

El fin del boom inmobiliario provoca una criba de reunificadoras de deuda

Contribuido por Javier Vera Casaño
25.09.2007

Los intermediarios detectan ya endurecimientos de las hipotecas, contra los que podrán luchar sólo las compañías más grandes. Después de cuatro años de auge, las entidades de unificación de créditos afrontan un periodo de incertidumbre por el fin del boom inmobiliario y las turbulencias financieras. El dinero está más caro y es más difícil conseguirlo. Éste es el principio que más se repite en bancos y cajas en las últimas semanas para explicar por qué son más cuidadosos con las hipotecas que conceden. Ese endurecimiento del negocio afecta de lleno a las reunificadoras de deuda, que habían crecido al calor del boom inmobiliario y que ahora se enfrentan a un fenómeno adverso: menor demanda y préstamos con condiciones cada vez menos favorables. Por ejemplo, el Banc Sabadell ha sido la primera entidad en reconocer abiertamente que a partir de ahora no dará ninguna hipoteca a tipo variable con un diferencial inferior al 0,50. Sólo hará dos excepciones: los jóvenes y las familias de renta alta, segmentos en los que quiere seguir creciendo. "El mercado está empezando a discriminar riesgos y nosotros estamos haciendo lo mismo por prudencia, porque no sabemos lo que va a pasar", declara el director de banca para particulares de Banc Sabadell, Albert Constans. "Las cajas son las que están modificando más los criterios", apostilla el subdirector general de la firma de intermediación Gescredit, Alfonso Palacios. Ante esta situación, en el sector de intermediarios financieros consideran que sólo las firmas más grandes tendrán fuerza para negociar con las entidades y poder seguir ofreciendo productos atractivos para los clientes que acuden a ellas. Las reunificadoras de deuda ofrecen agrupar en una hipoteca todos los préstamos de un titular y pagar así los préstamos personales a un interés hipotecario, todavía mucho más barato que los que se aplican a los créditos al consumo. Según algunas fuentes, en España operan cerca de 3.000 intermediarios dedicados a esta actividad, aunque otras fuentes elevan la cifra a 8.000, entre los que se incluyen agentes inmobiliarios que compaginan ambas labores. Según el sector de las franquicias, muchos de esos agentes dobles no están resistiendo la desaceleración inmobiliaria y se están viendo obligados a cerrar el negocio. Los efectos también se están dejando sentir entre las grandes compañías. CreditServices ha cerrado algunas franquicias asociadas a pequeños intermediarios inmobiliarios, aunque niega que las clausuras sean masivas. "No llegan a las 20 y lo importante es que las aperturas las superan con creces", asegura el presidente de la firma, Javier López. El director ejecutivo de la Agencia Negociadora de Productos Bancarios, Luis Javaloyes, también espera que la consolidación se acentúe. "La gran criba se va a producir en chiringuitos e intrusos que se dedicaban a tiempo parcial a este negocio, que tenían una importancia relativa pero que hacían mucho daño", asegura el directivo. Asociaciones como Asifin o ANIC claman por una profesionalización del sector para evitar que se produzcan abusos y se limpie la mala imagen del sector. La Generalitat detectó prácticas irregulares en el 97% de los contratos firmados por 58 firmas con sus clientes. Entre ellas está el cobro inicial de una cantidad fija al cliente que recibe la información, además de la comisión por materialización de la operación. "No es justo que le digamos al cliente qué banco le puede conceder la hipoteca que unifique todas sus deudas sin cobrarle nada, porque puede irse directamente al banco a pedir el préstamo sin que nosotros veamos un duro", justifica una firma que aplica estas comisiones. Hay tantas prácticas como compañías. En algunas se cobran comisiones de entre el 2% y el 4% sobre el nominal del préstamo. En otras, se opta por cantidades fijas que varían entre 3.000 y 6.000 euros. La mayoría cobra tanto comisiones de los clientes como rápeles de las entidades financieras por el negocio que les proporcionan. "Es el mismo sistema que el de los mediadores de seguros", expone el consejero delegado de Freedom Finance, Ángel Bouzas, que aventura: "A la larga, sólo el que lo hace bien perdurará". (La Vanguardia, 24-09-2007)