

Lluís Brunet (Sabadell, 1945) és president de Caixa Sabadell des de 2003. En aquesta entrevista, Brunet analitza el mercat hipotecari, el paper de les caixes d'estalvis en la integració del col·lectiu immigrant i les causes de la crisi del sector immobiliari.



“Concedir una hipoteca a un immigrant no implica més risc per a una caixa”

La crisi hipotecària dels Estats Units ha posat en qüestió certes pràctiques a l'hora de concedir hipoteques. Fins i tot ha afectat els parquets borsaris de tot el món. Creieu que una crisi com aquesta pot arribar al mercat català?

—Ni la legislació bancària dels Estats Units ni la política d'intervenció de la Reserva Federal no són comparables amb les nostres. Aquí es fa una política més conservadora, d'incentivar molt les reserves de les institucions per no trobar-se en situacions de crisi per manca de liquiditat. L'estat espanyol té un sistema financer amb una capita-

lització més elevada que la que puguin tenir aquestes entitats nord-americanes, que es dediquen exclusivament a les hipoteques. Per tant, difícilment ens trobaríem en una situació com aquesta, perquè tenim plantejaments molt diferents.

—**Com funcionen les hipoteques que concedeixen aquestes entitats dels Estats Units?**

—Fan hipoteques en què durant els primers cinc anys el client només paga interessos, sense amortitzar el crèdit. Els interessos són molt elevats, i si el client no pot pagar, de tota manera aquesta entitat haurà fet dos negocis:

per una banda, cobren uns interessos molt elevats i, per una altra, després de cinc anys, amb l'augment dels preus de l'habitatge fan el negoci del segle subhastant la casa.

—**Es concedeixen gaires hipoteques d'alt risc, a casa nostra?**

—En alguns casos es donen hipoteques pel 100% del valor del pis, i fins i tot més. Però també caldria veure si darrere aquesta hipoteca hi ha l'aval de la família o més garanties, i si, d'acord amb el salari, el client té unes possibilitats reals d'assumir la quota. A casa nostra, en general —que no vol dir que no n'hi hagi casos—, no s'ha optat

per la via de les hipoteques d'alt risc. A més, les caixes d'estalvi tenim molt menys endeutament exterior; per tant, menys dependència dels mercats globals, una circumstància que ens aporta més estabilitat.

—La taxa de creixement del país, l'atur i més consideracions macroeconòmiques també s'han de valorar, a l'hora de concedir una hipoteca?

—És difícil que les institucions financeres pensem que passarà d'aquí a dues dècades, perquè no tenim cap bola de vidre. Per tant, allò que podem fer és valorar adequadament la finca i que les possibilitats de retorn per part del comprador siguin favorables. Però a casa nostra no es fan hipoteques com les que han causat la crisi als Estats Units, en les quals durant cinc anys només es paguen interessos; aquí des del primer moment pagues interessos i també amortitzes la hipoteca, de manera que el risc queda més diluït.

—Quina lliçó se'n pot treure, de la crisi hipotecària dels Estats Units?

—Posa en evidència que s'han utilitzat unes pràctiques bancàries inadequades, i que han desfermat una desconfiança del mercat.

—Les entitats financeres europees no basen el negoci exclusivament en els crèdits hipotecaris. En el cas de Caixa Sabadell, quin pes hi té, aquest producte?

—És una part molt important, però és cert que fa uns quants anys vam prendre la decisió d'entrar en el món de l'empresa per mirar de diluir al màxim el pes de les hipoteques en el balanç de l'entitat.

—Caixa Sabadell ha detectat un increment de la dificultat per part dels clients d'hipoteques?

—Hi ha més tensions que no hi havia. Caixa Sabadell encara se situa per sota de l'1% d'impagaments, un percentatge absolutament assumible per a una institució financera. Jo havia viscut èpoques menys brillants de l'economia, amb un nombre d'impagaments força més alt, entre el 3% i el 4%. Amb aquestes xifres, considero que som molt lluny de viure una situació realment complicada.

