

# Hipoteca't com pugues!

**N**o cal escalfar-se massa el cap. Avui si algú vol aconseguir la propietat d'una vivenda, quasi obligatòriament ha de recórrer a la fórmula del crèdit hipotecari mitjançant una entitat financera, caixa o banc. Aquesta, almenys, és l'única alternativa possible per a més del 90% dels compradors d'immobles, segons les últimes estadístiques oficials.

Dit això, no és gens estrany que des de fa més de mig any s'haja declarat una nova guerra entre les entitats per atraure's els clients que busquen un crèdit d'aquest tipus o els que ja en tenen un concedit però estan disposats a canviar-lo per un altre que siga "més avantatjós" segons els nivells dels tipus d'interès, pedra de toc d'aquesta nova aventura bèl·lica financera.

Vora els 13 bilions de pessetes estan ara mateix dins del gran cabàs espanyol de l'actiu financer (inversions de bancs i caixes), un negoci pròsper i a llarg termini que, entre altres coses, assegura la fidelitat dels titulars durant més de deu anys de mitjana. És un temps suficient per establir lligams forts i durables entre hipotecari i hipotecat. En aquest punt precisament, Joan Zurita, responsable de l'àrea creditícia en Bancaixa, veu el quid de tota aquesta

**Si de cas un cant de sirenes ens ha seduït per canviar d'hipoteca, cal tancar ben bé l'orella. "Ara no és el temps apropiat, millor esperar a la reforma anunciada", diuen els experts en aquests temes.**

qüestió. "Els crèdits hipotecaris són ara motiu de disputa entre bancs i caixes perquè es tracta d'un dels productes financers que més fidelitat crea en el client -diu l'expert valencià-, i això afavoreix a la llarga el negoci financer per rons lògiques. Com més temps dure el compromís financer, més possibilitats hi ha de vendre més serveis complementaris al titular de la hipoteca."

En la cronologia d'aquesta tercera "guerra bancària" (la primera va ser la dels "supercomptes i la segona la de les "superllibretes") també ha estat com en les precedents el mateix Banco de Santander el que ha pres la iniciativa d'obrir les hostilitats. A finals d'abril passat, l'entitat de la família Botín va anunciar una rebaixa important dels tipus d'interès fins arribar a oferir un 11,5% nominal, molt per sota dels preus mitjans del mercat, que aleshores se situaven vora el 14%. El primer colp sorpresa del Santander no va durar massa temps. Pocs dies després, Argentaria, el grup financer públic, es posava a to i rebaixava els tipus encara més, fins l'11,39. A partir d'aquest punt d'inflexió tot semblava permès. Ara mateix, les espases estan mes altes encara, i les ofertes s'han situat en aquests moments entre el 10% i el 9% (per als titulars de menys de 30 anys és

RAFA GIL



**Un bon negoci.** Vora els 13 bilions de pessetes estan ara mateix invertits en el sector hipotecari.

### Com refinançar el seu crèdit hipotecari i no perdre-hi diners

Fórmula hipotecària: Capital, 10 milions. Termini, 12 anys. Interès, 15,43% TAE

Decisió de cancel·lació	Capital pendent	Quota / mes	Total a pagar	Despeses de cancel·lació (registre, canvi notaria)	Capital pendent + despeses (el que ha de finançar el nou banc)
Tres anys	8.829.241	146.474 (durant 9 anys)	15.819.192	435.000	9.264.241
Sis anys	7.028.611	146.474 (durant 6 anys)	10.546.128	435.000	7.463.611
Nou anys	4.259.250	146.474 (durant 3 anys)	5.273.064	435.000	4.694.250

Canvi d'entitat financera i de fórmula hipotecària

Termini, 12 anys. Interès, 12,12% TAE

	Quota / mes	Total a pagar	Pèrdues
Tres anys	118.890 (durant 12 anys)	17.120.160	-1.300.968
Sis anys	95.782 (durant 12 anys)	13.792.608	-3.246.480
Nou anys	60.242 (durant 12 anys)	8.674.848	-3.401.748

Atenció! Pèrdues importants

+ comissió de cancel·lació (2,5%)

Es respecta el termini que falta del préstec. Interès, 12,12% TAE

	Quota / mes	Total a pagar	Estalvi
Tres anys	138.071 (durant 9 anys)	14.911.668	+907.524
Sis anys	143.982 (durant 6 anys)	10.366.704	+179.424
Nou anys	154.798 (durant 3 anys)	5.572.728	-299.664 (pèrdues)

Bon canvi per estalviar diners

+ comissió de cancel·lació (2,5%)

del 7%), i la tendència continua a la baixa.

