

Encontrar el préstamo sin salir de casa

FREEDOM FINANCE SE ENCARGA DE BUSCAR EL MEJOR HIPOTECARIO PARA CADA CLIENTE EN UNA SEMANA

VÍCTOR RELANO

Madrid. El cuartel general de la sucursal española de Freedom Finance es un hervidero. El centro de atención telefónica de este intermediario del crédito hipotecario se ha quedado corto y va a exigir un traslado hacia otras instalaciones. Un equipo de teleoperadores, analistas y mandos atiende este negocio.

Freedom Finance es un asesor independiente de préstamos. Una empresa que se encarga de asesorar a los clientes sobre el mejor préstamo hipotecario disponible, según las determinadas circunstancias de éstos.

Mil operaciones

"Recibimos unas 4.000 llamadas mensuales y colocamos entre 70 y 80 préstamos hipotecarios al día", asegura Ángel Bouzas, consejero director general de Freedom Finance. Bouzas indica que la empresa casará unas 1.000 operaciones este año y advierte que "en el próximo ejercicio triplicaremos este número".

Una comisión de hasta el 3% del valor de la operación permite acceder a los servicios de la empresa. ¿Qué es lo que ofrece esta compañía que la diferencia de la búsqueda tradicional que puede reali-

zar el ciudadano por Internet? "Sólo el 30% de los ciudadanos accede a Internet. Pero en caso de que éste sea el supuesto, una oferta on line de un banco no implica necesariamente que el cliente tenga acceso a ella. Nosotros mantenemos acuerdos con 25 entidades financieras y ofrecemos buenos precios porque negociamos paquetes de clientes", asegura Bouzas.

La compañía da respuesta a todo el abanico de clientes, desde el recién llegado al mercado hipotecario hasta el desahuciado por los bancos y cajas de ahorros.

La operativa es sencilla. A cada cliente se le asigna un determinado perfil, según sus ingresos, sus deudas o su antigüedad en el trabajo. A continuación se coteja este perfil con el objetivo de encajarlo con la oferta de los bancos con los que se tienen acuerdos. "Aquí prestamos atención a las necesidades de los clientes: a los que tienen una determinada cultura financiera como a los que no la poseen", asegura Bouzas.

Actividad

Hasta el momento, la empresa ha intermediado operaciones por un importe de 100 millones de euros. El volumen de créditos en estudio en cada

Ejemplos de intermediación

Expediente: 95.655

Reunificación de pagos más mejora de condiciones

Situación del cliente:

- El cliente tenía un personal con una caja: 180 euros/mes
- Hipoteca con la misma caja al 4,25%: 481 euros/mes
- Necesitaba 6.000 euros de liquidez

● Solución Freedom Finance (FF):

Ha firmado con el banco que FF le ha recomendado, una hipoteca uniendo el personal, la hipoteca, más los 6.000 euros de liquidez al euribor + 0,62 (2,95%), más todos los gastos consiguiendo rebajar su cuota mensual desde 661 euros/mes a 367 euros/mes

Expediente: 102.934

Situación del cliente:

Cliente con vivienda en propiedad sin hipoteca, y unos pagos mensuales entre tarjetas, préstamos personales y préstamos al consumo de 2.878 euros/mes y necesitaba 45.000 euros para completar la compra de una segunda residencia.

Este cliente tiene unos ingresos mensuales de 3.500 euros, que para mantener una familia con 2 hijos plantea una solución que inevitablemente pasa por una transformación de la deuda actual

● Solución Freedom Finance (FF):

Se le considera una hipoteca sobre su vivienda habitual al 3,25% a 25 años lo que le supone pasar a pagar una cuota mensual de 687 euros habiendo transformado toda su deuda a corto plazo (unos 77.000 euros a una media de 17% TAE) en deuda a largo plazo al 3,25%

FUENTE: Freedom Finance

momento asciende a 30 millones de euros, con una media de 100.000 euros por operación, lo que equivale a unos 14 millones de euros de operaciones en estudio.

El consejero director general de Freedom Finance asegura que el público no realiza una gestión activa de sus posibilidades hipotecarias con el fin de obtener mejores precios para el dinero. Considera que existe una tenencia a *sentarse encima* del préstamo y esperar su vencimiento.

"La vivienda es un instrumento que permite a los particulares comprar dinero barato. Constituye una alternativa para un segmento como el del medio millón de personas que acude a los establecimientos financieros de crédito y que el pasado año pagaron tipos de interés en el entorno del 22%, cuando el pre-

con lo que además de sus necesidades tienen que hacer constar la parte de crédito que ha sido amortizada ya.

El sistema de gestión de propuestas se basa en un modelo en el que los clientes son clasificados en tres perfiles diferentes, según sus ingresos, deudas, antigüedad en el trabajo. "Le asignamos tres entidades y vemos a ver si encaja con las ofertas que tenemos de las entidades financieras", asegura el consejero director general. Las ofertas admiten financiación de hasta el 120% del valor de tasación de la vivienda.

La empresa se compromete a dar una respuesta al cliente en un plazo máximo de una semana, tanto si es afirmativa, como si no ha encontrado un préstamo ad hoc para el particular.

Freedom Finance es un asesor independiente de préstamos con sede central en el Reino Unido, que ha intervenido en casi 40.000 préstamos de finales de 2003 y ha intervenido en casi mil operaciones hipotecarias, con una media de 100.000 euros por operación, lo que supone la intermediación de préstamos por un importe global de 100 millones de euros. En cada momento, existen 30 millones de euros en operaciones en estudio, con una media de 100.000 euros por operación, lo que supone operaciones en estudio por 14 millones de euros.

La filial española de Freedom Finance está rígidamente sometida a la Fisa y la AFA, dos códigos éticos que están obligados a cumplir. La primera obliga a ofrecer siempre las mejores condiciones a sus clientes. La Afa se dedica a regular la actuación de los agentes o brokers. Esto les convierte en el único asesor de préstamos independiente regulado por códigos éticos en España.

Asesoramiento

"Nosotros sólo lanzamos esta invitación a los clientes: llámen a nuestro teléfono, que le pondremos con un asesor financiero durante diez minutos", indica Bouzas. En muchos casos, los clientes ya cuentan con una hipoteca,