



DECIDIR

# HIPOTECAS PARA ACABAR EL MES

Los reunificadores de créditos permiten aunar todas las deudas en un solo préstamo hipotecario.

La creciente pérdida de poder adquisitivo de las familias españolas ha constituido el caldo de cultivo ideal para un sector no exento de polémica.

CLARISA SEKULITS

**S**olucionamos todas sus deudas y comemos con todos los gustos o Agrupa tus préstamos y ahorra hasta un 50% son sólo algunos de los reclamos publicitarios con los que las compañías de intermediación financiera proponen remontar la interminable cuesta de enero. ¿Son ciertas todas estas promesas? Hasta cierto punto. La reunificación de deuda agrupa todos los créditos en un sólo préstamo hipotecario, lo que permite abonar los pagos en una sola cuota mensual, que habitualmente es más baja. Ahora bien, el plazo de amortización de la deuda se ampliará. Dicho de otra forma: el cliente paga menos al mes, pero durante más años. Y además, su vivienda será la que garantice también que se mantendrá al corriente de sus deudas de la tarjeta de crédito o del préstamo para comprar el coche.

Esta operación de refinanciación no es ningún invento moderno. Los bancos siempre han ofrecido la posibilidad de renegociar los préstamos para resolver problemas de liquidez en casos puntuales. Eso sí, las entidades no suelen dar facilidades a aquellos clientes que no superan su listón de riesgo. Es aquí donde entran las compañías de refinanciación de deuda, favorecidas por un contexto de creciente endeudamiento de las familias. Según un informe de Caixa Catalunya, las cargas



## NO ES UN JUEGO

Asociaciones de consumidores como Adicae advierten de que reunificar créditos no es la panacea para la economía doméstica.

financieras de los hogares españoles ha pasado del 70,7% de su renta disponible en el año 2000 al 115% en 2006. En este contexto, han proliferado todo tipo de firmas que ofrecen alternativas de financiación cuando el banco dice no.

Una parte del sector la constituyen los intermediarios financieros, que también trabajan con otros productos financieros como hipotecas o presta-

mos al consumo y funcionan como una especie de *corredores bancarios*. Estas compañías no conceden directamente los préstamos sino que localizan entre toda la oferta bancaria el producto que más se ajusta a las necesidades del cliente. Además, su posición como mayoristas les permite negociar con las entidades, de modo que en ocasiones pueden conseguir unos requisitos de riesgo más flexibles y...



## DECIDIR Hipotecas para acabar el mes

... mejores condiciones económicas que las que habría obtenido el cliente a título individual.

Su negocio ha subido como la espuma. En 2005, Credit Services, una de las principales compañías del sector, llegó a abrir 307 oficinas en el tiempo récord de once meses.

Parte del pastel se lo llevan las Entidades Financieras de Crédito (EFC), que son aquellas que legalmente pueden conceder créditos, aunque no captar pasivo. La mayor parte de los bancos y cajas españoles disponen de una EFC e incluso algunas firmas ajenas al sector, como General Electric y El Corte Inglés, cuentan con este brazo financiero.

Pero EFC e intermediarios financieros son sólo la punta del iceberg, ya que el negocio de reunificación del crédito se encuentra enormemente atomizado. Según cálculos de Credit Services, el sector engloba a 50.000 empresas, con una media de tres empleados cada una. Otras fuentes apuntan a una cifra más moderada aunque siempre superior a las 10.000 compañías.