Ara bé, això no significa, segons explica l'expert financer Joan Zurita, "que obligatòriament s'haja de pensar a canviar d'entitat hipotecària perquè una altra proposta interessos més baixos. Després poden venir sorpreses irreparables". Cal, per descomptat, estudiar ben bé les comissions de cancel·lació de l'antiga hipoteca i les comissions d'obertura de la nova; les despeses notariales i d'altres. Però, sobretot, és precís negociar amb la nova entitat l'opció de respectar el temps d'amortització anterior durant el qual s'han anat pagant mensualitats. És a dir, no començar amb la nova hipoteca des d'un principi, que és on per regla general es perden diners (vegeu-ne requadre). Aquestes recomanacions les fa la Unió de Consumidors Espanyols al País Valencià (UCE), que demostra, amb paper i llapis a la mà, que "la cancel·lació d'una hipoteca pot costar fins les 200.000 pessetes i l'obertura d'una nova vora les 400.000 pessetes". Així doncs, un total de 600.000 pessetes...

**Paciència, que ve la reforma.** El poder legislatiu, per iniciativa d'alguns grups parlamentaris encapçalats per Izquierda Unida, ha presentat fa poc un grapat de propostes per posar ordre en "l'anàrquic mercat hipotecari", segons el qualifiquen experts financers consultats per aquesta revista. Arran d'aquestes accions parlamentàries, el Govern espanyol sembla disposat a intervenir pel camí legislatiu per abaratir el preu de les hipoteques, més encara del que ho fan les regles de la competència. Els possibles canvis s'interpreten com una mesura de

pressió perquè els bancs i caixes redueixen més i més ràpidament els tipus d'interès fins a posar-los als nivells reals vigents en el mercat europeu. En aquest sentit, Pere Solbes, ministre d'Economia, ha ordenat un estudi urgent sobre les possibilitats immediates d'abaratir d'una vegada el preu de les comissions de cancel·lació i d'obertura. Tot això, és clar, amb l'acord dels agents implicats.

De primer, les normes que poden entrar en vigor a l'inici de l'any que ve posaran en un mateix paquet les despeses de cancel·lació i d'obertura pel que fa als tràmits notariales. A més es preveu una simplificació del procés, resumida en una major confiança a l'hora de determinar les condicions. Una de les novetats que més poden afectar la situació actual d'estancament seria l'anunciada revisió periòdica dels crèdits segons la qual els bancs i les caixes s'haurien de basar obligatòriament en uns indicadors determinats i, sobretot, homogenis. No està descartat del tot donar certa autoritat a les autonomies per fixar els índexs de referència o regular-los per àrees geogràfiques més àmplies, "com podria ser l'hipotètic cas dels Països Catalans", segons indica un portaveu d'una caixa catalana.

A l'inici d'aquest mes de novembre va quedar ben clar que aquest tipus de reforma pot ser molt beneficiós per als titulars d'hipoteques. El diari barceloní *El Periódico* afirmava que "més de dos milions de famílies poden estalviar-se vora les 300.000 pessetes de mitjana si es compleixen tots els compromisos de reforma anunciats". Els beneficis poden tenir resultats insospitats. En aquests moments en què el consum de les economies domèstiques va disminuint a causa de la crisi, l'estalvi hipotecari (al voltant dels 400.000 milions de pessetes globals en tot l'estat) representaria una ajuda "caiguda del cel" per a la desitjada recuperació econòmica.

Els aspectes positius, però, no s'acabarien aquí. La Hisenda pública, segons comenten experts fiscals, també eixiria guanyant amb aquestes mesures, perquè en l'IRPF les despeses per interessos dels capitals aliens invertits en la compra i inclús en la reforma de vivendes es reduirien en la mateixa quantitat que l'estalvi hipotecari. El mecanisme en qüestió generaria uns 60.000 milions de recaptació complementaris. Un regal inesperat per al monstruós dèficit públic, el forat més negre de l'economia espanyola.

Els centres de defensa dels consumidors, malgrat tota aquesta eufòria hipotecària, continuen aconsellant de no perdre els nervis a l'hora de canviar d'hipoteca o de signar-ne una per primera vegada. "Esperar fins al final d'any ens sembla una actitud convenient -diu un representant dels consumidors de serveis bancaris al País Valencià- per veure què decideix finalment el Govern quant a la futura legislació sobre hipoteques".

**Ignasi Pellicer**