

Luis Ignacio Fernández Irigoyen. Consultor financer i immobiliari.

«La banca passa per un moment complicat, però el seu negoci és prestar diners»

Fernández ha escrit el llibre 'Cómo cortejar a tu banco para que te diga Sí, quiero'

ALBA PORTA

—Com va sorgir la idea d'escriure aquest llibre?

—En els últims tres anys, particulars, autònoms i empreses han tingut moltes dificultats per accedir al crèdit. I jo, que porto deu anys com a intermediari financer, volia compartir tota aquesta experiència d'haver de parlar amb bancs i directors de sucursals per ajudar la gent.

—Què és el que vol compartir?

—La cultura financera a peu de carrer és molt baixa, hi ha detalls que els bancs consideren importants però que la gent no coneix, i jo transmeto consells sobre com presentar-se al banc per tenir garanties d'èxit.

—Quins consells dona?

—Primer, s'ha de perdre la por als bancs. Acostumem a pensar que no s'hi pot negociar i que tenen una posició de força, però pre-



Fernández va presentar ahir el seu llibre a El Corte Inglés.

cisament, tal com està la situació, estem obligats a negociar, i sí que és possible. El segon pas és formar-nos per saber com el banc analitza la documentació.

—I com s'han de presentar els documents?

—Jo recomano que es duquin els originals i les fotocòpies. En aquests moments, els bancs no es fien

de ningú, de cada deu operacions en concedeixen una, per això cal entregar una documentació ordenada. També és important la confiança.

—Què recomana, en aquest sentit?

—Són consells més aviat de psicologia. Cal entrar amb convicció, mirar als ulls del director de la sucursal, que

vegi que no tenim res per amagar i evitar l'engany, perquè el banc té moltes eines per detectar-lo. És absurd enganyar, si ens detecten una mentida l'operació quedarà denegada.

—Així podem aconseguir crèdit?

—Hi ha moltes operacions que són bones i viables i que les podria aprovar qualsevol banc, però la gent que no sap organitzar-se es perd pel camí. La banca passa un moment complicat, però el seu negoci és prestar diners, i tot i que ara en presten menys, no és que no en vulguin donar, però només ho faran en les operacions que es presentin en condicions.

—Falta formació en aquest àmbit?

—Sí, no ens ensenyen a negociar amb els bancs, però probablement quan firmes una hipoteca estàs fent la inversió més gran de la teva vida.

SICRAPEJUN
R P J
RAPEJUN

REBAIXES IMMOBILIÀRIES

VENDA		PREU	PROMOCIÓ
PIS C/ PARE PALAU	3 HAB	150.000 €	168.000 €
PARKING RAMBLA NOVA	COTXE	25.000 €	28.300 €
PARKING C/ RAMON I CAJAL	COTXE GRAN	46.850 €	37.625 €
PARKING RAMBLA NOVA	MOTO	12.500 €	9.000 €

LLOGUER		PREU	PROMOCIÓ
PIS C/ APODACA	2 HAB	495 €	446 €
PIS C/ UNIO	2 HAB	500 €	540 €
PIS C/ FELIP PEDRELL	2 HAB	550 €	495 €
PIS C/ FELIP PEDRELL	3 HAB	600 €	540 €
PIS NOU C/ LLEIDA	2 HAB	475 €	1 ^{er} MES GRATUIT

LOCALS I PARKINGS		PREU	PROMOCIÓ
LOCAL COMERCIAL C/ UNIO	97 M ²	1.250 €	900 €
OFICINA C/ RAMON I CAJAL	80 M ²	370 €	536 €
PARKING C/ FELIP PEDRELL	COTXE	65 €	59 €
PARKING C/ PERE MARTELL	COTXE	65 €	72 €

977 24 21 60
comercial@rapejun.com

NOMÉS FINS EL
12 DE FEBRER