

ÍNDEX

Objectius.....	pàg. 2
Metodologia.....	pàg. 3
Introducció.....	pàg. 4
1) Anàlisi de l'endeutament familiar.....	pàg 5-16
1.1. Evolució dels tipus d'interès	
1.2. Teoria sobre la tendència consumista	
1.3. IPC	
2) Anàlisi de les empreses de reunificació de préstecs.....	pàg. 17-24
2.1. Funcionament	
2.2. Perspectives de negoci	
2.3. Tipus de client	
2.4. Regularització legal de les empreses	
2.5. Anàlisi de la publicitat per internet	
3) Cas nord-americà.....	pàg. 25-32
3.1. Subprimes	
3.2. Situació actual	
3.3. Possibles conseqüències	
3.4. Paral·lelismes entre el cas d'E.E.U.U. i d'Espanya	
Resum.....	pàg. 33
Conclusions.....	pàg. 34-35
Bibliografia.....	pàg.36
Annex.....	pàg. 37-42

OBJECTIUS

El principal objectiu del nostre treball és l'estudi de les empreses de refinançament espanyoles i americanes mitjançant l'anàlisi de l'evolució de l'endeutament familiar al nostre país.

Posteriorment intentarem establir paral·lelismes entre la situació a Espanya i als Estats Units, on moltes d'aquestes societats han acabat fent fallida. L'objectiu de la comparació és veure si aquesta crisi arribarà al nostre país a mesura que creixin els impagats.

Finalment, establim un resum de les idees més importants per tal de que el lector pugui obtenir una idea ràpida amb una perspectiva el màxim de realista possible i capaç d'esclarir-nos les idees.

METODOLOGIA

- Objectius: Explicació del que pretenem exposar amb aquest treball.
- Metodologia: Quins mètodes i estructures utilitzarem?
- Índex: On és cada part de la informació que ens interessa?

Hem dividit aquest treball en quatre parts:

- Part I: La primera ens servirà per entendre millor les eines bàsiques que utilitzarem per a dur a terme el projecte, el concepte de IPC i l'evolució de la cistella de consum, l'anàlisi d'una de les teories sobre el consumisme i l'evolució dels tipus d'interès. Extraurem la informació d'internet.
- Part II: La segona part del treball és un apropament a les empreses de reunificació de préstecs que s'estan creant darrerament. Analitzarem el seu funcionament, el client tipus, perspectives de negoci i publicitat per Internet (ja que ens permet mostrar exemples gràfics). Obtindrem gran part de la informació mitjançant una entrevista.
- Part III: La tercera part del treball és l'anàlisi de les empreses de reunificació Americanes. Creiem que aquest ha de ser un dels punts més importants ja que ens ha de mostrar tota l'evolució del sector, és a dir ens ofereix una perspectiva que va des de les causes de la seva creació fins a les últimes fallides. A partir d'aquest nou punt de vista establirem els paral·lelismes que es posin de manifest, els comuns denominadors d'aquestes empreses als dos països. Un familiar, assessor d'inversions ens subministrerà arxius i bases de dades on podrem trobar la informació.
- Part IV: Finalment, les conclusions. En aquest apartat posem de manifest els conceptes més importants que es deriven del nostre treball de recerca i investigació. Intentarem esclarir la situació actual i treure algunes màximes sobre aquest tipus d'empresa que ens ocupa. Això ho farem a partir de la inferència de tot el que hem exposat anteriorment.

El mètode general que utilitzem per elaborar aquest treball és la recerca d'informació teòrica per poder recolzar els nostres coneixements i posteriorment unir-ho amb la realitat per a poder explicar el que ens envolta i afecta.

- Resum: Aquí trobem una síntesi de les idees exposades més importants.
- Bibliografia: De on hem tret tota la informació?

INTRODUCCIÓ

L'endeutament familiar està adquirint una dimensió insospitada en una economia en que el salari mínim no arriba als 1000 euros. El fenomen del consumisme ha arribat a les famílies més humils, que enlluernades per una publicitat potser excessiva, han perdut la cultura de l'estalvi, sumint en greus fallides a moltes famílies. D'altra banda les entitats financeres han prestat a tipus fluctuants provocant un empitjorament de la situació amb les pujades dels tipus i el retorn de l'euríbor als seus nivells habituals. El problema, agreujat per l'alça dels preus de la vivenda, que ha augmentat un 108% en tan sols 8 anys i l'estancament relatiu dels salaris que paral·lelament només han crescut un 27% ha provocat el sorgiment d'empreses de refinançament, noves quotes amb nous períodes, però també nous preus. Al 2006 l'endeutament va arribar al seu sostre històric amb un agregat de 832.000 milions d'euros tot i que val a dir que el 90% de la suma eren hipotecaris. Segons dades del banc d'Espanya l'endeutament s'ha multiplicat per 3 en els últims 10 anys. Estudis de l'Adicae (Asociación de Bancos, Cajas y Seguros) determinen que el 95 % de la renda bruta disponible es dediquen a fer front al deute mentre que fa 10 anys aquest percentatge era del 45%. A més, les famílies amb menys renda arriben al 129.5%, la qual cosa vol dir que demanen préstecs per pagar altres préstecs. La solució proposada per aquesta associació consisteix en el disseny d'una xarxa eficient de informació, formació i protecció per les economies domèstiques que encara no estan excessivament endeutades.

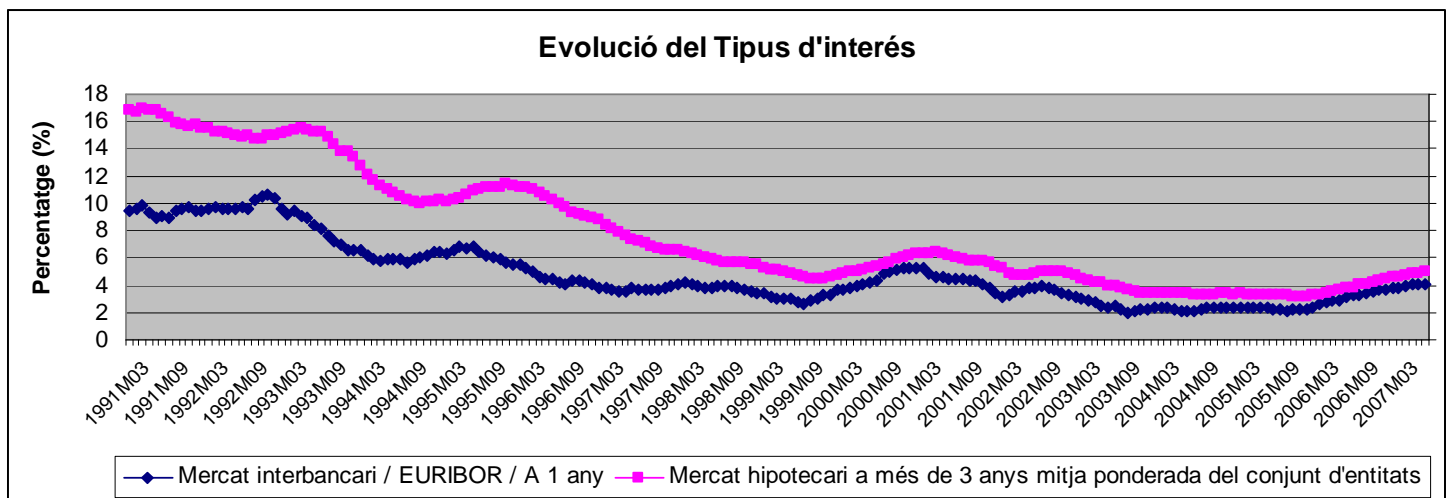
D'altra banda la comunitat europea publicava recentment a la seva pàgina web la preocupació existent a Brussel·les pel que fa l'estat de les famílies amb hipoteques i altres préstecs. Destacava que la combinació d'ambdós pot portar a un estat mortífer per a moltes petites economies que, amb l'ajust desordenat dels preus de la vivenda, l'executiu europeu ha titllat de "preocupant". Tot i això, aquesta situació no es presenta únicament a Espanya, a l'informe també es destaquen altres països de tradició tan Europea com Luxemburg o Holanda, junt amb Irlanda, que es troben en el mateix estat, la qual cosa ens fa pensar que el problema serà tractat amb la magnitud adequada des de les institucions corresponents.

1. ANÀLISI DE L'ENDEUTAMENT FAMILIAR

1.1. EVOLUCIÓ DELS TIPUS D'INTERÈS

1.1.1. BAIXADA DEL TIPUS D'INTERÈS 1990 - 2005

Una de les explicacions econòmiques, i el principal incentiu a l'augment de l'endeutament i posterior consum és la baixada del tipus d'interès.



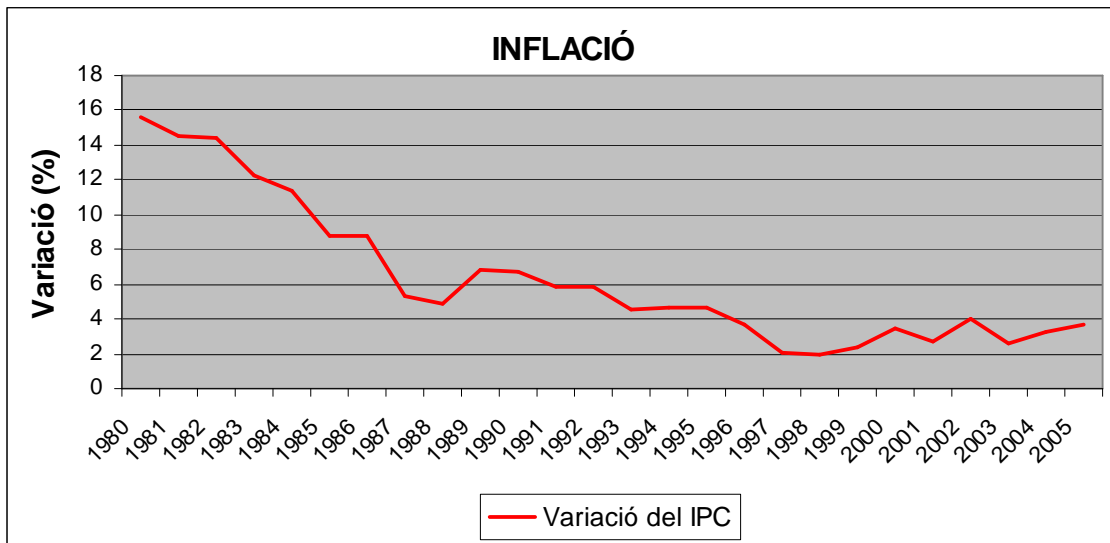
<http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t38/bme2/t30/b092/l0/&file=0902001.px&type=pcaxis>

En el gràfic anterior es poden observar els principals tipus d'interès de referència, que perceben els deutors. I per tant, podem veure que certament, hi ha incentius a deixar d'estalviar degut al descens dels tipus. Aquesta tendència però sembla que es comença a invertir a partir de finals del 2005.

Cal, però argumentar que aquests indicadors els trobem en termes nominals i per tant no podem conèixer en termes reals la vertadera influència dels tipus d'interès sobre els individus i la conjuntura econòmica, ens hem de fixar en el tipus d'interès real.

