

L'escalada dels tipus de intererés



FÒRUM • HABITATGE
BARCELONA

Text: Redacció Flash
Fotografies: Pablo Cubo

El tipus Euribor va assolir el passat mes de juliol el nivell més alt des de l'agost de 2002, situant-se en el 3,539% anual. Un problema que afecta a la majoria de propietaris d'hipoteques a Espanya, ja que aquest ha estat el tipus de referència principal utilitzat en els darrers anys en el moment de contractar-les.

I les previsions dels analistes financers indiquen que el tipus Euribor continuarà la tendència alcista durant aquest any 2006 i el proper 2007.

La resta de tipus principals de referència (IRPH o Mibor) també es veuran afectats igualment per la mateixa tendència alcista però la seva major estabilitat respecte a l'Euribor pot fer que a partir d'ara, les famílies i les mateixes entitats financeres tornin a recomanar i utilitzar en la majoria de contractacions d'hipoteques el tipus IRPH.

_protagonistes



Ramon Vico

"La gent continua comprant perquè la vivenda continua essent una bona inversió"

EMPRESA
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
SARRIA

Empresa:
SARRIA S.A.
Adreça:
Av. Diagonal, 692, 08035, Bcn.
Telèfon:
93 400 00 00



Emilio David Paños

"La gent comença a adonar-se que el mercat ja no és tan favorable"

EMPRESA
 VER PISOS
EMPRESA INMOBILIARIA

Empresa:
VER PISOS
Adreça:
C/IF 307, Bcn
Telèfon:
93 255 99 42



Cristina Serna

"La pujada dels tipus de intererés pot frenar psicològicament però no a la realitat"

EMPRESA
 CS INMOBILIARIA

Empresa:
CS INMOBILIARIA
Adreça:
Passeig 311, 08039
Telèfon:
93 276 99 14

La situació de bonança financera de la que es gaudia aquests darrers anys comença a capgirar-se, i les entitats bancàries, aconsellades pel Banc d'Espanya, comencen a aixecar el peu de l'accelerador. La nova situació en el mercat financer va ser el tema central del Fòrum Habitatge celebrat el passat mes de juliol a Barcelona i en el que van participar representants de Promotora Sarrà, RN Grupo Hipotecario, Look&Find, CS Inmobiliaria, Ver Pisos i la Xarxa Inmobiliaria Comprarcasa.

I els preus també pugen?

Sembla que l'escalada de l'aurlbor, el principal index de referència en la majoria d'hipoteques de l'estat no té previsió de frenar i com a conseqüència directa tenim un augment en les quotes dels titulars. Però... n'hi ha també d'altres?

Quines conseqüències té la pujada del tipus d'interès en el preu de l'habitatge? Segon Ramon Vico, representant de Promotora Sarrà, a Barcelona s'ha notat la pujada dels preus "però la gent continua animada a comprar." "La vivenda continua essent una bona inversió", afirma Vico.

Pels assistents al fòrum, més que la pujada dels tipus de interès, el mercat es veu principalment influenciat per factors com la sensació de seguretat i bonança que viu la societat en cada moment i que fa que els preus dels pisos pugin a major o menor velocitat. "La gent veu que no hi ha límit per fixar preu, per molt vell i petit que sigui el seu pis, la gent demana el màxim", comenta Juan José Aguilera, representant de la Xarxa Inmobiliaria Comprarcasa. "La clau de la pujada dels preus de segona mà està en el càlcul que fa el mateix propietari. Si vol comprar un pis de 70 milions

- de les antigues pessetes -, i sap que pot pagar una hipoteca de 20, posa el seu a la venda en 50", afegix Ramon Vico, de Promotora Sarrà.

Tot i així, els participants coincideixen a afirmar que es comença a notar en el sector el canvi de situació financera. "Fa anys que tot està a favor psicològicament per comprar. Però ara comença a canviar el mercat i la gent es comença a trobar amb la barrera psicològica de veure que el mercat no és tan favorable", explica Emilio Paños, de Ver Pisos. Segons Ricardo Gullas, representant de RN Grupo Hipotecario, "els banca i les entitats han començat a retallar i a posar-se més durs en determinades operacions i això també comença a notar-se en el sector." Tot i així, afegix que les "entitats busquen noves fórmules que els permetin adaptar-se a la nova situació."

