



Liquidación de colaterales con mandato de venta

IOG-081

Madrid, 14 de marzo de 2019



Autor	Nombre del documento
Operaciones y Seguimiento Comercial	Liquidación de Colaterales con Mandato de Venta

Versión	Fecha de documento	Responsable documento	Fecha revisión Procesos	Fecha aprobación	Aprobado por
1.0	14/03/2019	Operaciones	03/01/2019	10/05/2019	Seguimiento Comercial

Versión	Descripción de los cambios
1.0	Sustituye a la CIR-038 Liquidación de Colaterales con Mandato de Venta, que queda derogada a partir de la publicación de esta IOG.

Índice

1. Introducción	3
2. Características del Producto	3
3. Operativa comercial y uso de perímetros prioritarios.....	4
4. Tramitación del expediente de la operación.....	5
5. Seguimiento Comercial	6
6. Integración de Campaña Liquidación de colaterales 2018	7
7. Anexos.....	8
7.1. Normativa vinculada	8

1. Introducción

A tenor de las tendencias de mercado, así como de la situación de la cartera de NPLs de Sareb, se ha visto conveniente consolidar un nuevo producto, Liquidación de Colaterales con Mandato de Venta.

Los objetivos de este nuevo producto son:

- Impulsar la liquidación de deuda aprovechando la situación actual del mercado inmobiliario, incluyendo los colaterales en los canales de comercialización actuales de los REOS.
- Ofrecer a nuestros acreditados colaborativos la oportunidad de aprovechar la potencia comercial en materia inmobiliaria de Sareb y sus *servicers*.
- Ofrecer un producto a nuestros equipos comerciales que permita acudir a los acreditados de modo ágil.

2. Características del Producto

El producto de Liquidación de Colaterales con Mandato de Venta tiene por objetivo alcanzar un acuerdo de venta con el acreditado de modo previo a la venta del colateral. Acuerdo que culmina en la firma de un Mandato de Venta (en adelante MV) del colateral o colaterales que garantizan la deuda.

Esto hace que para poder utilizar este producto se deban cumplir una serie de requerimientos:

1. **Colaboración fehaciente del interviniente:** el acreditado debe demostrar su voluntad de colaborar de modo claro. Entre otros elementos (entrega de documentación de solvencia de la totalidad de los intervinientes), esto se demuestra en la firma de dicho MV. Se acotan los casos en los que se esté dispuesto a proponer un importe mínimo de cancelación o importe de cancelación, según el caso (en adelante IMC o IC) sin la firma de dicho Mandato de Venta: sólo se permitirá para los casos de negociación con Administradores Concursales. El resto de los casos deberá ser analizado y aceptado expresamente por el equipo de Red de Sareb.
2. **Viabilidad de la firma de un importe de cancelación previamente a la negociación global de la posición:** la complejidad de determinadas posiciones desaconseja a priori el uso de este producto. Esto hace que se descarte el uso del producto en préstamos sindicados.
3. **Inexistencia de otras cargas:** no se plantea este producto para los casos en que el colateral tenga cargas que no sean de Sareb o que la carga de Sareb no sea primera.
4. **Inexistencia de otras garantías:** en los casos en que la deuda disponga de garantías financieras líquidas, se aplicarán previamente a la elevación de la propuesta de liquidación de colaterales.
5. **Heterogeneidad en el reparto de responsabilidad hipotecaria y el valor de los colaterales:** En aquellos casos en que el reparto de deuda no sea proporcional al valor de tasación de los colaterales se requerirá una negociación específica. Se velará porque la propuesta negociada defienda los intereses de Sareb.
6. **Acotamiento de la sobrecolateralización:** en los préstamos sobrecolateralizados es necesario seguir el criterio de máxima recuperabilidad. En estos casos, en lugar de cancelar la deuda según responsabilidad hipotecaria, se requerirá un acuerdo previo entre las partes que asegure la cancelación de toda la deuda con las primeras ventas.
7. **Acotamiento de la solvencia:** Este producto está ideado para los casos en que no existe solvencia, pero, si aun así se presentaran operaciones en las que el acreditado colabora habiendo solvencia, la sanción puede conllevar que se solicite:
 - i. Aportación del acreditado o
 - ii. Dejar remanente en el balance del acreditado. En este caso la deuda no se cancelará totalmente con la venta del colateral.

3. Operativa comercial y uso de perímetros prioritarios

Pre-elevación: La operativa comercial definida para este producto pasa por el contacto previo con el acreditado, la presentación del producto y pulsar el interés de este en la firma de un MV.

En el contacto con el acreditado deberá tenerse en cuenta que es necesario que se cumplan los requerimientos del producto definidos en el epígrafe 2 de esta IOG. No siempre es posible conocer el cumplimiento de todos los requerimientos hasta realizar el contacto con el acreditado. No obstante, en aquellos casos en los que se tenga constancia del no cumplimiento de alguno de los requerimientos de forma previa al contacto con el acreditado (por ejemplo, segundas cargas), no se deberá ofrecer este producto para evitar cualquier situación que implique menoscabo de la imagen de Sareb.