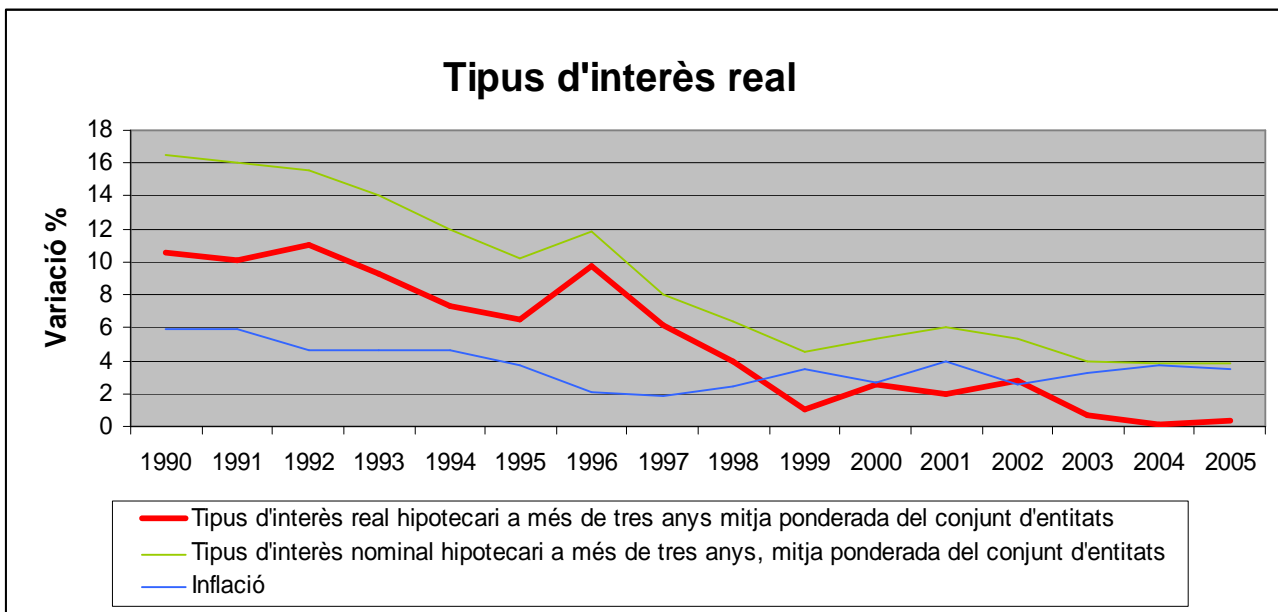
Per fer-ho, ens fixem en la variació de l'IPC, és a dir la inflació en el mateix període i calculem el tipus d'interès real seguint la següent relació:

$$\text{T.I. nominal} = \text{T.I. real} + \text{inflació}$$



www.ine.es

Un cop tenim la inflació la hem de restar als tipus d'interès nominals de referència, i obtenim:



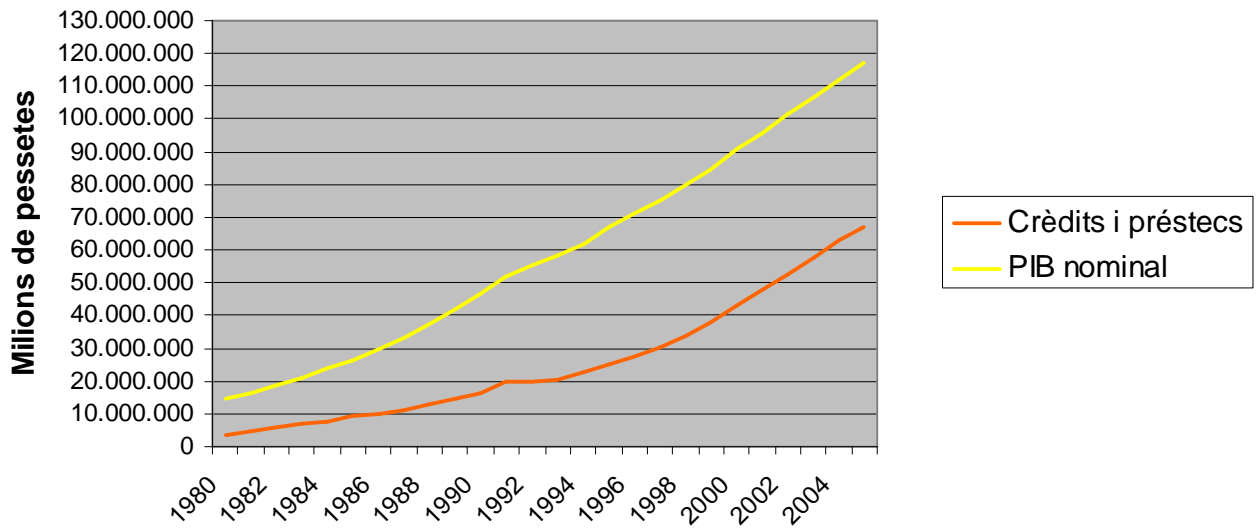
www.ine.es

Com es pot observar en el gràfic, el tipus d'interès real d'exemple segueix la tendència que havíem descrit en el cas del tipus d'interès nominal. És doncs un argument més que podria justificar l'augment de l'endeutament familiar.

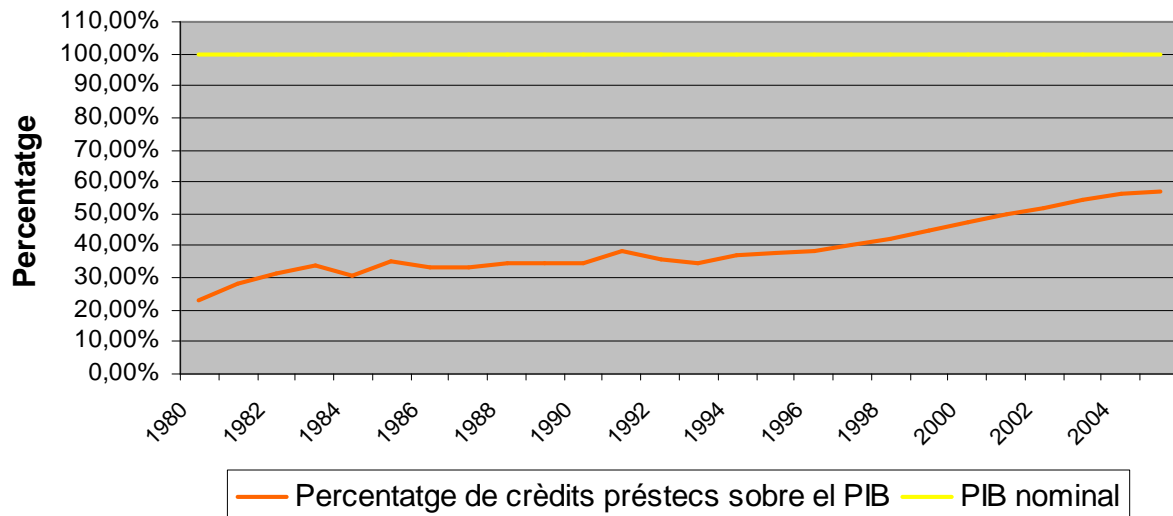
En els gràfics següents, podem observar, posant com a referència el PIB nominal espanyol, que cada cop l'endeutament representa un percentatge superior sobre el PIB.

D'aquesta manera hem demostrat que una possible causa de l'augment de l'endeutament ha pogut estar la baixada dels tipus d'interès durant el període 1990-2005, entre d'altres.

Comparació crèdits i préstecs i PIB espanyol



Comparació del volum total de crèdits i préstecs sobre i el PIB



Les dades de l'endeutament són extretes de l'estudi de Pablo Martín Aceña Universidad de Alcalá y María Ángeles Pons Universitat de Valencia

1.1.2. PUJADA DELS TIPUS D'INTERÈS 2005-2007

Els tipus d'interès de la zona euro, i per tant els que afecten els estalviadors espanyols, s'han mogut durant el període 2003-2005 pels nivells més baixos des de la dècada dels 50 del segle passat. Des de l'abril del 2003 fins al desembre del 2005 han estat instal·lats en el 2%. En canvi, amb les cinc pujades que ha fixat el Banc Central Europeu l'últim any, cal dir definitivament adéu als diners barats. En l'actualitat, els tipus d'interès oficials de la zona euro se situen en el 3,50%. Que els tipus d'interès pugen suposa que el preu dels diners s'encareix. Però, com afecta aquest fet a la nostra butxaca? El seu impacte es deixa sentir en el consum, en l'estalvi i en el mercat de l'habitatge, per bé que de formes diferents.

a) Efectes positius

Comptes i dipòsits bancaris

L'efecte positiu més important d'una pujada dels tipus d'interès s'aprecia sobre els principals productes d'estalvi bancari, en especial els comptes i els dipòsits a termini fix. Si pugen els tipus, les entitats tenen més marge per a oferir rendibilitats més atractives. De fet, des del desembre del 2005 s'ha registrat un increment significatiu en els tipus d'interès que ofereixen els dipòsits i els comptes corrents. Segons dades del Banc d'Espanya, al tancament del 2005 els dipòsits a menys d'un any oferien un interès mitjà del 2,30%. En l'actualitat, el interès se situa en el 2,95%.

Els dipòsits a terminis entre un i dos anys han passat de donar un interès mitjà del 2,01% a oferir-ne un 2,88%. De la seva banda, els dipòsits a terminis superiors als dos anys rendibilitzen ara l'estalvi a un interès mitjà del 2,71%, xifra que contrasta amb el 2,02% que oferien fa un any. En qualsevol cas, aquestes són dades sobre el interès mitjà calculat tenint en compte les dades de totes les entitats financeres que operen a Espanya (bancs i caixes). Els últims mesos, però, el mercat ha assistit a una autèntica allau de nous dipòsits que, en molts casos, ofereixen interessos més alts. Algunes entitats que operen en línia ofereixen dipòsits a un any a un interès del 4%. Això suposa que si un estalviador destina 10.000 euros a un dipòsit d'aquest tipus, al venciment -que sol ser quan es cobren els interessos- rebrà 10.400 euros.

Els comptes a la vista també han passat d'oferir un interès mitjà del 0,41% al tancament del 2005 a donar un 0,49% de rendibilitat. Tanmateix, al mercat també hi ha ofertes amb tipus molt més atractius. Els millors comptes, que poden es contractar en entitats que operen a través d'Internet, ofereixen un interès del 2,65% (fa un any oferien un 2,25%).

Com que s'estima que els tipus d'interès a la zona euro poden continuar pujant més l'any que ve (fins a arribar fins i tot al 4%, segons alguns experts), és lògic pensar que la rendibilitat que ofereixen els comptes i els dipòsits també es continuarà incrementant, i això és una bona notícia per als estalviadors. En general, aquests productes bancaris guanyen atractiu en les etapes de pujades de tipus d'interès. Al contrari, en perden quan el Banc Central Europeu (l'organisme que s'encarrega de regular la quantitat de diners que hi ha al mercat de l'Eurozona) decideix iniciar un període de baixades en el preu dels diners.

Deute Públic

El Deute Públic (actius emesos per l'estat, com ara Lletres, Bons o Obligacions) també sol començar a oferir un interès superior quan comencen a pujar els tipus. Per exemple, les Lletres del Tresor a un any oferien al tancament del 2005 un interès mitjà del 2,53%. Aquesta rendibilitat contrasta amb el tipus mitjà del 3,578% a què es van oferir les Lletres en l'última subhasta del mes d'octubre del 2006. Els bons a cinc anys i les obligacions a deu anys han passat de donar un interès mitjà del 3,02% i del 3,475% a establir un 3,692% i un 3,992%, respectivament.

b) Efectes negatius

Hipoteques

El impacte negatiu més important d'una pujada en els tipus d'interès s'aprecia principalment sobre les hipoteques. Si pugen els tipus, ho fan també les quotes mensuals que cal pagar en les hipoteques a tipus variables (que a Espanya són més d'un 90% de les contractades). Quan comencen a pujar els tipus d'interès oficials, ho sol fer també l'Euribor (que és l'indicador a què estan vinculades la majoria de les hipoteques a interès variable). Aquest índex ha passat del 2,783% al desembre del 2005 al 3,924% al tancament del tercer trimestre de 2006, segons dades de l'Associació Hipotecària Espanyola. A aquest interès cal sumar, a més, un diferencial, que varia segons les entitats però que, de mitjana, es fixa en el 0,5%. Això suposa que en les hipoteques que s'hagin revisat al setembre del 2006 s'hauran incrementat una mitjana de 850 euros a l'any o, el que és el mateix, gairebé 70 euros més al mes. Des de l'Associació Hipotecària Espanyola estimen que els pròxims sis anys les hipoteques pujaran entre 78 i 204 euros al mes cada any.

En qualsevol cas, perquè l'impacte de la pujada dels tipus d'interès sigui menor, les entitats financeres estan optant per allargar el termini d'amortització de les hipoteques. En l'actualitat ja es poden trobar préstecs hipotecaris a un termini màxim de 50 anys.

Igualment, en l'àmbit empresarial el sector que es veu afectat especialment per la pujada dels tipus d'interès és l'immobiliari. De fet, ja s'observen els primers indicis d'esgotament en la venda, en els preus (en algunes zones d'Espanya han començat a caure) i en el temps que tarden a vendre's els immobles.

