocurrido que la SCHL sencillamente ha guardado en su cartera las casas no vendidas, poniéndolas en el mercado de manera progresiva para evitar la situación de que hubiera demasiadas propiedades que vender en un mercado. Nuestro objetivo, en un caso como ese, era maximizar lo que podíamos obtener como productos de la venta, pero también velar por no hacer que se derrumbara el mercado que ya se encontraba en una situación de crisis en aquel momento; o sea, no empeorar el problema.

Si he entendido bien, usted quiere saber cuando hay recuperación de la propiedad cuál es el importe por el cual el banco se lo adjudica. Si he entendido bien la pregunta, pienso que la respuesta tendría que ser la siguiente. Cuando se recupera una propiedad en Canadá no se espera que la totalidad del crédito pendiente sea reembolsado y efectivamente cuando el crédito está asegurado, la totalidad del crédito pendiente se reembolsa al prestamista. No hay mecanismo que dictamine una determinada proporción del crédito pendiente que tenga que ser reembolsable en cierto tiempo o que una determinada proporción será condonada como una gracia para el prestatario. Es la totalidad del pago pendiente, de lo que queda por pagar del crédito hipotecario, lo que ha de ser reembolsado por el producto de la venta de la propiedad. A falta de poder obtener un reembolso pleno del deudor hipotecario, este es responsable del lucro cesante. Lo único que se inserta dentro de esto, además de todos los procedimientos que tienen ustedes en España es que, en Canadá, además de todo esto, se puede recurrir a los servicios de la aseguradora cuando el producto de la venta no es suficiente para reembolsar el crédito hipotecario pendiente. Ahí el prestatario presenta una denuncia a la aseguradora para

que esta reembolse al prestamista la totalidad del lucro cesante y este lucro cesante en este caso es objeto de diligencias potenciales entre la SCHL y el prestatario hipotecario. Una vez que el prestamista hipotecario ha sido totalmente reembolsado se acaba aquí el juicio. Espero haber contestado bien a la pregunta del señor Matos.

El señor **PRESIDENTE**: Si no hay otra pregunta, vamos a despedir al señor Asselin. **(El señor Macias i Arau pronuncia palabras en francés.)**

Habiendo celebrado la totalidad de la comparecencia, levantamos esta sesión.

Eran las cinco y cuarenta minutos de la tarde.

Edita: **Congreso de los Diputados**

Calle Floridablanca, s/n. 28071 Madrid

Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional BOE**

Avenida de Manoteras, 54. 28050 Madrid

Teléf.: 902 365 303. <http://www.boe.es>

Depósito legal: **M. 12.580 - 1961**