Elevación: En los casos en que el acreditado muestre su interés en la firma de un MV, se deberá recabar la documentación de solvencia establecida en la IOG sobre Documentación necesaria en la tramitación de expedientes de AA. FF. y **solicitar un IMC/IC a Sareb mediante la elevación de un expediente de Colabora**. En el siguiente epígrafe se detalla la tramitación de estos expedientes.

De cara a identificar un colectivo de acreditados a los que ir ofreciendo este producto, se establece el perímetro comercial prioritario (Qs) definido por el *servicer*. Para establecer este perímetro el *servicer* deberá contactar a los acreditados identificados con estrategia de Liquidación de Colaterales Residenciales y Liquidación de Colaterales Singulares. Como objetivo inicial, Sareb estima que un 80% de los ingresos de estas dos líneas presupuestarias vengan originados por este nuevo producto.

A estos efectos y para diferenciar entre estrategias, en **Liquidación de colateral residencial** se deben incluir aquellas operaciones con quita de activos residenciales (viviendas, garajes y trasteros), no incluidas en un contrato de PDV, con el objetivo de desinvertir desde su balance. Cuando se trate de activos no residenciales, se deberá elevar una propuesta Colabora indicando que se trata de **Liquidación de colaterales singulares**.

Para ello, los *servicers* deberán definir los calendarios comerciales de contacto con estos acreditados para pulsar su interés. Esto calendarios deberá ser coherentes con el modelo de operativización.

Esta operativización parte del *stock* de PVPs entregados dentro de la campaña de liquidación de colaterales 2018. Sareb ha definido los volúmenes de operativización para cada caso, que se entregarán a los *servicers* a principios de cada año.

Generación de IMC/IC: una vez que se disponga de la información necesaria por medio de Colabora, Sareb emitirá los IMC/IC correspondientes:

- En caso de Liquidación de Colaterales Residencial (LCR) los Importes de Cancelación (IC) correspondientes y los Gastos de Escapate.
- En el caso de Liquidación de Colaterales Singular (LCS) los Importes mínimos de Cancelación (IMC) y los Gastos de Escapate (GE) correspondientes. En el caso de que un colateral suelo/singular se vendiera por un importe superior a IMC+GE, dicho exceso será abonado a Sareb.

Dichos IMC/ICs deberán ser entregados por medio de Colabora, mediante sanción desglosada por colateral, realizada por los equipos de Red. En este producto no podrá darse la sanción en acto único. La vigencia de estos precios se asimila a la vigencia de PDVs, y viene dada por el número de días de vigencia desde la sanción para la firma del MV indicados en el Marco Facultades y Delegaciones.

Firma del MV y publicación: El MV tendrá una duración máxima de 12 meses, a contar desde la fecha de sanción. La vigencia final puede ser inferior a dicho periodo si se considera oportuno por circunstancias de negocio, siempre atendiendo a criterios de Red.

Será necesario informar a Sareb lo siguiente:

- De la firma del MV,
- Del modo de comercialización definido. Específicamente si comercializa *servicer* y/o acreditado,

- Y de la publicación de los activos.

Esta información deberá ser recogida en la herramienta colaborativa. Para ello, se están llevando a cabo una serie de evolutivos en esta herramienta que permitirán registrar dicha información. Sareb irá informando de la disponibilidad de estos según se vayan acometiendo. Hasta que dichos evolutivos estén implantados, se informará a través de los ficheros Excel que Sareb remitirá a los *servicers*.

Seguimiento de ventas: Del mismo modo deberá informarse en Colabora de las ventas de colaterales en la medida en que estas se vayan produciendo.

El seguimiento de la operativa desde que se cuenta con la declaración de interés del acreditado deberá ser recogido en la herramienta colaborativa. Para ello, se están llevando a cabo una serie de evolutivos en dicha herramienta que permitirán su seguimiento. Sareb irá informando de la disponibilidad de estos según se vayan acometiendo. Hasta que dichos evolutivos estén implantados, se informará a través de los ficheros Excel que Sareb remitirá a los *servicers*.

Ajustes de perímetros prioritarios (Qs): La dinámica de contacto con los acreditados y las exigencias de operativización van a requerir que se tengan que llevar a cabo ajustes en dichos perímetros prioritarios a lo largo de un Q. Estos ajustes deberán redirigir a estrategias no colaborativas a aquellos acreditados que no están interesados en firmar un MV. Del mismo modo, en los casos en que determinados acreditados muestren interés en colaborar, se deberán incluir en el seguimiento y ofrecerles este producto. De modo tentativo se establece un hito de revisión a mitad de cada trimestre.

4. Tramitación del expediente de la operación

Este producto se tramitará como un expediente en Colabora de PPPC/ LC Mandato de Venta. La herramienta colaborativa se ha preparado con un primer paquete de cambios para adaptar estos expedientes.