Ara bé, tots aquells que estan hipotecats des de fa temps i que ara es veuen ofegats amb la pujada de tipus, què poden fer? Una de les solucions a què poden recórrer és el refinançament hipotecari, és a dir, negociar amb el banc noves condicions per al seu crèdit. Això pot implicar una rebaixa en el tipus d'interès aplicat i un allargament dels terminis, fet que els permetria pagar una quota menor, encara que, això sí, durant més temps i amb el pagament de més interessos. Això vol dir que, lluny de sortir perjudicada, l'entitat bancària obtindrà un benefici major.

Una altra solució, per a totes aquelles famílies que a més de tenir una hipoteca disposen d'altres préstecs personals, és reunificar tots els crèdits en un (l'hipotecari, amb la qual cosa la garantia continua sent l'habitatge). Aquesta operació també permet pagar menys al mes, encara que durant més temps i mitjançant el pagament de més interessos a l'entitat bancària. Tot i aquest inconvenient, pot ser una solució acceptable per a aquelles famílies que en l'actualitat se senten ofegades i necessiten rebaixar la quota per viure sense tanta pressió deutora.

Borsa

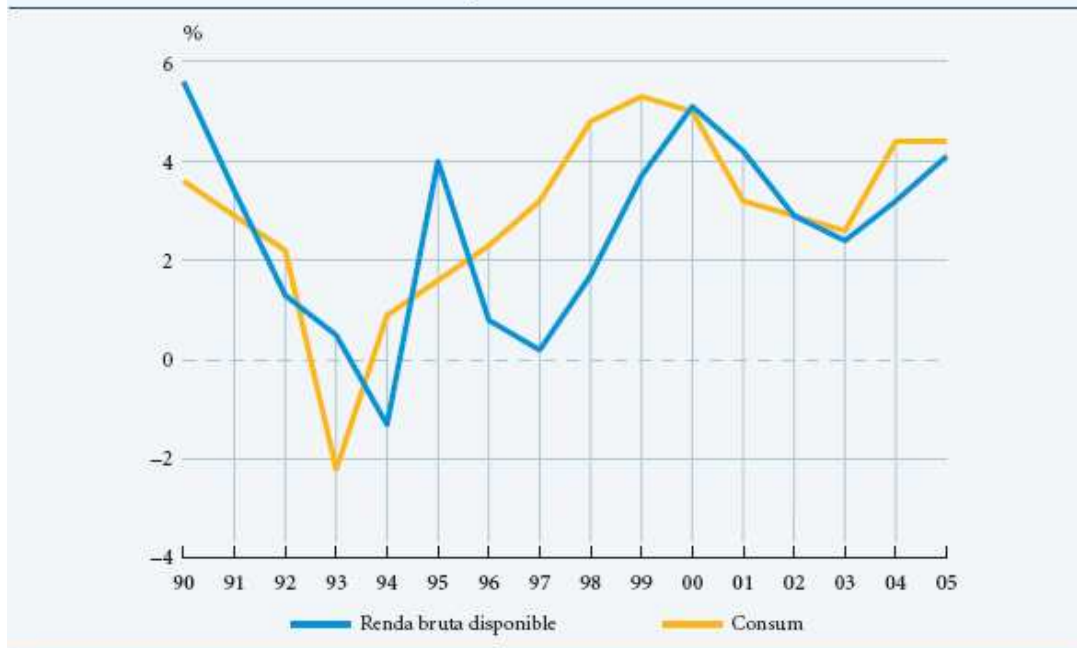
La Borsa és un altre dels mercats que sol sofrir negativament l'impacte d'una pujada dels tipus d'interès. Generalment, si els tipus pugen, guanyen atractiu els instruments de renda fixa (com les Lletres del Tresor o els Bons comentats més amunt) i en perd la renda variable. A causa de la disponibilitat d'alternatives de menys risc i que estan elevat la rendibilitat, molts inversors surten de la Borsa. Convé tenir en compte, però, que amb pujades d'interès més voluminoses aquest mercat podria sofrir i començar a caure.

Consum

El consum també es pot veure afectat per la pujada dels tipus, a causa del fort endeutament de les famílies. Si puja el preu dels diners, les famílies han de fer més esforç per mantenir el seu nivell de consum present, que és molt alt. Els tipus d'interès més alts, la inflació elevada, pesen sobre la renda disponible de les famílies i, per tant, sobre el consum. Als últims anys, el consum ha crescut a taxes superiors al 4% anual, que podrien, i previsiblement ho faran, rebaixar-se fins al 3% a l'any els propers exercicis, segons l'últim estudi elaborat pel la Caixa sobre la sostenibilitat de l'Espanya Immobiliària.

EL CONSUM ESTÀ MOLT INFLUÏT PER L'EVOLUCIÓ DE LA RENDA

Variació real del consum i de la renda disponible de les llars.



FONTS: INE, Banc d'Espanya i elaboració pròpia.

www.lacaixa.com

Tal i com podem observar en el gràfic, la renda té una relació molt similar a la del consum. Intuïtivament, en els períodes on la taxa de creixement del consum és superior a la de la renda, hi ha un estalvi negatiu, és a dir que la gent consumeix més del que té i s'endeuta. En el cas contrari, és a dir quan la línia blava estigui per sobre de la groga, veurem que la gent estalvia. Podem concloure, que en l'evolució global del gràfic, l'endeutament predomina per sobre de l'estalvi, i ens ratifiquem en el que portem dient al llarg del treball.

1.2. TEORIA DE LA TENDÈNCIA CONSUMISTA

El consum és, en certa mesura, un dels indicadors més fiables i destacables de l'economia. La seva importància és inqüestionable. A Espanya, per exemple, representa gairebé el 60% del PIB, proporció molt similar a la de la majoria dels països del nostre entorn. Certament, la vitalitat del consum és un factor molt important per al dinamisme econòmic, ja que, a part de la seva contribució directa al creixement global, exerceix un estímul innegable sobre la inversió productiva. I, a l'inrevés, als països avançats la manca de consum ha generat alguns cops etapes de prolongat estancament –com en el cas recent del Japó– o de creixement escàs –com el que registrem a Europa–.

En aquest punt utilitzarem la teoria que explica el consum privat depenent de la *renda permanent* (entesa com el flux d'ingressos presents i futurs obtinguts al llarg del cicle vital dels consumidors–restricció pressupostària intertemporal). A la pràctica, se sol vincular les decisions de consum a determinades variables observables, com la renda disponible, la riquesa total neta i el tipus d'interès real, i les desviacions observades s'atribueixen a les expectatives de renda futura dels consumidors. Per a l'economia espanyola, el Banc d'Espanya xifra en 0,5 l'elasticitat del consum familiar a la renda laboral per als béns de consum no duradors i al voltant de la unitat, per als béns duradors. L'efecte riquesa seria també significatiu però inferior al de la renda, igual que la resposta a les variacions del tipus d'interès real.

En efecte, l'evolució del consum a Espanya manté una estreta relació amb el creixement de la renda bruta disponible de les llars. Aquest creixement s'explica, fonamentalment, per l'avanç de les rendes salarials associat a la forta expansió de l'ocupació, en què ha jugat un protagonisme destacat la població immigrada. A més a més, també altres factors, com el descens dels tipus d'interès, la revaloració dels actius financers i immobiliaris i la forta expansió del crèdit, han tingut temporalment efectes puntuals apreciables sobre el consum.

En definitiva, entre una cosa i l'altra, el consum de les llars espanyoles ha experimentat una expansió notable en els cinc últims anys, amb un creixement real proper al 3,6% de mitjana anual i una contribució al creixement del PIB propera al 60%. Hi ha motiu, doncs, per a l'alarma. Si analitzem aquesta qüestió des del punt de vista de la propensió al consum (proporció de la renda disponible destinada a les despeses de consum), no sembla que estigui especialment justificada. El nivell actual és només lleugerament superior a la mitjana històrica dels vint últims anys. Des d'aquesta perspectiva, és difícil d'apreciar les creixents tendències consumistes que ocupen tantes portades en els nostres mitjans de comunicació.

El problema rau en el fet que l'estalvi brut generat (la part no consumida) per les famílies espanyoles és clarament insuficient en l'actualitat per finançar el creixement de les despeses d'inversió (principalment en habitatge), fins al punt que el 2005 el resultat final (l'estalvi brut

inicial menys la inversió realitzada) es va tornar negatiu. Així, doncs, des d'aquest punt de vista, sí que trobem sentit al ressò que s'està donant a l'expansió d'aquest fenomen.

L'evolució del consum de les llars espanyoles en els deu últims anys s'ha caracteritzat també per la important transformació que ha patit l'estructura de la despesa. En línies generals, la tendència dominant ha estat la disminució del pes relatiu de les despeses en alimentació a favor, principalment, de les corresponents als serveis.

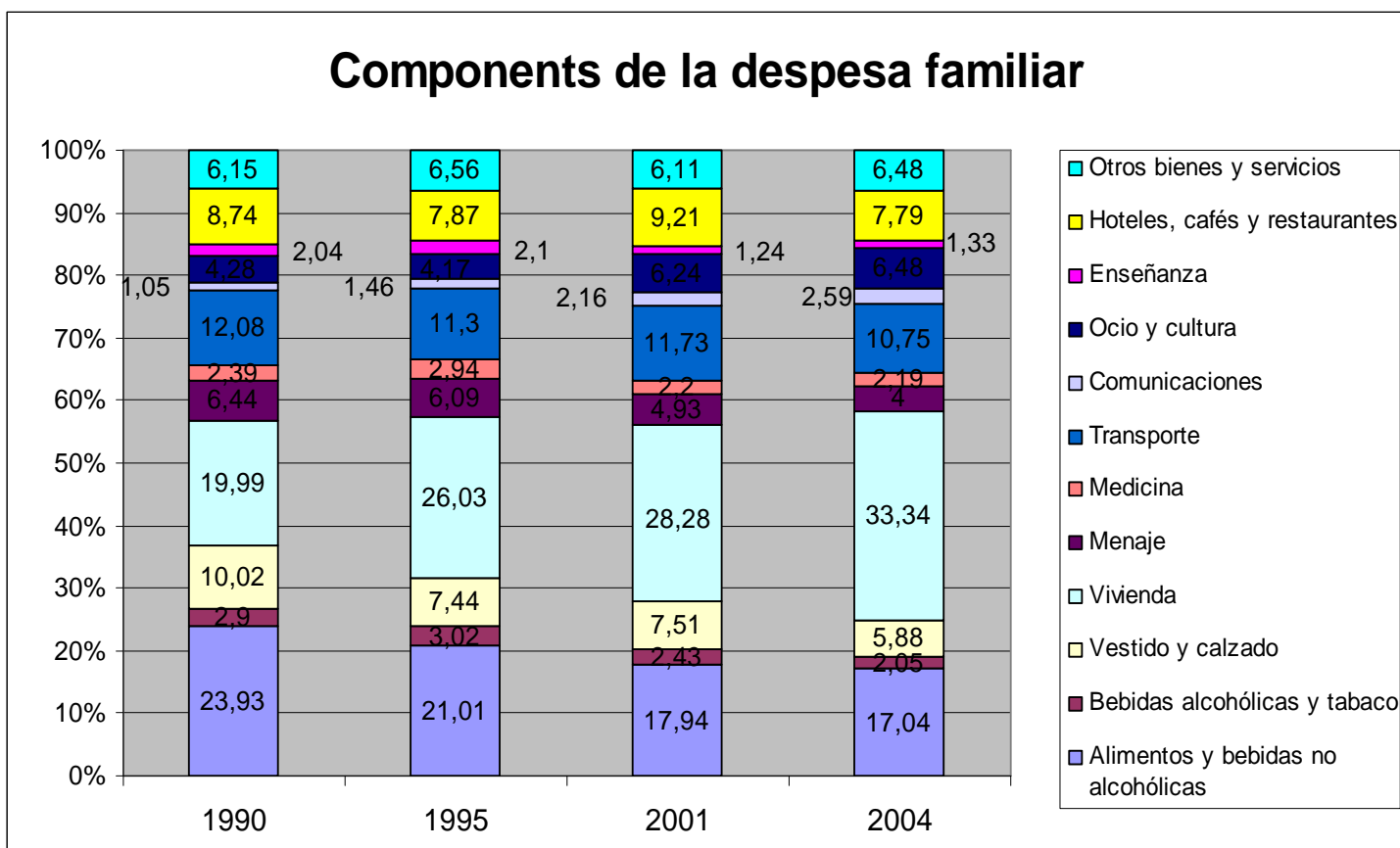
Destaca, sobretot, el fort augment real de la despesa en comunicacions, que gairebé s'ha triplicat, i els increments superiors a la mitjana registrats en els apartats de salut, transport, oci i cultura i els relatius a l'atenció i als serveis personals. Pel contrari, destaca el moderat creixement de les despeses considerades de primera necessitat (com l'alimentació i el vestit), que han experimentat en aquest període un creixement real proper al 18%, la meitat del creixement mitjà de les despeses totals. Aquestes directrius de comportament és coherent amb el nivell de desenvolupament que ha assolit darrerament el nostre país.

