

THE WALL STREET JOURNAL.

DOW JONES | News Corp

¿Dejó de pagar su hipoteca? ...Me interesa comprársela

BEN EISEN Y CEZARY PODKUL

Sandor Lau, alguna vez un cineasta, halló su vocación en YouTube cuando se topó con videos instructivos sobre cómo adquirir créditos hipotecarios aparentemente sin valor.

Lau, de Portland, Oregon, empezó a acumular hipotecas, algunas con muchos años de morosidad, remontándose a la burbuja de la vivienda. Ahora tiene más de 100, convirtiéndose en un acreedor de millones de dólares. Su empleo de tiempo completo es tratar de cobrarlos.

Una década después de la crisis financiera, hay una nueva especie de tomadores de riesgos en el mercado de la vivienda de Estados Unidos.

Durante el auge antes del estallido de la burbuja, los prestamistas otorgaron créditos hipotecarios a un sinfín de compradores que no podían costearlos. Más tarde, los prestamistas contabilizaron muchos de los créditos como pérdidas, pero no desapareció la obligación de los deudores de pagar.

Hoy, en una mejor economía, un grupo diverso de inversionistas individuales, además de algunos colosos de Wall Street, está comprando estos viejos créditos y tratando de exprimirles valor.

La estrategia es la siguiente: comprar hipotecas disponibles a precios muy bajos porque nadie ha hecho un solo pago en meses o incluso años, créditos improductivos, como se les llama.

La tarea es ubicar a los deudores y hacerles saber que tienen un nuevo acreedor. Luego, indicarles que necesitan reanudar los pagos, al menos a un nivel parcial, y hasta amenazar con el embargo, si es necesario.

Si todo sale bien, finalmente cobrarán la deuda o revenderán la hipoteca como un crédito “nuevamente productivo”.

Este proceso marca un nuevo capítulo para cientos de miles de prestatarios de la época de la crisis que por lo normal pasaron años sin saber de sus créditos vencidos y creyeron que se había eliminado la deuda. Para los inversionistas, las disputas legales con deudores así son comunes.

Los inversionistas pequeños, que se estima suman miles, ope-

ran junto con actores financieros importantes, como Goldman Sachs Group Inc. y Cerberus Capital Management LP.

Los inversionistas individuales llegan al negocio vía videos tutoriales, seminarios y conferencias en salones de hotel que promueven la inversión en créditos morosos como una ruta a ingresos estables.

Lau comentó que una vez perdió los 46 mil dólares que pagó por una segunda hipoteca cuando el acreedor del primer crédito embargó la propiedad, pero también ganó 70 mil dólares sobre una hipoteca que había adquirido por un dólar.

“Puedes obtener rendimientos extraordinarios en este negocio y puedes perder hasta la camisa si lo haces mal”, aseveró.

La oportunidad de inversión existe porque, a medida que la economía estadounidense se ha recuperado gradualmente de la crisis del 2008, las dependencias gubernamentales e instituciones financieras han despejado sus libros contables y subastado miles de millones de dólares de créditos morosos.

Hoy existen casi 800 mil créditos improductivos —definidos como los que presentan un retraso de 90 días o más— de viviendas familiares, reflejando 135 mil millones de dólares en saldo vencido, de acuerdo con el proveedor de datos crediticios Black Knight Inc.

Algunas firmas financieras compran y venden créditos sin hacer un esfuerzo por cobrarles a los deudores. Otros usan a los proveedores de servicios crediticios para tratar de reiniciar las mensualidades de la hipoteca para que puedan introducir los créditos de vuelta a la maquinaria de bursatilización de Wall Street.

El año pasado, los inversionistas agruparon y revendieron más de 15 mil millones de dólares de créditos inmobiliarios reactivados en valores respaldados por hipotecas residenciales, más del triple que el año previo, de acuerdo con Fitch Ratings Inc., que sólo da seguimiento a tratos con calificación crediticia. La porción más alta normalmente ha recibido un rating impecable de triple A de las firmas calificadoras.

Durante los últimos dos años, Greg Paulus coordinó las ventas

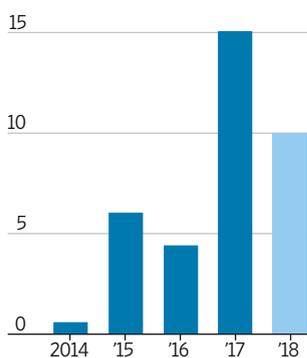


Rebecca Devereaux (recuadro) pudo hacer una venta en corto de esta casa en Salem, Oregon. El inversionista hipotecario Sandor Lau la compró.

