

Milers de pisos atrapats en l'actiu de les entitats financeres, milers de persones disposades a comprar un habitatge i milers de propietaris que volen vendre el seu immoble per necessitat o perquè aspiren a comprar-ne un de millor. Sobre el paper, hi ha les condicions necessàries per a la reactivació del sector del totxo, però a la pràctica falla una peça de l'engranatge: ni les caixes ni els bancs no concedeixen prou hipoteques. L'agost passat, a Catalunya es van signar 7.099 hipoteques, 4.797 al País Valencià i 1.489 a les Illes Balears, un 42% menys que el mateix mes del 2010. Aleshores, les caixes d'estalvis havien rebut la primera injecció de líquid del FROB amb l'objectiu de reactivar el crèdit a particulars i empreses.

Divuit nos, un sol sí. Quan, tot just fa un any, en David i la Núria van decidir de començar a buscar un pis més espaiós, no s'imaginaven pas que el camí fóra ple de rocs. Eren conscients que les condicions per a obtenir una hipoteca ja no serien les que en David té en la seva hipoteca actual —quan les entitats dissenyaven un camí de roses per a qualsevol client que volgués comprar un pis, ni que el preu fos desorbitat—, però tampoc no s'esperaven el viacrucis que han viscut. Buscaven un pis amb traster i pàrquing a Barcelona, per un import màxim de 300.000 euros. I, al cap de mesos, el van trobar. Calia tancar aviat l'operació, perquè el pis tenia molts pretendents. “Hi ha molta gent que busca pis i que vol hipotecar-se, molta més que no semblava. Ho hem vist visitant pisos de particulars i d'immobiliàries, tenen molta feina en aquest sentit. Però, després, l'entitat financera no et dóna la hipoteca i el comprador s'ha de fer enre-re”, explica en David. “Vam patir molt, sortíem de les oficines bancàries amb un no per resposta i els dies passaven. Qualsevol altre que aconseguís la hipoteca es quedaria el pis”, afegix la Núria. Finalment, després d'un periple per dinou caixes i bancs, va arribar el sí. Va ser la basca Kutxa, que encara conserva la forma jurídica de caixa i que ocupa el primer lloc en les ràtios de solvència de les entitats financeres.

“La Kutxa ens ha tractat molt bé des del primer moment, sense trampes ni enganys, sense clàusules abusives i amb totes les xifres sobre la taula. No ens

En David i la Núria han recorregut dinou entitats financeres per a aconseguir una hipoteca de 224.000 euros. Amb 90.000 euros a la butxaca, només la basca Kutxa els l'ha concedida. Interessos estrambòtics, clàusules abusives i, sobretot, molt de temps perdut.

Viacrucis per bancs i caixes

demanen assegurança de vida ni assegurança de desocupació, tampoc no tenim un mínim [la majoria d'entitats marquen un mínim a pagar, encara que l'euríbor sigui més baix, un fet que resta pendent de sentència ferma per a ser il·legal], només vinculacions bàsiques com la nòmina, les targetes de crèdit i els rebuts de casa. Ens fan un euríbor +0,95%”, detalla el David, mentre repassa la paperassa de la resta d'entitats financeres que encara conserva. Perquè n'hi ha un tip, de xifres, condicions i peròs, que els han donat les caixes i bancs per a arribar a la resposta final: no. Un no directe o un no perquè les condicions eren del tot abusives.

La llista és llarga: “la Caixa”, Banc Santander, Ing Direct, Barclays, Banc Sabadell, BBK, Deutsche Bank, CAN, CAM, Banco Popular, Unnim, Cai-



JORDI PLAY

La Kutxa ha concedit la hipoteca de 224.000

xa Penedès, BBVA, CatalunyaCaixa, Bankia, Ibercaja i Bankinter. I encara és més llarga la llista de “barbaritats” que aquesta parella ha escoltat en el seu periple per les oficines bancàries de Barcelona.