En definitiva, el consum privat ha tingut últimament un protagonisme excepcional Espanya i experimentant un important canvi qualitatiu, seguint l'exemple del la majoria dels països europeus més desenvolupats, tot i que cal ressaltar la velocitat amb la que s'ha produït en el nostre país. Podem predir pel futur que persistirà aquesta tendència si bé més lentament, per tant trobarem una frenada en el tant per cent del PIB ocupat pel consum.

1.3. L'ÍNDIX DE PREUS AL CONSUM

Hem considerat l'IPC com l'indicador que ens mostra les tendències de consum i així assentar les bases del treball, ja que aquest indicador macroeconòmic descompon la despesa familiar en una cistella representativa de consum. Per tant, creiem que si comparem l'evolució de les ponderacions que l'IPC assigna a cada tipus de producte, podrem veure les tendències de consum.

D'altra banda si analitzem directament els pressupostos familiars mitjançant estudis d'enquestes sobre el consum elaborades per l'INE podem fer una reflexió teòrica sobre l'evolució del consum de les famílies espanyoles, ho podem veure en el següent gràfic:



Podem observar a quins productes es destina principalment la despesa familiar. Tal i com podem veure hi ha dos grans canvis remarcables. D'una banda veiem com cada cop es destina menys despesa familiar a satisfer la necessitat bàsica de l'alimentació i en canvi hi ha un augment de la despesa en vivenda al llarg dels anys. Cal remarcar que una variació en la ponderació de qualsevol tipus de productes pot ser deguda a tres fenòmens diferents, o bé al conjunt de qualsevol dels tres:

- a) Una variació del seu consum
- b) Una variació del seu preu

- c) Un consum o preu igual, però havent produït un efecte renda positiu o negatiu a favor del producte o d'altres productes.

VIVENDA: Degut a l'augment dels preus de la vivenda, que en molts casos s'ha doblat, avui en dia es destina un terç del que un espanyol representatiu guanya en adquirir-la.

ALIMENTACIÓ, VESTIT I CALÇAT: Les dues gammes de productes al llarg dels anys han reduït el seu pes en el global de la despesa familiar. Resulta poc concebible que l'espanyol representatiu consumeixi menys en alimentació vestit o calçat l'any 1990 que el 2004, però el cert és que no en consumeix menys, sinó que en dedica un percentatge menor de la seva renda ja que aquesta ha crescut. Segons dades del INE, entre el 1990 i el 2004 el preu de l'aliment va augmentar un 39'4% i el del vestit i calçat un 33'5%, que són creixements inferiors al que ho va fer el PIB per càpita espanyol durant el mateix període.

COMUNICACIONS: És la gamma de productes que experimenta un creixement més elevat, però al representar una percentatge tant reduït no se li ha donat tanta importància. Aquest augment espectacular és explicable per el increment en el seu consum. En aquest aspecte la introducció de les noves tecnologies ha estat un altre factor que ha incrementat la seva representació en la despesa global.

OCI I CULTURA: Com podem observar al gràfic, aquest ha estat un dels components de la despesa familiar que s'ha vist incrementat en més mesura. Degut a un increment en el seu consum i un efecte renda positiu. Aquest fet és fàcilment explicable pel fet que la societat no només ha d'obtenir una renda per cobrir les necessitats bàsiques. En totes les economies desenvolupades s'han cobert aquestes necessitats i s'ha passat a consumir béns que satisfacin els nostres desitjos, tals com els d'oci.

Un cop hem analitzat quines han estat les possibles causes de l'endeutament domèstic i com es desglossa el consum de la despesa familiar hem observat una creixent aparició d'un nou tipus d'empreses que coincideix amb l'última pujada dels tipus d'interès: les empreses de refinançament.

Aquest tipus d'empreses apareixen cobrint un buit en el mercat financer degut a que moltes famílies no poden fer front al pagament dels terminis dels préstecs, crèdits i hipoteques com a conseqüència de la pujada dels tipus.

És per això que la part del treball que ve a continuació té especial importància tant per donar resposta a tota la introducció de l'apartat 1) Anàlisi de l'endeutament familiar, com per introduir l'altra gran apartat del treball 3) Cas Nord-americà

2. APARICIÓ D'EMPRESSES DE REUNIFICACIÓ DE PRÉSTECES

Un cop analitzades quines han estat les possibles causes de l'augment endeutament familiar, ens fixarem concretament en una de les conseqüències més recents: l'aparició d'empreses de reunificació de préstecs, part en la que es centrarà majoritàriament tot el treball.

L'alleugeriment de pagar menys al mes no sempre compensa. Així doncs, la unificació de crèdits és una opció per alleugerir les càrregues mensuals, com acabem d'argumentar en apartats anteriors, però implica unes despeses, que són especialment feixugues quan s'utilitzen intermediaris.

Per poder conèixer de bona mà quin és el funcionament de les empreses de finançament, hem tingut la sort de poder realitzar una entrevista al senyor D. Juan Vicente Sampedro Cortés, representant de l'entitat Bufet d'Assessorament Catalònia S.L., domiciliat socialment a la ciutat de Balaguer (Lleida). Aprofitant l'ocasió hem volgut preguntar-li la seva opinió sobre el futur conjuntural de l'economia espanyola, ja que ens ha semblat una bona oportunitat per conèixer quin és el pensament d'un expert. (Veure tota l'entrevista a l'annex 1)

Del global de l'entrevista destacarem els 4 punts principals que caracteritzen les empreses de refinançament: funcionament, client tipus, perspectives de negoci i publicitat per internet.

2.1. FUNCIONAMENT

Quan els bancs ha d'acceptar una operació de refinançament es mouen per criteris de productivitat. També es guien per la quantitat de productes d'un mateix tipus que han col·locat en aquell cicle econòmic. Si fan curt en algun d'aquests productes, la flexibilitat envers les condicions del mateix, és major. En aquest cas són els propis proveïdors financers qui es posen en contacte amb els brokers per tal de facilitar la sortida dels productes necessaris.

Procés d'una operació de refinançament:

Abans de fer una oferta per al refinançament d'un client, a aquest se li fa un estudi a fons i s'elabora un control de riscos basat en diferents ràtios que es centrarien en:

- Estabilitat laboral: estudi de la vida laboral, estabilitat en la empresa
- Estabilitat familiar: situació familiar, tant en l'àmbit personal com en el laboral
- Nivell d'ingressos: estudi de les últimes nòmines del client i la seva composició
- Historial econòmic: recerca de morositat, si és que n'hi ha, del client.

- Historial professional: freqüència amb la que es canvia de treball, treballs duts a terme...

Un cop estudiades aquestes ràtios, i vist que l'operació amb el client és viable, l'empresa prossegueix amb els següents passos

- 1- Anàlisi de la situació financera del client. Consultar que no es trobi en el Registre d'Acceptacions Impagades (RAI) . Si el client figura en aquest registre es duran a terme els pagaments necessaris per treure'l, i si d'altra banda, els brokers tenen constància de que està a punt d'entrar-hi, deixar enllestits tots els pagaments per la facilitar tots els tràmits.
- 2- Préstec amb capital privat per tal de pal·liar els deutes acumulats fins a la data (més endavant comentarem els tipus d'interès i les condicions d'aquests préstecs). Aquest capital rebut serà inclòs posteriorment a l'operació de refinançament.
- 3- Presentar a una entitat financera l'operació amb tots els rebuts pagats al dia i esperar la seva aprovació.
- 4- Dur a terme el refinançament (més barat, doncs ara no existeixen pagaments retardats ni endeutament).

Pel que fa al préstec amb capital privat, les condicions d'aquest varien en funció de si es tracta de préstecs per a hipoteques o bé, si d'altra banda, són per a consum:

- Préstecs hipotecaris: El ràtio d'endeutament (pagaments fixos partit per salari) ha de ser inferior al 40%. Per conèixer quin és el nivell d'endeutament d'una persona, els brokers consulten el CIRBE (Central d'Informació de Riscos del Banc d'Espanya) on es troben registrats tots els deutes superiors a 3000 €, i on si hi figures, et denegaran el préstec amb tota seguretat.
- Préstecs de consum: No tenen en compte el ràtio d'endeutament, ja que són préstecs curts a curt termini. (en molts casos són crèdits). En el cas de que siguin a llarg termini, consulten l'absència d'incidències, morositat... És a dir, es consulta l'ASNEF (Associació Nacional d'Entitats Financeres) i que el rati d'endeutament del client no sigui superior al 80%. En aquests casos els tipus d'interès oscil·len a prop del 30%.

Generalment en una operació sense incidències s'hi aplica un tipus d'interès del 5% i en casos on existeix cert grau de morositat, el tipus d'interès pot incrementar-se fins al 11.5%.

El problema pot sorgir quan la vivenda no té el suficient valor per fer front a tots els pagaments. Aquests casos es donen quan la taxació és superior al valor real de l'immoble. És aleshores quan s'està pagant una hipoteca per un valor superior al que realment val.

Aquest fet acostuma a donar-se quan les persones aprofiten la hipoteca per introduir-hi la compra d'un cotxe o altres béns cars i fins i tot el pagament d'unes vacances.

Les empreses que donen crèdits exprés (com serien les que s'anuncien als matins i a altes hores de la matinada a la televisió) no consulten el rai-asnef; només consulten que el client hagi cobrat

durant el darrer any el salari mínim interprofessional, de forma que existeixi una garantia de possibilitat d'embargament si s'escau.

Els bancs que assumeixen les operacions exigeixen que el client quedi net. Així doncs, el client s'ha de comprometre a que els diners prestats (préstec de capital privat) vagin destinats a afrontar tots els seus deutes pendents i per aquesta mateixa raó s'exigeix la signatura d'un contracte.

Al manipular-se dades personals dels clients es molt important tenir en compte la Llei Orgànica de protecció de dades personals.

En tots els casos, l'empresa firma un contracte amb el client.

No sempre els bancs estan disposats a assumir aquestes operacions. Existeixen casos en que els bancs, generalment els petits o de poc nivell, no accedeixen a refinançar certes operacions, ja que tenen marges de negociació molt inferiors a altres bancs de més renom.

2.2. PERSPECTIVES DE NEGOCI

L'evolució fins al moment ha estat alcista, el seu punt àlgid es va situar a finals de 2006 i els resultats de l'exercici ho confirmen.

Segond l'opinió del Sr. Juan Vicente Sampedro Cortés, representant de l'entitat Bufet d'Assessorament Catalunya S.L, la situació actual és d'estabilitat encara que es preveu una davallada imminent, ja que les tassacions que es feien anys enrere cobrien molt més que únicament el valor de l'immoble. La gent aprofitava i feia passar a la hipoteca, el cotxe, els papers, vacances...tot el que pogués i més.

Aquest fet dificulta la venda, a dia d'avui, dels immobles, doncs s'està intentant vendre a preus que els pisos no valen; sinó a preus que valen el pis, el cotxe, els papers i les vacances del darrer propietari.

A més d'això, el Sr. Viente creu que la devallada del mercat immobiliari els afectarà negativament, "només podem esperar que la bombolla es vagi desinflant" assegura. Els bancs i les caixes no podran mantenir les seves taxes de creixement, cosa que els afectarà en gran mesura.

Finalment augura que la pujada dels tipus d'interès beneficia les entitats de crèdit, però desincentiva futurs contractadors d'hipoteques. Per tant hauran d'esperar a veure quin és l'impacte d'ambdues situacions en els seus beneficis.

2.3. PERFIL DELS CLIENTS

Generalment, els clients que acudeixen a aquest tipus d'empreses, són persones de perfil mitjà o baix; tant a nivell cultural com social. No obstant, no necessàriament tenen perquè tenir un perfil econòmic baix, senzillament es pot tractar de persones que no es saben administrar o no tenen masses coneixements sobre l'economia.

