

MERCADO DE DINERO

PUBLICACIÓN INTERNACIONAL PARA EL CONSUMIDOR

WWW.MERCADODEDINEROUSA.COM

\$2.00 - JULIO 2010 - Año 5 Número 53



14 / Julio 2010

Reporte

MERCADO DE DINERO



AUMENTAN LOS NIVELES DE PROBLEMAS en carteras hipotecarias

por Alex D. Zylbergait, CCIM, SIOR *

Se han publicado cifras en las últimas semanas que reflejan un alza notable de niveles de incumplimiento de carteras hipotecarias especialmente en el grupo de hipotecas titularizadas o en el CMBS. De acuerdo a estimados publicados por Real Capital Analytics, el aumento de volumen de propiedades categorizadas en problema o "distress" fue de un 41% en el mes de abril sumando un total de \$185,000 millones. Gran parte de esta alza se atribuye a los sectores de propiedades de oficinas y hoteles los que han visto un

número de activos y carteras entrar en esta categoría.

No ha sido ninguna sorpresa el alza de las propiedades en "distress" y a su vez se estima que estas cifras seguirán aumentando en los diferentes tipos de propiedades a medida que las hipotecas que vencen no puedan refinanciarse o el prestatario no esté en condiciones de seguir adelante con sus obligaciones. Por otro lado se puede decir que la proporción de hipotecas que se están reestructurando o resolviendo de alguna manera con los prestamistas es mucho menor que las que están entrando en la

categoría de problemáticas. El embotellamiento del sistema generado por el alto volumen de hipotecas que debieran ser manejados por los bancos y/o administradores especiales "special servicers" da lugar al reto de acelerar estos procesos en proceso de reestructuración.

En el caso de los bancos regionales se ha visto mas predisposición de llegar a acuerdos de reestructuración de términos en las hipotecas o en casos donde eso no es posible ellos han reaccionado de manera rápida en deshacerse de ellas vía venta directa o por me-

dio de un agente de bienes raíces. Se asume que han podido hacerlo sin violar reglas regulatorias en su gran mayoría. Existen excepciones, por ejemplo, donde un banco prefiere no vender un activo aun habiéndolo tomado de vuelta debido a la gran diferencia de valor que tendrían que aceptar en comparación al saldo oficial correspondiente. Esto es más común en propiedades como terrenos o proyectos de condominios sin terminar o parcialmente vendidos.

La consecuencia más notable resultante de esta discriminación por parte de inversionistas en el tipo de propiedades que les in-

teresa se ha manifestado en una gran diferencia de precios y descuentos a las mismas de acuerdo a varios factores como nivel de ocupación, calidad de crédito de los inquilinos, tiempo restante de los alquileres, ubicación de la propiedad, y condición física entre otros. La evaluación de precios en el mercado seguirá acentuándose de acuerdo a la bifurcación entre propiedades de calidad y las menos atractivas.

*Director, National Office and Industrial Properties Group Marcus & Millichap
786-522-7000 ext. 7056
Alex.Zylbergait@marcusmillichap.com