La inmensa mayoría son agentes inmobiliarios reciclados en *brokers* financieros a raíz de la crisis de la vivienda. También se dan casos de reunificadoras de créditos que cuentan con capital privado y aportan la financiación de su propio bolsillo sin recurrir a ningún banco. Estas son las más peligrosas, según Fernando Herrero de la asociación de usuarios Adicae. "Existen varios chiringuitos que financian directamente la deuda porque prestar dinero es legal en España. Aquí los contratos son atóxicos porque el objetivo es que haya impagos y quedarse con la vivienda del usuario", comenta

Herrero. Este tipo de entidades pueden llegar a cobrar un interés del 14%. Por su parte, las firmas de intermediación cobran entre el 0,5% y el 5% de la deuda pendiente en concepto de comisión, según datos de Adicae. A esta comisión habrá que sumar otros gastos extra: costes de notaría, pago de impuestos y comisiones de cancelación de los antiguos créditos y apertura del nuevo, entre otros. Estos gastos pueden ascender a un total del 15% de la cuantía del préstamo, calcula esta asociación.

No todo el mundo puede permitirse la reunificación de deuda. Muchas casas han perdido valor en el último año. De hecho, el precio medio de la vivienda de segunda mano en España bajó un 1,1% en 2007, según el Índi-

ce Inmobiliario fotocasa.es, elaborado por la escuela de negocios IESE. En este caso, la vivienda difícilmente servirá de garantía para contratar un nuevo préstamo hipotecario que englobe todas las deudas, incluida la de la primera hipoteca. "Lo ideal es que el cliente haya adquirido su casa desde hace al menos cinco años", comenta Luis Javaloyes, presidente del intermediario financiero Agencia Negociadora de Productos Bancarios.

### Laguna legal

En los últimos tiempos, el negocio de reunificación no goza de muy buena prensa. Muchos les reprochan el hecho de que desempeñen una actividad no regulada de forma específica, aunque tampoco sea ilegal.

Los reunificadores han encontrado en el Banco de España un inesperado aliado. En julio del año pasado, el gobernador de este organismo, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, mostró su apoyo a este sector alegando que puede ayudar a los ciudadanos a conseguir mejores condiciones de financiación, siempre que se garantice la protección del consumidor.

Por su parte, los bancos demandan que estas compañías se midan por el mismo (y exigente) rasero que el resto de entidades que prestan servicios financieros. Aunque no será bajo la supervisión del Banco de España. El propio Fernández Ordóñez se desmarcó diciendo que los intermediarios financieros no están bajo su competencia, ya

### UNA SEQUÍA MUY RENTABLE

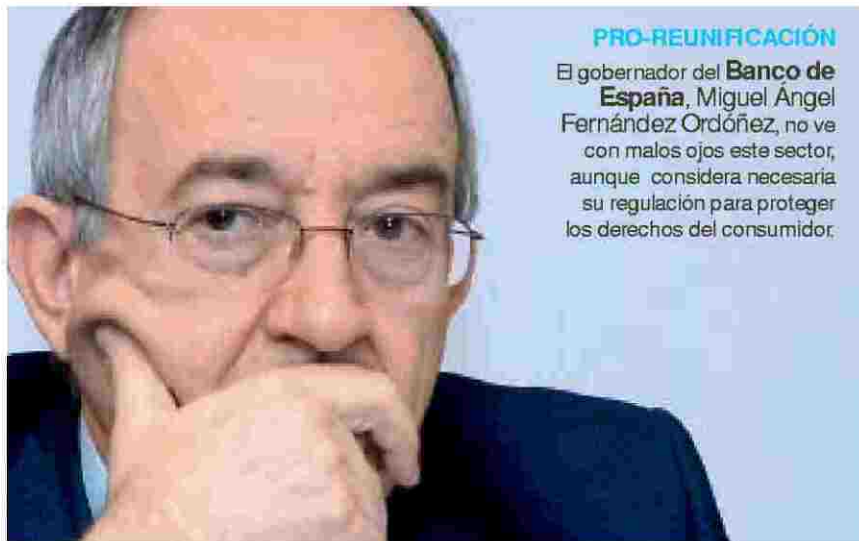
"Nos beneficia que ahora los bancos cierren el grifo de la financiación porque así aportamos más valor añadido", explica Javier López, presidente de Credit Services.





que en realidad no tienen potestad para conceder créditos. Por tanto, el sector sigue bajo la tutela de las autoridades de consumo de cada comunidad autónoma. Y no parece que el anteproyecto de ley con el que el Gobierno busca regular el sector vaya a cambiar las tomas. En cambio, este documento obligará a estas empresas a contratar un seguro de responsabilidad civil y también a inscribirse en un registro público, dejando constancia de sus tarifas y comisiones.