Generalment aquests clients han perdut la cultura de l'estalvi i en molts casos s'han endeutat de manera innecessària. Molts d'ells tenen pendents pagaments ajornats d'articles com televisors o ordinadors, és a dir que tot i tenint hipoteques o préstecs pel cotxe, es segueixen endeutant.

Cal destacar que els immigrants suposen una font de clients molt important per a les empreses de refinançament. És per aquesta raó que es considera un requisit indispensable, a l'hora de concedir un préstec, que el client compti amb un any de vida laboral al país com a mínim.

Existeixen dos tipus de clients:

- De consum ràpid: Persones que normalment no estan gaire angoixades però que volen un refinançament el més ràpidament possible. Truquen a diverses empreses d'aquest tipus i la que els hi ofereix una solució immediata, encara que no sigui la òptima, és amb la que treballaran.
- Clients angoixats de debò: Persones que acudeixen amb ordres d'embargament, problemes d'impagats, retards.... Aquests són els que solen caure en mans de les empreses que es mouen en el marge de la llei, aprofitant buits legals i els que tenen mala sort poden acabar sense casa, ja que aquestes empreses el primer que demanen són les escriptures, matèria molt delicada.

2.4. REGULARITZACIÓ LEGAL DE LES EMPRESES

Dins el mateix sector, ja han aparegut algunes veus d'empreses que demanen que es regularitzi per acabar amb les empreses fraudulentament i els ministeris d'Economia i Consum han començat a estudiar com fer-ho. Així, algunes empreses anuncien la possibilitat d'unir tots els préstecs en un de sol sense informar dels tipus d'interès que s'hi aplicaran ni de la durada que tindrà el nou crèdit. L'Ausbanc, que és l'associació d'usuaris de serveis financers, qui diu que hi ha casos en què els tipus d'interès supera el 20%, encarint quatre o cinc vegades el que s'havia de pagar.

La notícia que hem esmentat abans també fa una menció a aquest respecte, corrobora que hi ha algunes que actuen sota l'aparença d'entitats financeres, però no ho són i, per tant, eviten del control del Banc d'Espanya.

Finalment, cal dir que també hem trobat informacions del Ministeri d'Economia i el de Sanitat i Consum de que estan estudiant la regulació d'aquest sector. Es vol fer que els seus serveis

s'aclareixin, siguin més transparents i així protegir el consumidor davant possibles abusos. Des del grup parlamentari d'Esquerra Republicana també ens arriben opinions i punts de vista d'acord amb el nostre treball i és que va presentar una proposició no de llei al Congrés per instar el Govern central a crear una campanya d'informació per als consumidors sobre l'activitat i la manera de funcionar de les entitats de reunificació de deutes, i que reguli aquest tipus d'activitat per protegir els usuaris.

En concret, la iniciativa que volien debatre a la Comissió de Sanitat i Consum del Congrés, perseguia desenvolupar una campanya d'informació destinada a consumidors i usuaris sobre la manera d'operar de les entitats dedicades a la reunificació de deutes, i també dels riscos d'acudir a aquesta mena de finançament.

Així mateix, ERC volia establir un marc jurídic per a aquest tipus d'entitats dedicades al refinançament, amb la finalitat de protegir degudament els drets dels consumidors i usuaris que acudeixin a aquesta mena de finançament. Veu necessàries aquestes mesures davant de l'augment de les famílies que han hagut d'acudir a préstecs o noves fórmules de crèdit més ràpides i fàcils per afrontar els seus deutes, incloent la hipoteca dels seus habitatges.

Segons asseguren, aquest escenari ha afavorit la proliferació de determinats productes financers, que es donen a conèixer a través d'anuncis a la televisió, ràdios i internet, sent "oferts per un elenc d'entitats no financeres que permeten el refinançament del deute i l'agrupament de crèdits a canvi d'allargar el deute en el temps".

També recalca que les esmentades entitats "no estan subjectes a cap control i es mouen dins del que s'anomena 'alegalitat', escapant al control que pugui tenir qualsevol altra entitat financera". A més, recorda que, en molts d'aquests casos, aquestes empreses operen quan són les pròpies entitats financeres les que "neguen als seus clients la possibilitat de reunificar els deutes, perquè el titular que sol·licita la reunificació és considerat d'alt risc o no solvent".

Segons la seva opinió, les societats de refinançament de deutes es comporten com uns "vertaders usurers", i tot i que a priori pot semblar al deutor hipotecari que surt guanyant amb l'operació, "els interessos que paga són molt més elevats, fet que permet treure un bon rendiment al prestamista que inverteix el seu diners i el termini de crèdit s'allarga", de manera que el "prestatarí acaba pagant una suma molt més elevada de la que inicialment tenia concertada". Per tot això, consideren "essencial" que el Govern espanyol "prengui cartes en l'assumpte, i en conseqüència, procedeixi a regular aquest tipus de mercat".

2.5. ANÀLISI DE LA PUBLICITAT A INTERNET

A continuació, podem comprovar que aquestes empreses de refinançament fan una publicitat que està al límit de ser considerada enganyosa.

Aquí ens ofereixen una hipoteca pel 100% del valor de la casa, i sense aval!!!

Incitació a l'endeutament.



Hipoteca Sin Ingresos: ¿necesitas dinero urgente y tu banco te pide demasiados papeles?

Con tu DNI y las escrituras de tu vivienda te conseguimos el dinero que necesitas. No importa que no puedas justificar ingresos: la garantía de tu vivienda te puede solucionar los problemas económicos.

Consolide sus deudas, le agrupamos todos sus préstamos en uno y le bajamos el interés. Imagine si su situación fuera ésta:

HIPOTECA	72.000 €	454 €	
PRÉSTAMO COCHE	18.000 €	312 €	
FINANCIACIÓN CONSUMO	12.000 €	276 €	
TARJETA DE CRÉDITO	3.000 €	125 €	
		1.167 €	con préstamos plus 627 €



... y si además necesita liquidez 12.000 € le proponemos esta solución: con la Consolidación de Deudas (incluidos los gastos de la operación, cuota calculada al 3.5%)

2.5.1. EXEMPLE PRÀCTIC

Hem realitzat una sol·licitud de reunificació pels valors següents a una empresa de reunificació de préstecs (freedomfinance.es, la única que ens oferia informació més o menys clara sobre el tipus d'interès).

Quota hipoteca	600€	Import total	200.000€
Quotes altres préstecs	300€	Import total	5.500€
Quotes targetes crèdit	200€	Import total	800€

Freedom finance ens ha ofert les següents condicions:

Quota mensual de: 985€

Termini: 35 anys

Tipus d'interès: Euríbor + 4.5 que suposaria entre un 7 i un 9%.

Comparació amb les condicions que ens ofereix un banc normal:

Caixa Catalunya:

Quota mensual de: 1215€

Termini: 25 anys

Tipus d'interès: 4.9%

Després de visitar múltiples pàgines web d'empreses de refinançament, podem dir que hem trobat a faltar gairebé sempre la taxa anual equivalent, el període durant el qual hauríem de pagar la quota mensual i el import final que acabaríem pagant. Tot i que segurament si haguéssim seguit endavant amb la sol·licitud es ho haguessin acabat dient, hem comprovat que la publicitat d'aquestes empreses és gairebé sempre enganyosa, i en molts casos el que ells anomenen “la calculadora” eludeix dades vitals a l'hora de decidir si contractar o no un préstec al que haurem de fer front durant varies dècades. També ens hem adonat que no para de fer referència a “l'estalvi” que aconseguirem, però òbviament, per a que una institució aliena al nostre banc, un intermediari, dugui a terme la seva activitat ha de tenir benefici, i això s'aconsegueix cobrant-nos encara més.

Aquestes empreses també realitzen publicitat per radio i televisió, majoritàriament en horaris de matí, per a quantitats baixes (entre 1000 i 6000€), i a altes hores de la matinada la reunificació de préstecs. Això probablement està relacionat amb el tipus de client, ja que pel matí és probable que qui estigui veient la televisió siguin aturats o mestresses de casa que són qui necessita petites quantitats de diners per fer front a despeses puntuals (Nadal, factures, materials escolars...). D'altra banda la reunificació de préstecs s'anuncia més per la nit donat que la gent que acudeix a aquest tipus d'empresa solen ser treballadors, és a dir gent que té una feina, però que a causa de l'excessiva confiança en el seu sou, s'han endeutat per sobre de les seves possibilitats, per tant és probable que durant el dia estiguin treballant.

Exemples:

[http://www.maxcreditos.com/;](http://www.maxcreditos.com/)

<http://freedomfinance.es/paginas/rprestamos.html>; <http://www.credirecto.com/es/calculoahorro/>

<http://www.agencianegociadora.com/>

<http://www.finanfacil.com/>

Hem volgut contrastar aquestes dades que hem obtingut del nostre estudi sobre la publicitat amb una notícia emesa a la pàgina web de TV3, ja que així podem veure que no hem estat els primers en adonar-nos del fet. La notícia diu que al 2002 hi havia 900 entitats dedicades a la reunificació i refinançament de deutes mentre que en l'actualitat ja n'hi ha més de 5.000, però no existeix cap registre on constin. També recalca que diverses entitats de defensa de l'usuari ja han denunciat l'actuació d'algunes d'aquestes empreses que, al seu parer, fan publicitat enganyosa, i tenen un comportament fraudulent i fins i tot practiquen la usura

Per tal d'esbrinar si el sector financer espanyol, més concretament el de les empreses de refinançament, es susceptible de patir una crisi, a continuació analitzarem la davallada que actualment té lloc als Estats Units amb el sector financer de les subprime. Primerament explicarem què són les subprime, analitzarem la situació actual del sector, les conseqüències que ha tingut la crisi i els paral·lelismes i diferències entre ambdòs sectors financers per tal d'establir hipòtesis referents al futur pròxim del sector financer espanyol.

3. CAS NORD-AMERICÀ

3.1. SUBPRIMES

Subprime és la paraula de moda als mercats entre els inversors institucionals de tot el món. Els crèdits hipotecaris als Estats Units es divideixen en prime y subprime. En una escala de qualificació entre 300 i 850 punts, els crèdits subprime són aquells amb una qualificació menor de 620 punts. Es a dir, són préstecs hipotecaris d'alt risc. En un context de baixos tipus d'interès i inversors àvids per assolir majors rendibilitats, aquest producte s'ha desenvolupat ràpidament: Les hipoteques subprime suposen al voltant del 20 % del total de les hipoteques originades als EEUU als últims anys.

Els préstecs hipotecaris subprime ofereixen als prestataris amb baixos ingressos o un rècord deficient de crèdit accés a finançament per a la llar, son hipoteques exprés; productes financers per a persones amb dèficits de finançament o problemes econòmics diversos. Els préstecs hipotecaris subprime es classifiquen com préstecs "B", "C", o "D" i normalment tenen altíssimes taxes d'interès i quotes. Les condicions de pagament sovint deixen al prestatari amb un enorme pagament final que, a diferencia dels préstecs hipotecaris convencionals coneguts amb la qualificació de préstecs hipotecaris "A", s'ha de pagar completament per tal de satisfer el deute. En contrast, un préstec hipotecari convencionals té taxes d'interès i quotes més baixes. A més del pagament mensual corresponent al préstec contractat els prestataris de subprimes han de fer front al pagament dels "points". Aquests son pagaments extra a més de les quotes i taxes d'interès que el prestatari li paga a un prestamista per a aconseguir un préstec de la llar. Un punt es un 1% de la quantitat del préstec s'està prenent. Per exemple: prenem un préstec per valor de 50.000\$ amb un punt. El punt significa que li pagarem al prestamista 500\$ sobre el interès i qualsevol altra quota associada amb el préstec. La quantitat de punts de cada hipoteca es signa a l'hora d'atorgar el producte, i va en funció del risc en que incorre l'entitat financera a l'hora de dur a terme l'operació.

Si bé el sorgiment i posterior auge d'aquet producte financer a possibilitat l'accés a una vivenda en propietat a un número creixent de nord-americans, algunes empreses hipotecaries han abusat massa d'aquest producte desenvolupant modalitats molt rentables però que, a canvi, incorporen probabilitats de impagament excessives. Com a conseqüència s'està produint un augment considerable de la morositat en aquesta modalitat de préstecs, arribant fins al 4.95%, i problemes per a les entitats que operen en aquest mercat: des del gener de 2006, al voltant de 30 originadores de subprime han tancat, s'han venut o han reduït considerablement la seva activitat.