Borrador: Los expedientes deberán elevarse agrupando los préstamos por contratos de préstamo originario ("préstamo padre"). En los casos en que varios préstamos se hayan dividido quedando un mismo colateral como garantía de ellos ("disposiciones"), deberán elevarse en un mismo expediente. En el expediente, en el apartado de línea presupuestaria deberá indicarse si es Liquidación de colaterales con mandato de Venta o sin Mandato de Venta (ya sea residencial o singular).



Estos expedientes deberán pasar el control de calidad de *Back Office*, cumpliendo los requerimientos establecidos. De modo añadido, con la *check list* se analizará:

1. Inexistencia de otras cargas: será obligatorio informar de esto de modo explícito en el apartado de solvencia del *frontsheet*.
2. Inexistencia de otras garantías o importe de estas en caso de existir: será obligatorio informar de esto de modo explícito en el apartado de solvencia del *frontsheet*.

De modo adicional, en un futuro inmediato, se va a incluir un control adicional automatizado que corrobore que no existe un IMC vigente para ese colateral.

El *servicer* deberá cumplimentar la documentación obligatoria en el expediente en función de lo establecido en la IOG-030 sobre Documentación necesaria en la tramitación de expedientes de AA. FF.

En estudio: una vez que se eleve a Sareb, el gestor de Red de Sareb analizará si se cumplen los requerimientos establecidos en el epígrafe 1 de esta IOG. Específicamente los puntos 5, 6 y 7. En caso de no cumplirse devolverá el expediente al *servicer* indicándolo para que este lo cancele.

El gestor de Red sancionará de modo desglosado por colateral.

Pendiente de documentación al cierre: se deberá recoger la fecha de firma del MV como fecha de formalización, así como las ventas.

Entre las mejoras de Colabora futuras, se incluirá información indicando cuándo se ha publicado y quién comercializa. Mientras estas mejoras se implantan, deberá informarse dentro del seguimiento comercial, que se detalla en el siguiente epígrafe.

5. Seguimiento Comercial

De cara a conocer el avance, Sareb llevará a cabo un seguimiento de este producto de modo conjunto con la Campaña de Liquidación de Colaterales 2018.

Específicamente en los Comités de Operaciones se seguirá semanalmente el contacto con los acreditados, la elevación de expedientes en Colabora, su firma y publicación y los canales de dicha publicación. Mensualmente se seguirán los avances, tanto del producto como de la Campaña, en los Comités de Negocio. Esta dinámica podrá ser adaptada según el modelo de gobierno cada *servicer*.

Se solicita el siguiente calendario de modo tentativo:

- Análisis del perímetro de actuación inicial: 15 días;
- Propuesta de calendario de contacto con acreditados: 7 días desde análisis de perímetro;
- Revisión por Sareb del calendario: 7 días.

Y como tiempos objetivos para la operativa:

- Elevación de expediente: 7 días desde declaración de interés del acreditado;
- Sanción del expediente: 15 días desde elevación;
- Firma del MV: 15 días desde sanción;
- Publicación: 15 días desde la firma.

6. Integración de Campaña Liquidación de colaterales 2018

Este producto integrará la Campaña de Liquidación de Colaterales 2018. Esto implica:

1. Aquellos préstamos cuya información no se ha enviado completa antes del 18/01 pasarán a incluirse dentro de la operativa definida en esta IOG.
2. El seguimiento del avance comercial de los PVPs entregados en esta Campaña, se consolidará con el seguimiento comercial indicado en el apartado anterior.
3. No obstante, lo anterior, la tramitación de los expedientes de la Campaña, seguirán las directrices indicadas en la circular "Operativa de la Campaña de Liquidación de Colaterales 2018".

7. Anexos

7.1. Normativa vinculada

Código	Nombre	Responsable
CIR-035	Consultas <i>Work Resources</i>	Cumplimiento
CIR-033	Operativa Campaña de Liquidación de Colaterales 2018	Operaciones
CIR-030	Operativa de Aplicación de Medidas Urgentes de Gestión para Impulsar el Negocio	Operaciones
CIR-027	Asignación de Expedientes a los Notarios de la Comunidad de Madrid	Asesoría Jurídica Corporativa
CIR-026	Minimizar Impacto de Incidencias del Proyecto Valoraciones	Operaciones
CIR-021	Seguimiento de Operaciones con Compromisos Futuros	<i>Back Office</i>
CIR-004	Marco de Delegación de Facultades	Procesos y <i>Back Office</i>
IOG-030	Documentación Necesaria en la Tramitación de Expedientes AA. FF.	Procesos y <i>Back Office</i>
IOG-019	Relación del Gestor con la Asesoría Jurídica de Transacciones y Gestión del Patrimonio	Asesoría Jurídica Transacciones y Gestión Patrimonial
IOG-015	Actividad Procesal y Otros Aspectos Jurídicos	Asesoría Jurídica Procesal y Recuperaciones
IOG-005	Delegación de Facultades	Cumplimiento