Ferran Rocandio, representant de Look&Find, afirma: "La banca és, segons com es miri, el nostre amic i al mateix temps el nostre enemic. Fa dos mesos una parella podia comprar per una hipoteca de fins a 52 milions, ara, amb la pujada dels tipus, només ho pot fer per 47. I aquest no és el problema. Si tots els bancs frenessin les condicions davant les pujades dels tipus, ajudaria a una desacceleració dels preus, però el que fan és treure noves fórmules."

Per Juan José Aguilera, de Comprarcasa, és només l'altra cara de la mateixa moneda: "Sembla ser que la cosa s'ha frenat perquè les entitats demanen ara més garanties, però el que fan és continuar donant diners, només que a un preu més car." i afegix: "Pot ser que els preus presentin una certa moderació dins la pujada però la influència de la pujada dels tipus no és significativa. Si que és millor pagar al 2% que al 6%, però al 9% la gent continuarà comprant."

_protagonistes



Juan José Aguilera

"La vivenda és un negoci; fa temps que va deixar de ser un dret"

comprarcasa

Empresa Comprarcasa del Grup Look & Find
Adreça: Plaça de Catalunya, 114
Telèfon: +34 93 43 72 04



Ferran Rocandio

"La construcció és el motor de l'economia però també pot arribar a enfonsar-la"

LOOK & FIND

Empresa Look & Find
Adreça: Plaça de Catalunya, 114
Telèfon: +34 93 43 72 04



Ricardo Gullas

"Les entitats treuen noves fórmules que els permetin adaptar-se a la nova situació"

R.N. grupo hipotecario

Empresa RN grupo hipotecario
Adreça: Plaça de Catalunya, 114
Telèfon: +34 93 43 72 04

Ricardó Gullas, representant de RN Grupo Hipotecario, ho té molt clar: "No serà el tipus de interès el que faci frenar el mercat; sempre sorgiran noves fórmules." Tot i així, Gullas afegeix: "Ara però, els bancs són més rígids i intenten evitar més operacions creuades que abans s'acceptaven. Les entitats aposten per operacions, que tot i que poden estar al límit de les recomanacions del Banco de España respecte a l'endeutament, si que hi hagi una vinculació dels pares o familiars propers."

Cristina Serna, representant de CS Inmobiliaria, conclou: "La pujada dels tipus de interès pot frenar psicològicament però no a nivell real."

Tot i així, els participants sí que creuen que el sector està experimentant certs canvis que reflecteixen el canvi de situació financera. En opinió de Juan José Aguilera, de Comprarcasa, "a la contenció dels preus influirà molt que el que compra vingui a un preu taxat (em puc gastar tant)". "De fet -afegeix- tenim una cartera de clients propietaris que es veuran obligats a renegociar el preu de venda perquè la situació actual ja no és com la de fa un any."

"El remei no és doncs la pujada dels tipus, sinó la cordura per part de totes les parts implicades", comenta Cristina Serna, de CS Inmobiliaria.



També el mercat de nova construcció ha començat a notar els canvis. Ramon Vico, de Promotora Saria, comenta que el 60% de les promotores està venent un cop acabats els pisos mentre que fa uns anys estaven venuts molt abans. Tot i així, segons Vico, la gent continua comprant i en el cas que es donés una frenada en les vendes, aquesta es notaria més en la vivenda de segona mà, més que no pas en la d'obra nova.

Per Emilio Paños, representant de Ver Pisos, l'explicació es troba en que actualment "en els pisos d'obra nova és més fàcil que els bancs concedeixin el 100% de taxació." I és que com ja hem comentat, davant la pujada dels tipus de interès, les entitats ja comencen a posar frens i determinades contractacions que abans sortien amb facilitat, ara ja no són tan fàcils de tancar.

En opinió de Juan José Aguilera, representant de la Xarxa Inmobiliaria Comprarcasa, "és una qüestió de relació qualitat-preu. La segona mà està pujant tant que la gent té la sensació que val més la pena invertir en habitatge nou."