—Alguns experts han alertat que el col·lectiu d'immigrants presenta un risc especial en les hipoteques, i

consideren que les caixes i els bancs han d'anar més amb compte amb la política d'atracció d'aquests clients.

—Caixa Sabadell no fa diferències per la procedència del client, sinó per la seva situació econòmica real. Nosaltres tenim 25.000 clients immigrants perfectament integrats en els nostres serveis, i som conscients que el país té un repte amb aquest col·lectiu, totalment necessari per al creixement econòmic i per al manteniment de la

que fem als immigrants. Per l'experiència que tenim a Caixa Sabadell, us asseguro que concedir una hipoteca a un immigrant no implica més risc per a una caixa.

—El sistema financer s'hauria de plantejar, ara o en el futur, una revisió dels criteris pels quals es concedeixen crèdits hipotecaris?

—La causa de fons de la situació actual no està en les caixes, ni en el sistema financer ni tampoc en els tipus

“El veritable problema no és ni els immigrants ni la laxitud en la concessió d'hipoteques, sinó el preu de l'habitatge”



taxa de natalitat.

—Defenseu el paper de les caixes d'estalvis pel que fa a la integració del col·lectiu d'immigrants en el sistema financer. Aquest paper no representa cap risc, doncs?

—Un dels grans èxits de les caixes d'estalvis és haver eliminat l'exclusió del sistema financer per motius socials o geogràfics. No tractem d'una manera diferent els nousvinguts, perquè pensem que la nostra tasca és facilitar-los la integració al país també des del punt de vista econòmic, amb seny i amb criteri. I, francament, no crec que el risc d'una caixa d'estalvis depengui dels crèdits

d'interès, tot i que són alts. En el pitjor cas, tindriem el preu del diner en un 6%, però és que hi ha hagut períodes en què s'ha arribat al 17% i ho hem superat. El veritable problema doncs, no és ni els immigrants ni la laxitud en la concessió d'hipoteques, sinó el preu de l'habitatge i els problemes que origina en determinats col·lectius per accedir-hi. En poc temps, a l'estat espanyol hi han entrat més de quatre milions de nousvinguts, i han de viure en un lloc o un altre.

—Sempre hi ha hagut immigració. Com es va gestionar en el cas de la immigració espanyola l'accés a l'habitatge?

—Els immigrants compraven l'habitatge dels últims obrers que havien entrat als barris més econòmics. El següent acabava comprant un pis més gran, i així s'anava teixint una cadena, fins que ha arribat un moment que el primer habitatge al qual vol accedir un nousvingut té un preu inaccessible. Aquí comença la crisi, perquè la capacitat dels salaris no permeten pagar segons quines hipoteques. No cal que repensem com fer les hipoteques, perquè les entitats financeres hi tenim la mà trencada. El que hem de repensar és com solucionem l'elevat cost de l'habitatge de compra i de lloguer, que és l'arrel de tot plegat.

—Qui hi ha d'intervenir, en la resolució d'aquesta qüestió, a parer vostre?

—La resposta és molt complexa, perquè hi intervenen molts agents. Per

exemple, caldria fer polítiques que permetessin l'abaratiment del cost del terreny i revisar la política d'impostos que graven tot el procés de compra d'un habitatge. Ja sabem que els ajuntaments s'han de finançar, però cal que ho facin tant damunt l'esquena dels ciutadans?

—**I per al mercat de lloguer?**

—Encara que no es vulgui veure, hi ha un fet que té una lògica aclaparadora: el sistema judicial no funciona en aquest àmbit. No puc entendre que al mercat hi hagi gent que s'hagi dedicat a comprar habitatges com una forma d'inversió i que avui no els posin al mercat de lloguer si no els poden vendre. I no ho fan perquè molta gent ha viscut la mala experiència de llogar un pis i l'hi han tornat tard i, a més, fet malbé, i no hi ha prou empara judicial.