¿Qué tipo de clientes son carne de cañón para la refinanciación de deuda? Según datos de Credit Services, el perfil medio ronda los 40 años, cuenta con una renta inferior a los 3.000 euros y adquirió su vivienda hace al menos tres años. El 40% se encuentra dado de alta en un registro de morosos, circunstancia que le impide negociar con su entidad habitual. "Los bancos españoles no suelen conceder créditos a este tipo de clientes, pero los extranjeros sí lo hacen", comenta López. Según este ejecutivo, algunos de estos bancos se valen de las reunificadoras de deuda como canal para captar clientes. De hecho, Credit Services cobra a algunas de las entidades por este servicio, con lo que puede reducir la comisión final que traslada al cliente y que ronda el 1,5% de media. Desde la Asociación de Intermedia-



#### PRO-REUNIFICACIÓN

El gobernador del **Banco de España**, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, no ve con malos ojos este sector, aunque considera necesaria su regulación para proteger los derechos del consumidor.

Esto no implica necesariamente que las reunificadoras se centren en un segmento de hipotecas de escasa seguridad, al estilo de las *subprime* estadounidenses. "Este sector se asocia con gente que tiene problemas de impagos, pero nosotros pensamos que tiene cada vez más potencial para un segmento más solvente, que sencillamente tiene dificultades para llegar a fin de mes", comenta Jaquín Valle, director de Hipotecas del negocio de Consumo de Citi. El banco americano facilita este producto a través de los intermediarios financieros y también a través de su EFC, Citifinancial. "Los

Para este tipo de clientes, la caja oferta un producto específico, el Préstamo Tranquilidad, que reúne las deudas en una hipoteca a 30 años con una comisión de apertura del 1,5% y un interés que ronda el euríbor más el 1,5%-2%. Desde su lanzamiento en 2005, la caja ha cerrado más de 1.500 operaciones de estas características, la mitad con clientes de otras entidades.

#### Selección en el sector

Pese a las buenas perspectivas para la reunificación de deuda, 2008 será un año de ciba para el sector. "Las propias entidades bancarias están prescindiendo de los servicios de muchos intermediarios poco eficaces, ya que les generan una carga de trabajo que no llega a materializarse", explica Luis Javaloyes, de la Agencia Negociadora. La compañía ha intermediado un volumen de 80 millones de euros en 2007, que espera incrementar hasta los 120 millones durante este año. "De las 50.000 empresas nos quedaremos en 30.000, y eso nos va a beneficiar", afirma Javier López, de Credit Services, que ha cerrado el año con un volumen de crédito intermediado de 4.100 millones de euros y prevé aumentar esa cifra hasta los 5.000 millones en 2008.

✉ clarisa@unidadeditorial.es

## La comisión de un intermediario financiero se sitúa entre el 0,5% y el 5%

rios de Financiación prevén un crecimiento superior al 35% para el negocio de reunificación de créditos en 2008. Y es que la actual coyuntura económica es favorable para el sector. Aunque se mantengan los tipos, todavía hay muchas hipotecas que aún no han reflejado las últimas subidas del euríbor. Además, con un crecimiento de la inflación del 4,2% en 2007, la capacidad adquisitiva de las familias está en franco retroceso.

bancos no son proactivos con este tipo de clientes, así que queremos ganar cuota en este segmento", explica el directivo de Citi, cuyo volumen de negocio en este ámbito ascendió a 200 millones de euros en 2007.

Otras entidades como Caixa Terrassa también apuestan por este producto. En palabras de su subdirector, Amadeu Guarch, "no se trata de captar clientes con el agua al cuello, sino con algunos desequilibrios financieros".