Sembla que de moment, haurem d'esperar per plantejar conclusions. De fet, les previsions sobre la tendència dels preus de l'habitatge segons de qui vinguin poden arribar a ser contradictòries. Si a finals de juny el Col·legi de Registradors indicava una tendència a l'augment del preu, dies mes tard, la ministra de l'Habitatge, Maria Antonia Trujillo, criticava l'estudi del col·legi i afirmava que les dades de l'executiu central confirmen la desacceleració dels preus dels pisos.

administració J.Serra, S.L.

C/ Bofarull, 69 - Baixos 08027 Barcelona

Tels. 93 243 11 88 / 606 63 96 53

* **Lloguem** les seves propietats

* **Garantim** el cobrament dels lloguers amb pòlissa d'assegurança, avals bancaris o nòmines.



* **25 anys d'experiència** ens avalen.

* **Per concertar una primera visita, truqui'ns i el rebrem o, si ho desitja, passarem pel seu domicili.**

PISOS EN VENTA



Piso en venta en Cerdanyola. A estrenar, 2 habitaciones, comedor, cocina, baño, calef., exterior soleado. VISTA PANORÁMICA. **PRECIO: 252.000€**



AL SEU SERVEI

AV. MISTRAL.
Exemple
Esquerra.
 Se vende piso,
 100m²
 a reformar,
 exterior,
 ascensor.
Precio:
324.500€
 (54 mill)

ÁTICO EN VENTA.
Gracia - Guinardo.
 2 habitaciones,
 comedor,
 cocina, baño
 Todo nuevo,
 para entrar
 a vivir. Ascensor,
 cara mar. VISTA
 PANORÁMICA.
Precio: 310.000€

La banca respon

A la continua pujada dels preus de la vivenda se suma ara l'escalada dels tipus de interès, un cóctel que provoca un encariment de les hipoteques i que obliga a la banca a contrarestar la situació amb noves propostes que permetin concedir hipoteques a aquelles persones, que en d'altres condicions, ho tindrien més difícil.

L'oferta de préstecs hipotecaris que flexibilitzen els pagaments s'ha ampliat i es presenten noves fórmules que permeten reduir, en molts casos, la cuota mensual de la hipoteca a canvi d'ajornar els pagaments.

Podem trobar algunes entitats que tenen préstecs a 50 anys i la gran majoria han extès el termini fins als 40 anys. Però cal ser conscients que si bé l'ampliació del termini permet reduir la cuota mensual, també fa que el titular acabi pagant més interessos i resti més exposat a l'evolució dels tipus de interès. Segons el Banc d'Espanya l'ampliació del termini d'una hipoteca de 30 a 40 anys redueix entre un 10% i un 15% la cuota mensual, però amplia els interessos totals que paga el titular entre un 38% i un 41%.

Una altra de les fórmules es base en el període de carència, en el qual el titular només paga interessos i que permet reduir la cuota mensual, però no amortitza capital. Algunes entitats ofereixen la possibilitat d'ajornar el pagament del capital inicial fins el venciment del préstec. D'altres permeten endarrerir el pagament d'un determinat nombre de quotes a l'any.

Devant l'escalada continuada dels tipus d'interès també el grup polític presenten propostes que permetin pal·liar els efectes que les pujades poden tenir en el consum familiar. Així per exemple, CIU proposa que els usuaris puguin ampliar sense costos els terminis d'amortització de les seves hipoteques o estendra les condicions d'aquestes als crèdits de consum.

L'objectiu de les propostes del grup parlamentari és que les pujades del preu del diner que es preveuen no provoquin una disminució del consum de les famílies, un dels motors de l'economia espanyola.

I és que com comenta Ferran Rocandio, representant de Look&Find, "la construcció és el motor de l'economia però també pot ambar a enfonsar-la."



Cultura de propietat

Segons el butlletí econòmic del Banc d'Espanya del mes de maig, el 82% del espanyols tenen l'habitatge de propietat. Un percentatge elevat si es compara amb les dades de mitjana de la zona euro, un 61% i d'Estats Units, un 60%. A banda dels factors socioculturals, l'entitat atribuïa la tendència a la compra en detriment del lloguer a la situació de fiscalitat favorable viscuda en els darrers anys.

