

Hipotecas

La reunificación de deuda, un negocio en boga en España

Los clientes más asfixiados por las cuotas de sus créditos pueden acudir a un intermediario para que negocie una oferta mejor o agrupe sus deudas

Existen alternativas para aquellas personas que pasen una mala racha económica y, cegados por el boom de los últimos años, hayan acumulado a sus espaldas una hipoteca y varios créditos personales. Los intermediarios financieros, una figura poco conocida hasta hace unos años en España pero muy popular en los países anglosajones, ofrecen una amplia gama de ofertas para aligerar la factura mensual. Eso sí, el usuario ha de ser consciente de que estos servicios también implican unos elevados costes añadidos.

Los intermediarios financieros fijan sus precios y comisiones en función del perfil de cada cliente y del riesgo que conlleva los productos contratados. Éstos van desde la búsqueda de la mejor oferta para financiar la compra de una vivienda hasta la unificación de todos los créditos, incluidos los personales, o las deudas contraídas en tarjetas.

El tipo de interés medio ronda el euríbor más el 3%, mientras que la comisión de gestión se sitúa alrededor del 2% sobre el total del capital que está pendiente de amortizar. 'Nosotros proponemos una solución a medida de cada cliente', explica Carlos Carrera, director de negociación financiera de Duck Fin. Añade que su entidad acaba de sacar al mercado, por ejemplo, una hipoteca multidivisa, que se dirige a personas con unos ingresos altos y una elevada cultura financiera.

Pero también cuentan con otros remedios para aquellos que estén pasando apuros económicos o que hayan dejado de pagar las cuotas durante algunos días o meses. La válvula de escape consiste en alargar el plazo del crédito, lo que repercutirá en una rebaja de la cuota mensual. A cambio, el usuario tendrá que correr con los gastos del cambio de hipoteca, los de constitución de la nueva y la comisión que cobra el intermediario.

Según una simulación realizada por Duck Fin, una persona que tenga una hipoteca y dos créditos personales, con un capital pendiente total de 148.963 euros, verá reducida su factura mensual de 1.275 euros a 808,17 euros. Su deuda total, sin embargo, se incrementará desde los 332.300 euros hasta los 387.921 euros, con lo que al final tendrá que pagar 55.621 euros más. Esta cantidad incluye las comisiones que ingresa el intermediario, así como los costes de la operación. Con la desaceleración económica, los expertos esperan que esta actividad se incremente en España. 'En 2008, esperamos un crecimiento de en torno al 35%, lo que supone un volumen de 1.900 millones de euros', señalan en **Asifin**, la patronal del sector que agrupa 22 entidades.

El tipo de interés medio ronda euríbor más 3% y la comisión de gestión, el 2% sobre el importe total

Una tendencia que ya se comenzó a detectar a finales del pasado año. 'Existe una inquietud por abaratar las cuotas y por las subrogaciones tras la nueva Ley Hipotecaria; también para agrupar deudas. Esperamos que el repunte se produzca a partir de marzo ya que los bancos han endurecido sus políticas de riesgo y hay entidades que ahora mismo no quieren financiar', explica Carlos Carrera.

Desde Asifin se defienden de las críticas acerca de los elevados precios que en algunos casos se aplican. 'Somos un sector regulado', explica Massimo Scavarda, director general de Asifin, que añade que su principal cometido es 'el asesoramiento al cliente de toda la oferta bancaria para que éste elija la que más le interesa'. Aún así, reconoce que, como en todos los negocios, 'siempre hay alguien que se infiltra y aplica tipos propios de un usurero'. Para prevenir estas injerencias, el Gobierno prepara un proyecto de ley para regular esta actividad, en el que se incluirá un registro de las que operan en España como ahora sucede con las entidades de crédito o las sociedades de Bolsa.

Claves para conocer cómo funciona esta actividad

Entidades

En España operan unas 8.000 entidades en esta actividad, pero no todas son intermediarios financieros puros. En esta cifra se incluyen, por ejemplo, algunas inmobiliarias que han entrado en este negocio como una vía para vender pisos. Existe además una variedad de modelos que va desde franquicias hasta sociedades limitadas o financieras. Esta situación hace difícil que se establezca una catalogación única.

Productos

La gama es muy amplia. Va desde hipotecas o la búsqueda de las mejores ofertas en créditos entre diferentes entidades financieras (el intermediario negocia con bancos y cajas, que son los que conceden el préstamo al usuario) hasta la unificación de todas las deudas. En este último punto se incluyen tanto clientes que estén al corriente de los pagos como aquellos que hayan entrado en la lista de morosos.

Comisiones

No existe un standard, ya que depende del importe y de la solvencia de cada cliente. La comisión de gestión suele rondar el 2% sobre el importe del préstamo, aunque cuando la cantidad rebasa los 5.000 euros se suele poner un tope. El usuario debe también tener en cuenta los gastos que le supondrá la cancelación de la hipoteca, así como la apertura de una nueva y los seguros que tendrá que contratar.

Publicidad

Algunas entidades basan sus campañas en una agresiva publicidad tanto en radio como en televisión. El consumidor debe leer la letra pequeña, al igual que con los créditos rápidos, y no hacer caso sólo del gancho que se utiliza en estas ofertas. Muchas veces al tipo de interés que anuncian hay que añadirle todos los gastos que van implícitos en el cambio de un préstamo.

Documentación

Depende de cada intermediario financiero. Pero la mayoría suele solicitar al cliente que pide un préstamo el Documento Nacional de Identidad, las tres últimas nóminas y otros antecedentes

de su vida laboral, información fiscal (IRPF o certificado de retenciones e ingresos) y algunos datos bancarios. Si se trata de una hipoteca también se exige la escritura de propiedad de la vivienda.

Legislación

El sector ha enviado las alegaciones al borrador del anteproyecto ley que prepara el Gobierno. Piden la modificación del punto en el que se exige a los intermediarios que ofrezcan tres ofertas vinculantes de tres bancos diferentes. Según las patronales, esto encarecería el coste que tendría que soportar el consumidor por cada tasación. También solicitan que se reduzcan los plazos poder anular una operación.