“Personalment, em sentia com un empestat quan entrava en una oficina i preguntava per les condicions d'una hipoteca. D'entrada, parteixen de la premissa que no reuneixes les condicions i que els fas perdre el temps”, assegura en David. En vista de les dificultats inicials, la parella ha anat variant l'estratègia. Si al setembre van començar a visitar oficines tots dos, després van repartir-se la feina i, finalment, veient que els feien perdre massa temps per a no res, van optar per entrar a les oficines i, a peu dret, sol·licitar les condicions bàsiques per a decidir si aquella entitat quedava



euros a 35 anys amb unes condicions raonables, sense clàusules abusives ni lligams excessius.

descartada o valia la pena de tornar-hi: “La clau és saber si et demanen el 30% del total, que inclou el 10% de la despesa d’escriptura i impostos i el 20% del valor total de la hipoteca. En el nostre cas, hem necessitat 90.000 euros en efectiu, dels quals gairebé 30.000 se’n van a impostos i escriptura”, relata la Núria. També cal interessar-se per si la hipoteca té un mínim –a la majoria d’entitats és del 3,5%– i quin és el diferencial que cal sumar a l’euríbor –a la majoria superen el 2%, mentre que la Kutxa els ha donat el 0,95%– i si hi ha més obligacions, com ara una assegurança de protecció de pagaments i l’assegurança de vida. Molts treballadors de les entitats ja saben de memòria aquestes condicions, i en pocs minuts els despatxaven donant-los un paper, sense gaire interès ni explicacions.

Uns bons clients. En David i la Núria han recorregut una vintena de caixes i bancs cercant algú que els volgués concedir una hipoteca de 224.000 euros. Una missió que fa sis anys hauria estat cosa de minuts, perquè qualsevol entitat financera hauria posat una catifa vermella a dos joves com ells: en David és analista de sistemes informàtics i la Núria és consultora informàtica, tenen un contracte fix i 90.000 euros disponibles per a satisfer les exigències del 20% del valor de la hipoteca i el 10% de despeses. Ara però, les entitats financeres amb què treballaven tots dos “no han mostrat ni el més mínim interès per a mantenir-nos com a clients”. I els han perdut, és clar.

Qui la diu més grossa? La parella ha comprovat que hi ha diverses

maneres de dir que no. La CAM, per exemple, ni tan sols va voler mirar-se els comptes. Com que no n’eren clients, els van dir que “la CAM no concedeix hipoteques”. Alguns altres, com ara CatalunyaCaixa, els oferien un 7,75% d’interès fix durant tota la vida de la hipoteca, una autèntica barbaritat que permet a l’entitat d’assegurar que continua oferint crèdit, encara que, com va confessar una treballadora a en David, “fa sis mesos que no hem signat ni una sola hipoteca”.

A la majoria de bancs, a més de reclamar els 90.000 euros inicials, les condicions eren prou abusives per a descartar-les des del primer moment. En algun cas, els van demanar una assegurança de desocupació que els obligava a pagar 4.000 euros anuals durant els quatre primers anys del crèdit.

Això mateix els ha passat a Caixa Penedès, Banca Cívica o “la Caixa”. El cas de Bancaixa, ara Bankia, també els va sobtar: “Bancaixa ens va donar opcions inicialment, ens van dir que s’estudiarien el nostre cas, però que havia de passar per la central. Després, tot eren excuses i problemes, però per a no dir-nos que no directament, ens van fer perdre molt de temps. Fins al punt que avui encara tenen la nostra documentació i no ens han dit res”, explica en David.

A la majoria d’entitats els van dir que el Banc d’Espanya els ha imposat unes restriccions a la concessió de crèdit que són inamovibles, de manera que si no es disposa d’aquest 30% no val la pena ni d’asseure’s a parlar-ne. A més a més, cada entitat, com més elevada sigui la seva taxa de morositat i els seus actius dubtosos, més restriccions imposa a la concessió d’un crèdit hipotecari, fins al punt que entitats com CatalunyaCaixa es desfan dels possibles hipotecats amb interessos astronòmics que durien a la ruïna qualsevol persona.

Per contra, el tracte amb Unnim va ser molt cordial. “L’empleada ens va dir que li sabia molt de greu no poder-nos ajudar, i que li feia vergonya d’oferir aquelles condicions, que ella sabia perfectament que eren abusives. Però en tot moment ens va informar correctament”, diu en David.

I això que, en el cas d’en David i la Núria, la hipoteca a 35 anys els comportarà una quota entre 900 i 1.000

euros mensuals. Curiosament, el nivell d'ingressos de la parella no ha estat un problema en cap entitat financera. I la quota no és pas gens desaforada, tenint en compte els imports que pagaven no fa ni sis anys famílies amb sous modestos per a pisos de 400.000 euros.