Un clar exemple de la situació de les empreses americanes és l'empresa New Century Financial, que s'ha declarat en suspensió de pagaments, víctima dels problemes que emergeixen en el negoci dels crèdits d'alt risc (subprimes).



En aquest gràfic es reflexa la situació crítica en que es trobava l'empresa durant els darrers mesos d'activitat, com el preu de les accions no feia més que baixar i baixar.

Veient aquest panorama en el qual empreses de la talla de New Century Financial es declaren en suspensió de pagaments, la Reserva Federal dels EEUU (FED) està considerant la prohibició de varis tipus d'hipoteques per tal de frenar la morositat. Es tracta de vetar algunes de les pràctiques del mercat hipotecari que van alimentar recentment el boom immobiliari dels EEUU i que ara s'està corregint, pràctiques massa laxes que van permetre que es concedissin crèdits que mai s'haurien d'haver concedit. Aquí és on sorgeix la crisi de les hipoteques subprime que es viu als EEUU des de fa uns mesos.

Una de les fórmules que pot ser prohibida és la coneguda com stated-income, en la que no s'exigeix una prova documental dels ingressos del prestatari. Una altra pràctica és la de posar penalitzacions a la amortització anticipada o refinançament de l'hipoteca.

La iniciativa de la FED en principi pretén posar fi al creixement de la taxa de morositat, però la pregunta és: Arriba massa tard? Potser que la mesura arribi massa tard i inclús que les penalitzacions siguin massa dures.

Tot i això, el banc International Settlements va emetre l'última setmana una advertència sobre la política monetària que la FED està duent a terme advertint de que està creant una enorme bombolla de liquiditat que podria conduir-nos a una altra "Gran depressió". Critica sobretot les emissions

massives d'instruments crediticis, un augment del deute hipotecari, extrema propensió al risc i desequilibris en el sistema de divises mundial.

3.2. SITUACIÓ ACTUAL

Baixos tipus d'interès e inversors sedents d'aconseguir majors rendibilitats son les claus de l'èxit de les hipoteques subprime als EEUU. Aquest producte financer divideix les opinions dels analistes: uns veuen aquest tipus de deute amb molta preocupació, i més després del tancament d'empreses com New Century Financial, i d'altres asseguren que la crisi de les subprime ha passat de llarg sense causar masses problemes macroeconòmics com es vaticinava. Al nostre treball analitzarem tant la visió optimista com la visió pessimista per tal de intentar contrastar ambdues a les conclusions finals.

3.3. POSSIBLES CONSEQÜÈNCIES

3.3.1. VERSIÓ OPTIMISTA

El mercat subprime solsament representa el 7% de l'estoc d'hipoteques dels Estats Units. Encara que continues deteriorant-se, donat el seu tamany es molt improbable que tingui impacte macroeconòmic significatiu sobre les decisions de consum de la despesa nord-americana. Per a molts analistes la crisi de les subprime ha quedat reduïda a problemes de liquidesa específics de societats concentrades en aquesta modalitat d'endeutament. També s'ha de tenir en compte el perfil dels subscriptors a aquests tipus de productes financers es de renda baixa, amb lo qual no modifiquen el seu comportament en lo que al consum es refereix quan s'enfronten a dificultats financeres¹.

Tot i que hi ha raons suficients per pensar que el fantasma de la crisi ja ha passat de llarg, s'ha començat a especular amb la possibilitat de que el que estem veien sigui només la punta del iceberg d'un problema molt més important que afectaria a la qualitat de gran part de la cartera hipotecaria als EEUU. Si això sigues cert, el risc de *credit crunch* i d'una recessió econòmica seria, evidentment, considerable². Tot i això, el risc de crisi creditícia cotitzada pel mercat es percep, no obstant, com a remot. La informació disponible en aquest moment no apunta a un contagi a altres segments del mercat hipotecari. Per exemple, la taxa de mora de les llars és encara inferior a la vigent en els anys 2001 i 2002. I el més important, els determinants fonamentals del consum –ocupació, renda disponible i posició financera de les llars- mostren una fortalesa notable³.

¹ www.wallstreet-inversiones.com

² www.cotizalia.com

³ www.cotizalia.com

3.3.2. VERSIÓ PESSIMISTA

Front al punt de vista optimista, la preocupació per que la crisi de les subprime acabi esclatant, s'està estenent com la pólvora. El simple fet de que el número de propietats embargades y posades a la venta en EEUU els últims mesos vagi en augment fa plantejar-se si el que estem veient és només la punta del iceberg d'un problema financer que es pot acabar contagiant a la resta de sectors del mercat. A més, el creixement de la morositat, que al primer trimestre del 2007 ha assolit el 4.95% front al 4.70% de l'any anterior, fa preveure que la crisi de les hipoteques d'alt risc, lluny d'estar superada, es troba en un dels seus punts més àlgids. Per tal d'aportar dades a aquesta teoria, es calcula que a prop d'un 8% de les quasi sis milions d'hipoteques subprime contractades es troben en estat de morositat. Si mesurem en termes interanuals, trobem que les ventes de les vivendes usades cauen un 3.7%, que els inventaris es van disparar en 763.000 unitats i que els preus han baixat el 7.6% des de màxims⁴. Segons paraules de Doug Kass, columnista de RealMoney, "tots aquells que pensin que el mercat immobiliari s'està estabilitzant i que un crèdit cada vegada més restrictiu no repercutirà al creixement econòmic dels Estats Units estan molt equivocats". Per tal d'argumentar aquesta tesi ens trobem amb una gran quantitat de dades que ens ajuden a veure la magnitud d'aquesta possible crisi. Per una banda tenim que els impagats de la segona meitat de l'any 2006 s'estan convertint en embargs que es troben en màxims de 40 anys. Hi va haver 400.000 embargs l'any passat i, si continua la taxa d'impagats anuals, aquest any es superarà de sobres la de l'any passat. Com a conseqüència està calculat que es posin a la venta un milió de cases embargades afegint-se a l'oferta actual de 3.75 milions. Pel cantó de la demanda, s'ha d'afegir que les restriccions per a l'accés als préstecs hipotecaris, en especial al segment subprime, que es al que corresponen la majoria dels que compren la seva primera vivenda⁵. Als últims anys, EEUU ha viscut una era d'euforia de crèdit, com Espanya, en la que persones amb pocs recursos per fer front als seus deutes obtenien sense problemes hipoteques per el 95% del valor de la vivenda a tipus per baix del mercat. Això ara s'ha acabat i treurà del mercat a la principal font de demanda immobiliària. Com a conseqüència de tot això, la demanda immobiliària es desplomarà mentre que l'oferta s'expandirà. Segons un estudi de Doug Kass, el 55% del hipotecats subprime i el 15% dels solvents ja no podran aconseguir financiació per a comprar una nova vivenda el que provocarà una caiguda del 25% en la demanda immobiliària. Els inversors i especuladors tindran el mateix problema, i passaran de representar el 20% del mercat a la seva mitja històrica del 5%. Finalment, el final del cicle econòmic (menor confiança del consumidor, ralentització del creixement i menor creació de treball), provocarà un altre 10% de caiguda en la demanda, com sempre ha passat històricament. Al final de tot: Caiguda de la demanda del 50% i això sense tenir en compte la sobreoferta⁶.

⁴ www.eleconomista.es

⁵ Doug Kass, estudi de l'impacte de les subprime a l'economia nord-americana

⁶ Doug Kass, estudi de l'impacte de les subprime a l'economia nord-americana

Algunes estimacions de firmes con Crèdit Suisse parlen d'hipoteques impagades per valor de 500.000 milions de dòlars i 1.1 milions d'embargs als pròxims sis anys, que s'afegiran al milió esperat en 2006-07⁷. A més, segons afirmacions d'analistes del caire de Merrill Lynch, els preus de la vivenda segueixen al nivell més alt de la història en relació amb la renda, cosa que només es pot corregir de dues formes: o bé cauen els preus de la vivenda, o bé puja la renda. El panorama es completa amb l'excés d'inventaris de les immobiliàries, que tindran que treure al mercat com sigui i es clar, deixaran de construir més. El cercle viciós es tanca amb l'enfonsament de la confiança del consumidor, l'augment de l'atur a la construcció i la fi de les refinançaments hipotecaries per alimentar el consum. Els efectes d'un crèdit restringit combinat amb una pujada dels tipus de les hipoteques, significa que fa falta m s diner per finançar la vivenda i menys diner disponible per a comprar coses, cosa que condueix a una relentitzaci  econòmica.

A m s de tot l'esmentat, s'han de tenir en compte els efectes col·laterals de les subprimes. Em refereixo al mal que s'està començant a notar al anomenat sector hipotecari "Alternativo-A", que atorga préstecs a persones amb millor crèdit que les considerades d'alt risc però, que no compleixen els requisits per al sector amb les millors qualificacions. La diferencia entre aquests tipus d'hipoteques i les de primera categoria rau en que presenten menys documentació en relació a la situació financera del prestatari, lo qual fa dubtar una mica més de la seva solvència. Per tant, la l gica ens fa veure que, darrera de la crisi de les subprime, arribarà la crisi de les "Alternativo-A". De moment els pagaments de Gener d'aquest any es van atrasar en un 8.4% respecte l'any anterior⁸.

3.4. PARAL·LELISMES ENTRE EEUU I ESPANYA

Els principals bancs espanyols van caure estrepitosament a mitjans del mes de maig (2007) com a conseq ncia del temor que s'està vivint en el mercat arran de la crisi de les subprime als EEUU. Les entitats espanyoles temen que aquesta crisi pugui afectar a altres sectors de la primera economia del món i als bancs espanyols amb interessos a Am rica. Entre els valors de baixa valoració es troben el Banc Santander Central Hispano, amb aproximadament el 24,9 del nord-americà Sovereign, i el BBVA, que recentment ha comprat Compass Bancshares amb la intenció de sumar-lo a Laredo National, Texas Regional i State Nacional⁹.

També és important tenir present que aquests bancs espanyols tenen una forta presència a Am rica Llatina, que per la seva proximitat geogr fica amb els Estats Units s'ha incl s en els temors dels inversors, per aquesta mateixa raó no es descarta la possibilitat de que pugui produir-se un increment de la prima de risc en els països emergents. Un clar reflex de la situació que està vivint la banca espanyola són les dades que es varen donar el passat 14 de maig, data en la qual el Banc

⁷ www.burbuja.info

⁸ www.euribor.com

⁹ www.eleconomista.es

Santader Central Hispano queia un 2,61% a 13,07 euros i el BBVA un 2,72% a 17,52 euros, en línia amb l'IBEX-35 que baixava 2,02% a 13.700 punts¹⁰.

Es creu que els bancs espanyols, juntament amb els britànics, són els que més podrien sofrir una situació semblant a la dels EEUU, ja que la majoria dels seus ingressos es basen en el sector de les hipoteques, que degut al boom immobiliari de 2003, ha incrementat la seva activitat notòriament.

Tot i això, al igual que amb la visió de la crisi de les subprime als Estats Units, hi ha varies formes d'enfocar la possibilitat d'un contagi del sector financer espanyol. Per una banda, tenim les similituds entre ambdós sectors financers que fan que es pugui arribar a pensar que es pot recrear al panorama financer espanyol una situació similar a la nord-americana. Per l'altra, tenim les diferències entre els funcionaments dels mateixos, que poden ser claus per tal d'evitar un contagi al sistema espanyol.

Similituds entre els mercats financers:

Tant al mercat hipotecari nord-americà com a l'espanyol, ens trobem amb tota una sèrie de disfuncions que s'han comés i es cometen; com per exemple: crèdits sense cap tipus d'aval (com poden ser els que surten anunciats a la televisió pels matins), quotes que superen el 100% dels ingressos de l'hipotecat, taxacions desmesurades, hipoteques que s'empren per pagar el cotxe, els mobles, les vacances...a ningú se li nega una hipoteca, ni als EEUU ni a Espanya, i si algun banc ho fa, el del cantó li concedeix, només fa falta allargar els terminis de pagament fins a l'infinit en cas necessari i ja està. Aquest tipus de pràctiques son les que han permès la pujada exponencial del preu de la vivenda, sobretot al nostre país. Pot ser que tot i el desajust de les famílies a l'hora de fer els pagaments de l'hipoteca, la taxa de morositat no es dispari tant com el previst, ja que la gent l'últim que deixa de pagar es l'hipoteca, però, afrontar deutes per damunt de les possibilitats de les famílies pot restringir dràsticament el consum i amb ell, el PIB. Tot i això la taxa de morositat a Espanya va ser al 2006 de 0.41%, major xifra des de 2002. Als Estats Units, l'obertura de judicis hipotecaris també va assolir la xifra rècord de 0.54% i el delinquency rate (impagats) fins al 4.95% (en el cas de les hipoteques subprime es del 13.33%)¹¹.