Reestructurando créditos

Emisión de valores respaldados por hipotecas residenciales conformados por préstamos de reestructuración.

20 mil millones de dólares



*Incluye sólo ofertas calificadas.
Nota: Los datos para 2018 son hasta oct. 1
Fuente: Fitch ratings

THE WALL STREET JOURNAL.

de créditos como consultor para Urban Partnership Bank, que con sede en Chicago presta a comunidades de bajos recursos. Relató que recibía entre 10 y 15 correos electrónicos por semana preguntando sobre créditos morosos a la venta, enviados por inversionistas que iban desde compradores pequeños que sólo querían adquirir una hipoteca hasta firmas financieras con millones de dólares para gastar.

Tras hablar en una conferencia para inversionistas en Dana Point, California, en junio, Paulus fue asediado por personas que buscaban hacer tratos.

Gail Greenberg, del área suburbana de Filadelfia, acogió el comercio de créditos improductivos para reforzar su ahorro para

el retiro, que sufrió un golpe en el 2008. Comenzó en el 2016 con una hipoteca en Flint, Michigan, que adquirió por 15 mil dólares.

“La tuve sólo nueve semanas y la casa quedó destruida por un incendio”, recordó Greenberg. No obstante, gracias a un pago de la aseguradora, dijo que percibió una ganancia de 27 mil dólares.

Greenberg lo tomó como una señal de que debería dedicarse de tiempo completo a la inversión en créditos. Ahora tiene 58 pagarés hipotecarios, como se les llama a menudo, por un total de más de 2.4 millones de dólares en saldo vencido.

Paige Panzarello, de Simi Valley, California, organiza talleres para aspirantes a inversionistas, cobrando 697 dólares a los asistentes. En una sesión en una de sus conferencias en Costa Mesa, California, la gente ensayaba conversaciones con agentes inmobiliarios para aprender a sentirse cómodos recabando inteligencia sobre mercados locales.

Panzarello, quien se hace llamar la Chica de la Liquidez, incursionó en los préstamos improductivos tras casi dos décadas en bienes raíces.

Parte de la agenda en la conferencia en junio donde habló Paulus incluía una sesión sobre consejos para hacer que sigan llegando los pagos de los propietarios de las viviendas. Uno de los conferencistas, Terry Vaughan, sugirió llevar a profesionales de recuperación de bienes para asustarlos.

“Si lo hacen bien, no es ilegal”, les dijo a los asistentes sorprendidos.

También han surgido grupos regionales donde se reúnen los inversionistas para cultivar redes de

contactos y compartir consejos.

Lau es un asiduo a tales reuniones. Salpica sus comentarios públicos con frases motivacionales y se hace llamar el “director de inspiración” de su taller de inversión en Portland, que tiene dos empleados de tiempo completo.

Una tarde reciente, Lau, de 43 años, estaba parado frente a un escritorio mirando fijamente una hoja de cálculo codificada por colores con datos sobre 40 créditos morosos. Eran segundas hipotecas, que tenían un derecho secundario de reclamación sobre los hogares tras la primera hipoteca de alguien más.

Escudriñó la información sobre las viviendas y los deudores, incluyendo perfiles en medios sociales, edades, detalles del barrio y los valores de los inmuebles.

Juzgó a algunas propiedades como carentes de valor, como una en Oregon que había sido embargada por otro prestamista. Un crédito hipotecario en Florida lucía prometedor porque el prestatario era un hombre con un perfil en LinkedIn, una señal de que su trayectoria profesional le importaba.

Lau y otro inversionista adquirieron los 40 créditos por unos cuantos cientos de miles de dólares, un gran descuento sobre el valor nominal de más de 2 millones de dólares de los pagarés hipotecarios.

Después de comprar, Lau y otros inversionistas normalmente contactan a los deudores para tratar de llegar a un acuerdo, como condiciones de pago más blandas.

Si los deudores no se acercan a negociar, los inversionistas saben que su apalancamiento más fuerte es la amenaza de embargo. Lau lleva una lista de las diversas leyes estatales de ejecución hipotecaria junto a su computadora. Contó que ha iniciado docenas de embargos, pero sólo había concluido un puñado.

Si los inversionistas logran hacer que reinicie el flujo de pagos, se sientan y cobran el dinero como ingreso fijo.

Y si el propietario reestructura su crédito, los inversionistas pueden obtener lo que se les adeuda en un pago único.