—**A la nostra societat encara és molt més arrelada la compra d'habitatge que no pas el lloguer.**

—Tothom, per poc que pugui, mira de comprar l'habitatge, perquè la diferència entre el preu de lloguer i la hipoteca no és pas exagerat, i perquè la gent creu que comprant estalvia, i jo també ho crec, i que quan es jubili tindrà la propietat pagada.

—**Ja es fan hipoteques a 50 anys, que s'arrosseguen fins a després de la jubilació...**

—No em sembla oportú un període tan llarg. L'estat es pot trobar amb un problema si la gent gran no pot pagar la quota i acaba vivint en condicions poc dignes.

—**Com preveieu que s'acabarà l'any 2007, en tots aquests àmbits?**

—Des del punt de vista econòmic i financer, acabarem relativament bé. Però el més interessant serà veure que passa l'any vinent. Probablement no tindrem els creixements del 4% que havíem tingut i, pel que fa al sector immobiliari, penso que encara hi haurà creixements, perquè l'embranchada del sector no es pot frenar de cop. En tot cas, és molt probable que assistim a una baixada progressiva del preu de l'habitatge, tal com comença a passar. Si tots ho fem bé i no ens alterem més del compte, aquest procés no ha de ser gaire traumàtic.

Gemma Aguilera

Llanera cau del niu del Partit Popular

La fallida de Llanera deixa al carrer 400 treballadors, crèdits de 150 milions d'euros a Bancaixa i a CAM, obres en suspens... La caiguda de la constructora més consentida pel Partit Popular no sorprèn, però sí que inquieta el sector.

La llei de Newton no es podia complir amb més perfecció. Tot allò que puja, baixa, i a més, com en el cas de Llanera, quan la pujada es fa des del no-res a l'estratosfera, la baixada esdevé una batzacada de les que fan història. L'empresa de Xàtiva va presentar la setmana passada, davant el jutjat mercantil número 2 de València, una sol·licitud de creditors voluntaris (antiga suspensió de pagaments) que afecta la firma matriu i cinc filials. En aquest document, Llanera reconeix que es troba en una situació d'"insolvència imminent", que atribueix a l'alentiment de la venda d'habitatges i a l'"estructura del negoci i el finançament del grup".

La manca de planificació adequada ha estat una de les raons del sotrac d'aquesta empresa fundada el 1988 per Fernando Gallego Almazora i refundada, 10 anys més tard, pels seus dos fills, Fernando i José Ramón. Els descendents, que tenen a penes 30 anys, volien fer créixer l'empresa, a recer d'una legislació molt permissiva, per jugar a la primera divisió de la construcció, al costat dels Soler, Ortiz i més. Per ascendir comptaven a més amb l'explícita benvolença del Partit Popular, un padrinatge que anà covant no pas pocs recels dins el sector. A colp de crèdit amb les caixes (Bancaixa, a qui deu 92 milions d'euros; CAM, 30 milions; i 154 al britànic Lehman Brothers), Llanera va comprar bosses de terreny rústic amb l'esperança que els respectius ajuntaments el requalificaren com a urbanitzable. Paral·lelament, la firma de Xàtiva despleguà una agressiva política de màrqueting. Llanera



EL TEMPS

no venia pisos; venia una imatge, que tant es podia veure a les samarretes del jugadors de l'equip de futbol anglès del Charlton com a les principals entrades a les ciutats valencianes en forma de tanques gegantines. En cinc anys, va passar de facturar 17 milions d'euros a 418 i de tenir 103 treballadors a 736. El nom esdevenia familiar i es començava a sentir parlar de les seues promocions a Cullera, Alfara, Torrent, Alcossebre... El projecte més emblemàtic era, però, molt a prop de la capital, a Catarroja (Horta). Allí, Llanera es va embarcar, juntament amb la Conselleria de Territori (a través d'una de les controvertides empreses mixtes impulsades pel conseller d'aleshores, Rafa Blasco), en un pla anomenat Nou Mil·lenni que havia d'alçar 12.000 habitatges. El projecte, per envergadura i per procediment, resultava una "aberració" que només podia respondre a l'"amiguisme" que el