També cal estudiar la figura dels "brokers hipotecaris" que està guanyant importància a Espanya als últims dos anys. Aquests intermediaris entre les entitats financeres i els clients que troben dificultats als canals tradicionals, als quals els hi ofereixen fórmules de finançament mitjançant la reunificació de deutes, han proliferat considerablement, cosa que posa de manifest el creixent desig d'endeutament de les famílies espanyoles amb responsabilitats financeres respecte a tercers que superen el 120% de la seva renda disponible, segons l'últim informe de Conjuntura del Banc d'Espanya. Aquesta es una situació que podria desembocar en els mateixos problemes que estan sofrint als Estats Units degut a la concentració de deutes garantits per actius il·líquids com

¹⁰ www.euribor.com

¹¹ www.expansion.com

immobles. A més, també cal remarcar dos aspectes recents de la conjuntura econòmica nord-americana i espanyola: comparteixen un passat recent de bonança, i s'enfronten a un futur incert.

Diferències entre els mercats financers:

Començarem fent referència al funcionament de les concessions dels préstecs hipotecaris als Estats Units. Allà cada individu té una qualificació social, segons l'historial econòmic, de compravenda, de propietari d'immobles, si ets o no morós, reincident, separat, edat, etc... Llavors et classifiquen del 1 al 10 i segons aquesta classificació et donen una quantitat màxima de diners. Suposem que tenim una qualificació del 6, i demanem una hipoteca a un banc oficial de 100.000\$ al 3%. Encara que el que nosaltres realment necessitem sigui 175.000\$, el banc oficial no ens ho donarà. Solució: Ens anem a les empreses privades (que en teoria no son bancs) i els hi demanem els 175.000\$ i te'ls donen, però al 6% d'interès. Aquí es entra el problema de no tenir un control de riscos eficient. Aquestes empreses juguen amb el fet de que, si tot va bé, el préstec que ells fan els hi donarà un 6% de benefici, mentre que en el pitjor dels casos, si el prestatari no pot pagar per causa de pujada de tipus..., l'empresa es quedarà amb les propietats del client per un cost molt baix i més tard podran subhastar-les.

Per tant, la diferència més important referent al *modus operandi* de les empreses espanyoles es el control de riscos. Als EEUU no hi ha gaire bé cap tipus de control o anàlisi personalitzat del client abans de concedir-li un préstec. Aquesta absència de control desemboca moltes vegades en impagats i aquestos últims propicien la crisi que pateixen. A Espanya sí que s'elaboren controls de riscos per tal d'evitar aquests possibles problemes amb els clients, i no només s'estableixen qualificacions que fixen preus màxims de préstecs sinó que, a més a més, si figures en llistes de morositat es impossible que se't concedeixi un préstec sense abans haver pal·liat el deute existent. També s'ha de fer referència a que les empreses americanes basaven les seves concessions de crèdits en la pujada de preus de la vivenda, la qual cosa justificava que tot i que els propietaris no poguessin pagar la hipoteca, sempre podien vendre el pis a un preu major del preu de compra, d'aquesta forma el banc mai no arriscava res. Ara, amb la baixada imminent del preus de la vivenda, les coses canvien.

Tot i que el control de riscos a Espanya es el principal instrument de que disposem per tal de fer front als problemes de morositat, en els darrers mesos els anuncis de crèdits exprés han inundat les vivendes de quasi tots els espanyols. Aquest sector del mercat financer sí que el podríem titllar de preocupant pel que fa al risc assumit en cadascuna de les operacions. Diners que es donen sense cap informació referent al prestatari, amb interessos elevadíssims i garanties mínimes de devolució del crèdit. Aquest tipus de producte financer juntament amb els crèdits hipotecaris d'alt risc (subprime) guanyaran pes a Espanya en els pròxims anys paral·lelament al creixement d'aquells sectors de població que no podran complir amb els criteris de risc tradicionals de les entitats financeres a causa de, entre d'altres qüestions, l'increment progressiu dels tipus d'interès.

No obstant, també s'espera un augment dels intermediaris al mercat hipotecari que ja compten amb el 70% de clients de risc de la totalitat de la seva cartera de clients. A més, en aquest procés de toma de protagonisme dels canals indirectes en detriment de les sucursals bancàries tradicionals, destacaran també les subrogacions¹².

La situació d'aquests sectors de major risc es deu a una progressiva pujada dels tipus d'interès, que ja es situa en el 4% i que podria assolir el 4.5% al final del 2007, i a la pujada dels preus de la vivenda. Amb aquestes condicions, molts clients poden quedar en "zones grises" en termes financers, amb lo qual se'ls hi negarà una hipoteca segons els criteris de risc tradicionals de les entitats financeres.

Per tal de que les hipoteques subprime creixin sense donar masses incidències, cal que les entitats financeres desenvolupin els models necessaris per atendre als clients sense assumir excessius riscos. A més, els intermediaris tindran un paper rellevant adquirint garanties addicionals per als bancs i les caixes.

Cal tenir en compte també que les previsions de que l'euribor tanqués a finals d'aquest any al voltant de 4.5, sembla que no es compliran i que estarà més a prop del 5 que del previst. D'aquesta forma, la pujada de tipus ofegarà encara més a totes les famílies endeutades. Haurem d'esperar un temps per tal de poder valorar els efectes reals de l'imminent pujada de tipus a curt termini.

¹² Aquesta es la previsió que es desprèn de l'estudi "Distribució Hipotecaria Europea" elaborat per la consultoria de serveis financers Oliver Wyman en col·laboració amb Fortis i l'Associació Europea de Gestió Financera i Marketing

RESUM

1. Analitzem tres factors d'influència sobre el consum familiar:

a) L'evolució dels tipus d'interès ha estat una de les causes que ha repercutit sobre el volum de crèdits i préstecs a Espanya. Hem observat que del 1990 a 2005 ha baixat i per tant el mercat financer s'amplia. A partir del 2005 amb l'aparició de noves pujades dels tipus, moltes famílies pateixen els problemes per complir els terminis dels préstecs i hipoteques.

b) Una altra possible causa del creixent endeutament és la teoria de la renda permanent que explica la tendència consumista present a la societat.

c) Un cop analitzades quines han estat les possibles causes del creixent endeutament, ens hem volgut dedicar a analitzar en què ha estat destinat el consum i endeutament. Per fer-ho ens hem fixat en l'IPC que ens desglossa la despesa familiar, i si bé no sabem si els individus s'han endeutat per adquirir aquests productes, sabem quin tant per cent de la despesa familiar es destina a cada gamma.

2. Una de les principals conseqüències de la combinació dels factors explicats és l'objecte principal del nostre treball, l'aparició de les empreses de refinançament. Aquestes es creen per posar-se al servei dels consumidors que estan excessivament endeutats i no poden fer front a totes les quotes de tots els seus deutes. Aquestes empreses es caracteritzen per uns alts tipus d'interès i un augment del període d'amortització, però una disminució de la quota mensual. Sovint s'han trobat empreses d'aquest tipus que fan publicitat enganyosa i ja existeixen veus que demanen la regularització del sector.

3. A continuació analitzem la situació als EEUU que ja han passat per això, o per un conjunt de circumstàncies molt semblants. Al igual que les empreses de refinançament, les hipoteques subprime sorgeixen com a resposta a les necessitats d'accés a nova vivenda dels sectors econòmics més desfavorits de la població. Els inicis d'aquest producte financer al mercat van ser espectaculars, va tenir una gran acceptació entre els prestataris a la vegada que presentava grans marges de rendibilitat pels inversors. Però, al voltant del 2006 el boom de les hipoteques subprime va esdevenir en un problema degut als impagats. Al Gener del 2006, 30 empreses del sector tanquen o es declaren en suspensió de pagaments. A partir d'aquest moment es comença a escampar el temor d'un possible contagi de la crisi subprime a tot el sector financer, no només del panorama nacional, sinó també internacional. En aquest punt sorgeixen dos tipus de visions respecte la davallada de les subprime: els que pensen que només es tracta d'un petit *shock* dintre del sector financer i els que pensen que es tracta d'una crisi important i imminent a l'escena econòmica nord-americana. Per tal d'avaluar el contagi potencial de la crisi dels EEUU a Espanya, ens fixem en les similituds i diferències entre ambdós mercats. La principal semblança es la concentració de deutes garantits per actius il·líquids. Per contra, la diferència clau entre els mercats financers dels dos països es el control de riscos. A Espanya s'elabora un seguiment acurat del perfil

dels clients que minimitza el risc dels impagats. Això juntament amb l'avantatge de veure la crisi en un país veí abans que al nostre propi, són les principals eines de les que disposa Espanya per tal d'evitar una davallada del sistema financer com el que es viu als EEUU.

CONCLUSIONS

La primera conclusió que podem extreure, és que una de les causes del creixent endeutament pot haver estat la baixada del tipus d'interès durant el període 1990-2005. D'altra banda, una altra explicació o causa del creixent endeutament familiar és la teoria consumista sobre la renda disponible que afegim al treball. Arrel d'aquest fenomen, la pujada dels tipus d'interès a partir de l'any 2005 i la impossibilitat de fer front als pagaments de les famílies, apareixen les empreses de refinançament, encarregades de cobrir aquest nou buit en el mercat financer.

Podem concloure que el mercat financer espanyol, ara per ara, no corre excessiu risc de crisi imminent degut a les diferències en el *modus operandi* de les entitats financeres espanyoles, principalment el control de riscos fan pensar que la crisi de les subprime nord-americana no té cabuda al panorama espanyol. És cert que s'ha començat a notar preocupació entre els diferents sectors financers nacionals, fins i tot a la borsa, però amb les dades a la mà podríem arribar a aventurar que no és més que l'efecte dòmino en el sector bancari europeu de la situació americana. A més l'actual nivell de morositat en el sector hipotecari espanyol no fa pensar que s'arribarà a les conseqüències que va patir E.E.U.U.

Ara bé, tot i l'opinió dels més optimistes partidaris de la teoria de que la crisi està superada gràcies a l'experiència adquirida pels mercats financers en diversificar riscos, d'aquí en endavant l'índex de morositat es convertirà en consulta obligada per als analistes ja que la seva evolució no només pot afectar al sector immobiliari sinó al conjunt de l'economia.

BIBLIOGRAFIA

www.ine.es

www.google.es

www.eleconomista.es

www.webalalza.com

www.laexpansion.com

www.lacaixa.es

www.bbva.es

www.expansion.com

[http://www.maxcreditos.com/;](http://www.maxcreditos.com/)

<http://freedomfinance.es/paginas/rprestamos.html>

<http://www.credirecto.com/es/calculoahorro/>

<http://www.agencianegociadora.com/>

<http://www.finanfacil.com/>

www.elconfidencial.com

www.cotizalia.com

www.cincodias.com

www.wallstreet-inversiones.com

L'estudi de Pablo Martín Aceña Universidad de Alcalá y María Ángeles Pons Universitat de Valencia

ANNEX

ENTREVISTA A AL SENYOR D. JUAN VICENTE SAMPEDRO CORTÉS

Com sorgeixen i en què consisteixen les empreses de refinançament?

“Sorgeixen a finals de 2003 coincidint amb el boom immobiliari i amb el increment desmesurat del consum familiar.

Fou aleshores quan es va fer latent l'important canvi en la mentalitat de les persones. Actualment ha desaparegut la capacitat d'estalvi i cada cop més, els consumidors es regeixen pel principi de satisfer desitjos i no necessitats.

Són mediadors financers y bancaris (brokers) que intercedeixen entre el proveïdor financer (banca,...) y el client final.