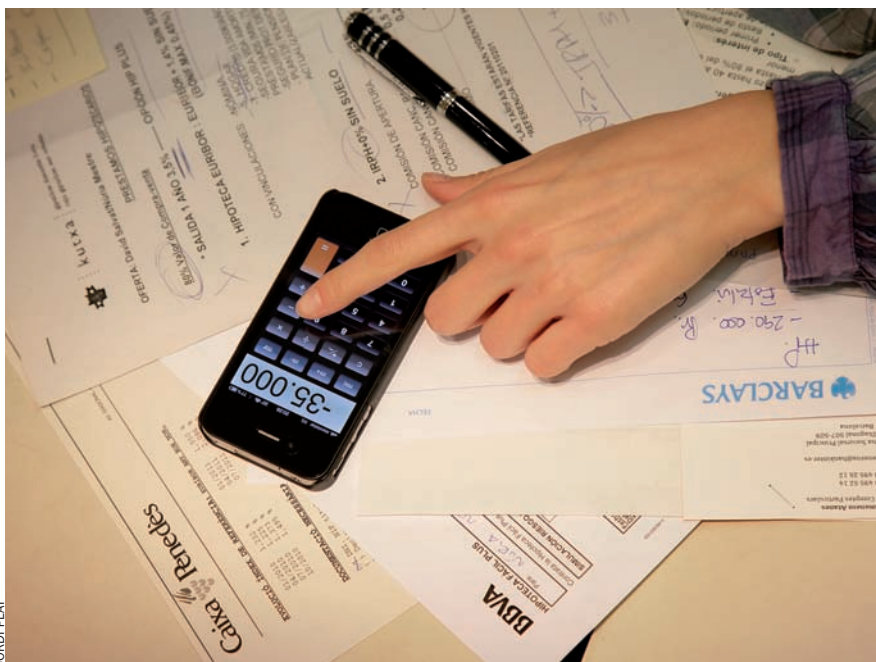
Des del setembre fins ara, en què la Kutxa els ha confirmat la concessió de la hipoteca, tots dos pensaven que no se'n sortirien. Fins al punt que van signar un contracte amb el propietari del pis que compren amb una clàusula per a retornar-los els diners de la reserva del pis en cas que cap entitat financera no els concedís la hipoteca. I, tenint en compte que el venedor no es troba tampoc en una posició de força, ho va acceptar, i fins i tot va acabar rebaixant el preu inicial de venda del pis, de 335.000 euros a 280.000. "En aquest moment, tant els venedors com els compradors ens trobem en una situació complicada: malgrat que volem fer l'operació i podem fer-la, l'escull de la confiança de bancs i caixes sembla infranquejable", apunta la Núria.

Si el pis és meu, parlem-ne. Bé, infranquejable sobretot si el pis a hipotecar no és un habitatge de l'entitat financera. Les entitats bancàries consultades arriben a oferir el 100% de la hipoteca sobre el preu de l'habitatge si és de la seva propietat, mentre que per a pisos particulars l'oferta no passa del 80%. Bancs i caixes tenen la urgent necessitat de capitalitzar-se i vendre l'elevat nombre de pisos que tenen en estoc, però, curiosament, en comptes d'abaijar els preus i adequar-los a la realitat del mercat i al seu valor, es valen de la situació d'avantatge com a prestadors i



JORDI PLAY

La parella va començar a buscar pis ara fa un any, i el setembre passat van emprendre la ruta de bancs i caixes. Malgrat tenir una feina fixa i estalvis, divuit entitats financeres els han rebutjats.



JORDI PLAY

Internet no és refugi d'hipoteques barates

A l'època daurada del totxo, tot just fa sis o set anys, la banca per internet va activar una política agressiva de captació de clients amb l'anomenat *fresh banking*, una mena de baix cost de la banca que oferia hipoteques en més bones condicions i amb requisits més laxos per als clients. Però fins i tot aquest segment ha hagut d'adaptar-se a les noves restriccions del Banc d'Espanya. S'han acabat les hipoteques barates, i és pràcticament impossible de trobar una bona oferta a la xarxa que no contingui una lletra petita abusiva. En David i la Núria ja van esporgar aquestes entitats i, finalment, van abandonar aquesta via per a sortir al carrer amb llapis i llibreta.

ofereixen exclusivament i només per als seus propis pisos bones condicions per a obtenir una hipoteca.

Els mateixos han comprovat com els oferien pisos en estoc i els feien veure que si en compraven un de la seva llista tot seria molt més fàcil: "Ens oferien el 100% de finançament, però el fet és que el preu del pis era per sobre del de mercat i ni de bon tros es podia comparar amb el nostre, que alhora era més barat", rebla la Núria.

Gemma Aguilera