El Banc d'Espanya però, no veia indicis d'una desacceleració en el creixement dels crèdits de les famílies malgrat l'actual tendència a l'alça dels tipus d'interès.

Dins de l'anàlisi el butlletí sí indicava que les entitats financeres han suavitzat els criteris de concessió de les hipoteques destinades a la compra d'habitatge, de manera que permeten als usuaris ampliar els terminis, tot i que al mateix temps, han estrictat lleument les hipoteques que tenen major risc.

Per Ferran Rocandio, de Look & Find, el principal factor que influeix en la tendència a la compra és el sociocultural, tot i que senyala que el fet que el mercat de lloguer sigui tan escàs i amb preus tan elevats també influeix.



La necessitat d'una gestió i regulació òptima del mercat de lloguer, que ja es va tractar en el fòrum anterior, va ser també un punt coincident per tots els participants. Ricardo Guillas, representant de RN Grupo Hipotecario afirma: "l'intervencionisme de l'estat és necessari quan afecta a l'economia general."

COCINAS **carsi** S.L. FABRICACIÓN PROPIA

OFERTA: COCINA COMPLETA

- COCINA DE 20 A 25 M2
- 3 ml. DE MUEBLES ALTOS Y BAJOS
- ENCIMERA
- HORNO
- CAMPANA
- FREGADERA
- GRIFO
- MÁRMOL DE GRANITO
- TECHO DE ALUMINIO
- ILUMINACIÓN
- CON MANO DE OBRA Y LAMPISTERÍA
- RACHOLAS Y GRES

POR SÓLO: 4.976,38 € (828.000 Ptas)

¡VISITE NUESTRA EXPOSICIÓN!

¡LIQUIDACIÓN CON GRANDES DESCUENTOS POR RENOVACIÓN!

Exposición y ventas: C/ Irlanda, nº86 STA. COLOMA DE GRAMENET
Tel. y Fax: 93 386 20 69
Avda. Remolant, 91-93 EL PRAT DEL LLOBREGAT
Tel.: 93 379 28 31

Fabricación: c/ Avda. Bac de Roda, nº20 Barrio La Morera, BADALONA
Tel. y Fax: 93 395 56 05

OFERTA: REFORMA COMPLETA

- | | |
|---------------------------------------|---|
| COCINA: | BANIO: |
| • DE 20 A 25 M2 DE PARED Y GRES | • DE 15 A 20 M2 DE PARED, GRES, MUEBLE LACADO |
| • 3 ml. MUEBLES ALTOS MUEBLES Y BAJOS | • SANITARIO COMPLETO |
| • GRANITO | • GRIFERÍA |
| • ELECTRODOMÉSTICOS | • TECHO ILUMINACIÓN |
| • TECHO | • ALBAÑILERÍA |
| • ILUMINACIÓN | • LAMPISTERÍA |
| • ALBAÑILERÍA | SUELO |
| • LAMPISTERÍA | • DE 85 A 70 M2 GRES y |
| PUERTA | • RODAPIES DE 1ª CALIDAD |
| • 5 PUERTAS | • CON ALBAÑILERÍA |
| • 1 VIDRIERA | VENTANAS |
| • EN SAPELY | • 6 CORREDERAS BLANCAS |

POR SÓLO: 14.514,44 € (2.415.000 Ptas)

OFERTA: BAÑO COMPLETO

- | | | |
|----------------------|-------------------------|-------------------------------|
| • BAÑO DE 15 A 20 M2 | • INODORO | • ILUMINACIÓN |
| • LAVABO | • GRIFERÍA MONOMANDO | • RACHOLAS/GRES DE 1ª CALIDAD |
| • BAÑERA | • MUEBLE DE BAÑO LACADO | • ALBAÑILERÍA |
| • BIDE | • TECHO DE ALUMINIO | • LAMPISTERÍA |

POR SÓLO: 3.386,70 € (563.500 Ptas)