Aquest tipus d'empreses són creades com a conseqüència de la necessitat de les pròpies entitats financeres de col·locar determinats productes amb una major rapidesa per arribar als nombres estipulats, juntament amb la necessitat dels clients amb problemes financers. Aquests últims són persones que temen acudir a reajustar qualsevol tipus d'operació financera (canvis de domicili, reajustar pagaments, dates...). Els clients es senten amb posició d'inferioritat quan negocien amb la banca, mentre que els brokers ho fan des d'una posició d'igualtat. Els mediadors financers tenen la capacitat de diversificar les negociacions en diferents bancs per a obtenir la més beneficiosa de les possibles negociacions.

El que fan els brokers ara, ho han fet de diferent manera les immobiliàries tota la vida; encara que només amb temes hipotecaris. Van començar fent només agrupacions de préstecs hipotecaris. Ara s'han adaptat a les noves necessitats del mercat i són els mateixos bancs els que envien possibles clients als brokers.

Això és així perquè, en certes situacions, com en casos de morositat, el client no pot acudir a un banc, perquè és conscient que li denegaran les seves peticions; però sap que si és un broker qui acudeix a l'entitat financera a negociar el seu cas, difícilment no li acceptaran l'operació.

Tipus de negociació:

- *Rebaixes de deutes*
- *Quites: Rebaixes de clàusules concretes del deute.*
- *Demores*
- *Dates*
- *Canvis de domiciliació.*
- *Rebaixes del tipus d'interès”*

Quin és el grau de rendibilitat de l'empresa?

“A dia d'avui, amb el panorama econòmic espanyol actual, podem afirmar amb tota certesa, que les empreses dedicades al finançament, esdevenen molt rendibles.

Així doncs, en un empresa petita, com el cas de la que ens ocupa, les despeses són ben poques, on cotxe, telèfon i publicitat són les despeses de manteniment més importants.

D'altra banda les comissions que es cobren als client són molt elevades, amb les que n'hi ha més que suficient per afrontar les despeses sense problemes. “

Quin és el perfil dels clients?

“Generalment, els clients que acudeixen a aquest tipus d'empreses, són persones de perfil mitjà-baix; tant cultural com social. No obstant, no necessàriament tenen perquè tenir un perfil econòmic baix, senzillament es pot tractar de persones que no saben administrar-se o no tenen cap tipus de coneixement econòmic.

Cal destacar que els immigrants suposen una font de clients molt important per a les empreses de refinançament. És per aquesta raó que es considera un requisit indispensable, a l'hora de concedir un préstec, que el client compti amb un any de vida laboral al país com a mínim.

Existeixen dos tipus de clients:

- *De consum ràpid: Persones que normalment no estan gaire angoixades però que volen un refinançament el més ràpidament possible. Truquen a diverses empreses d'aquest tipus i la que els hi ofereix una solució immediata, encara que no sigui la òptima, és amb la que treballaran.*
- *Clients angoixats de debò: Persones que acudeixen amb ordres d'embargament, problemes d'impagats, retards...”*

Quin és el funcionament intern i condicions d'una operació?

“Els bancs, a l'hora d'acceptar una operació de refinançament, es mouen per criteris de productivitat. També es guien per la quantitat de productes d'un mateix tipus que han col·locat en aquell cicle econòmic. Si fan curt en algun d'aquests productes, la flexibilitat envers les condicions del mateix, és major. En aquest cas són els propis proveïdors financers qui es posen en contacte amb els brokers per tal de facilitar la sortida dels productes necessaris.

Procés d'una operació de refinançament:

Abans de fer una oferta per al refinançament d'un client, a aquest se li fa un estudi a fons i s'elabora un control de riscos basat en diferents ràtios que es centrarien en:

- *Estabilitat laboral: estudi de la vida laboral, estabilitat en la empresa*
- *Estabilitat familiar: situació familiar, tant en l'àmbit personal com en el laboral*

- *Nivell d'ingressos: estudi de les últimes nòmines del client i la seva composició*
- *Historial econòmic: recerca de morositat, si és que n'hi ha, del client.*
- *Historial professional: freqüència amb la que es canvia de treball, treballs duts a terme...*

Un cop estudiades aquestes ràtios, i vist que l'operació amb el client és viable, l'empresa prossegueix amb els següents passos

- 5- *Anàlisis de la situació financera del client. Consultar que no es trobi en el Registre d'Acceptacions Impagades (RAI) . Si el client figura en aquest registre es duran a terme els pagaments necessaris per treure'l, i si d'altra banda, els brokers tenen constància de que està a punt d'entrar-hi, deixar enllestits tots els pagaments per la facilitar tots els tràmits.*
- 6- *Préstec amb capital privat per tal de pal·liar els deutes acumulats fins a la data (més endavant comentarem els tipus d'interès i les condicions d'aquests préstecs). Aquest capital rebut serà inclòs posteriorment a l'operació de refinançament.*
- 7- *Presentar a una entitat financera l'operació amb tots els rebuts pagats al dia i esperar la seva aprovació.*
- 8- *Dur a terme el refinançament (més barat, doncs ara no existeixen pagaments retardats ni endeutament).*

Pel que fa al préstec amb capital privat, les condicions d'aquest varien en funció de si es tracta de préstecs per a hipoteques o bé, si d'altra banda, són per a consum:

- *Préstecs hipotecaris: El ràtio d'endeutament (pagaments fixos partit per salari) ha de ser inferior al 40%. Per conèixer quin és el nivell d'endeutament d'una persona, els brokers consulten el CIRBE (Central d'Informació de Riscos del Banc d'Espanya) on es troben registrats tots els deutes superiors a 3000 €, i on si hi figures, et denegaran el préstec amb tota seguretat.*
- *Préstecs de consum: No tenen en compte el ràtio d'endeutament, ja que són préstecs curts a curt termini. (en molts casos són crèdits). En el cas de que siguin a llarg termini, consulten l'absència d'incidències, morositat... És a dir, es consulta l'ASNEF (Associació Nacional d'Entitats Financeres) i que el rati d'endeutament del client no sigui superior al 80%. En aquests casos els tipus d'interès oscil·len a prop del 30%.*

Generalment en una operació sense incidències s'hi aplica un tipus d'interès del 5% i en casos on existeix cert grau de morositat, el tipus d'interès pot incrementar-se fins al 11.5%.

El problema pot sorgir quan la vivenda no té el suficient valor per fer front a tots els pagaments. Aquests casos es donen quan la taxació és superior al valor real de l'immoble. És aleshores quan s'està pagant una hipoteca per un valor superior al que realment val.

Aquest fet acostuma a donar-se quan les persones aprofiten la hipoteca per introduir-hi la compra d'un cotxe o altres béns cars i fins i tot el pagament d'unes vacances.

Les empreses que donen crèdits exprés (com serien les que s'anuncien als matins i a altes hores de la matinada a la televisió) no consulten el rai-asnef; només consulten que el client hagi cobrat durant el darrer any el salari mínim interprofessional, de forma que existeixi una garantia de possibilitat d'embarament si s'escau.

Els bancs que assumeixen les operacions exigeixen que el client quedi net. Així doncs, el client s'ha de comprometre a que els diners prestats (préstec de capital privat) vagin destinats a afrontar tots els seus deutes pendents i per aquesta mateixa raó s'exigeix la signatura d'un contracte.

Al manipular-se dades personals dels clients es molt important tenir en compte la Llei Orgànica de protecció de dades personals.

En tots els casos, l'empresa firma un contracte amb el client.

No sempre els bancs estan disposats a assumir aquestes operacions. Existeixen casos en que els bancs, generalment els petits o de poc nivell, no accedeixen a refinançar certes operacions, ja que tenen marges de negociació molt inferiors a altres bancs de més renom.”

Quins productes són els més demandats; els préstecs de consum o bé les hipoteques?

“En aquests moments el consum, és a dir; els préstecs. Fins fa uns mesos enrere les hipoteques”

Quina és l'evolució fins a l'actualitat?

“L'evolució fins al moment ha estat alcista i el seu punt àlgid es va situar a finals de 2006.

La situació actual és d'estabilitat encara que es preveu una davallada imminent.

El que està passant és que les tassacions que es feien anys enrere cobrien molt més que únicament el valor de l'immoble. La gent aprofitava i feia passar a la hipoteca, el cotxe, els papers, vacances...tot el que pogués i més.

Aquest fet dificulta la venda, a dia d'avui, dels immobles, doncs s'està intentant vendre a preus que els pisos no valen; sinó a preus que valen el pis, el cotxe, els papers i les vacances del darrer propietari. Un possible explicació a aquesta situació seria l'existència d'un mercat negre, l'especulació i la corrupció.

A més, això s'uneix a la devallada del mercat immobiliari que va patir el seu boom fa dos anys arribant al seu punt àlgid. Per tant a partir de llavors, només podem esperar que la bombolla es vagi desinflant. Els bancs i les caixes no podran mantenir les seves taxes de creixement, cosa que ens afectarà en gran mesura.

Finalment no hem d'oblidar que la pujada dels tipus d'interès beneficia les entitats de crèdit, però desincentiva futurs contractadors d'hipoteques”

Quines creu que són les causes de la desacceleració en el creixement del mercat financer?

“La causa principal és el descens de la pressió compradora dels immigrants. De la mateixa forma que l’augment va venir provocat, també, per la pressió compradora dels immigrants que compraven qualsevol cosa a qualsevol preu. Ara necessiten préstecs per posar-se al dia en els retards dels pagaments. Aleshores, arribat el punt en que aquests immigrants estan saturats de préstecs, ja no compraran més pisos, cotxes... fet que esdevindrà en l’actual estancament de l’activitat.”

Quines creu que són les previsions de futur respecte el tipus d’interès?

“Últimament, s’està parlant bastant de l’aturada del creixement del tipus d’interès, en un període de temps no molt llunyà, però els experts preveuen que encara trigarà un temps a arribar. És a dir, de moment es sostindrà la situació de creixement del tipus d’interès, tot i que serà cada cop més lleuger.

Considerem important tenir en compte que no s’utilitza el tipus d’interès fix sinó el variable. Els casos que hi pugui haver amb tipus d’interès fix és amb capital estranger.

El tipus d’interès variable permet iniciar una operació amb un tipus d’interès baix i incrementar-lo posteriorment, ja que les revisions acostumen a anar molt a l’alça. Això s’acostuma a fer amb els clients que tenen retards en els seus pagaments.”

Una operació de refinançament representa un augment de les quotes o dels anys de vida del préstec?

“Depèn del cada cas. Per exemple, en un cas en que el client té tots els pagaments al dia, mantenint el mateix tipus d’interès que estava pagant al banc, l’operació suposaria un increment de la quantitat del crèdit original i dels anys de vida del crèdit.

En canvi, si el client va retardat en els seus pagaments i se li fa un refinançament, es veuran incrementats tots els components del crèdit; és a dir, quantitat total de l’import de la hipoteca, quantitat de dinars en concepte d’interessos i quantitat d’anys de la vida del crèdit. Això passa perquè que és difícil negociar en aquests casos i les penalitzacions per retard en el pagament (p.ex.) són força elevades.

Actualment hi ha clients pagant hipoteca al 5-20%.”

Finalment, es pot preveure alguna mena de similitud amb les subprimes dels EUA?

“Primerament hem de distingir entre préstec hipotecari subprime dels préstecs hipotecaris convencionals.

Els préstecs hipotecaris subprime ofereixen als prestataris amb baixos ingressos o amb un rècord deficient de crèdit, accés a finançament per a la llar.

Els préstecs hipotecaris subprime es classifiquen com a préstec “B”, “C”, o “D” i comunament tenen altíssimes taxes d’interès i quotes. Les condicions de pagament sovint deixen al prestatari amb un enorme pagament final que s’ha de pagar per complet per satisfer el deute.

D’altra banda, els préstecs hipotecaris convencionals tenen les taxes d’interès i quotes més baixes. Els préstecs hipotecaris convencionals són coneguts també amb la classificació de préstecs “A” i generalment no requereixen un pagament final enorme.

Tornant al nostre país, Espanya, podem suposar que algun dia arribarà l’hora de tancar les empreses de refinançament?

“Com ja he dit, des de fa un any es preveu que es produirà un estancament fort seguit d’una baixada progressiva i llarga de l’activitat. No obstant, aquest estancament no esdevindrà de cap forma en un crack.

De fet, l’estancament ja es ve notant des de l’octubre de 2006. Segurament el descens continuï durant un any a la vista del que hi ha.

Aquestes serien les previsions a curt termini; a llarg termini no ens podem arriscar a fer cap tipus de predicció, només ens queda esperar i anar en compte.”