

ECONOMÍA

## ¿Vale la pena comprar un piso embargado?

La gran cantidad de pisos adjudicados ha pasado a formar parte del inventario de pisos y a llenar las carteras de las entidades financieras

C. GARCÍA PANDO / PISOS.COM  
Día 14/03/2011 - 12.14h



ROLDÁN SERRANO

**Promociones de viviendas**

La gran cantidad de pisos adjudicados ha pasado a formar parte del inventario de pisos y a llenar las carteras de las entidades financieras. **Los balances de las mismas están bastante llenos**, por eso bancos y cajas se ven en la apremiante necesidad de darles salida en el mercado inmobiliario lo más rápido posible. Asimismo, la creciente oferta no es nada desdeñable.

“Actualmente, debe haber unos 100.000 pisos embargados en venta dentro del conjunto del stock en España, que puede alcanzar más de un millón de inmuebles vacíos sin vender”, afirma Fernando Acuña, director del portal inmobiliario [pisoembargados.com](http://pisoembargados.com). Además, se prevé que esta cartera en manos de los bancos siga aumentando, pues no hay más que ver el aumento de las ejecuciones hipotecarias registradas tanto en 2009 como en 2010, que no tiene previsto que se modere durante el 2011 con la inminente subida de los tipos de interés y el endurecimiento de la financiación.

**Más margen de negociación**

Si del conjunto de la oferta de inmuebles libres, el cliente no encuentra nada que cumpla **con todos los requisitos que está buscando**, puede que la mejor opción sea preguntar por este tipo de viviendas adjudicadas de las que pueden obtener más facilidades de financiación y más margen de negociación. O también puede hacerlo al revés, empezando primero por éstas.

“Comprar un piso embargado es mucho más ventajoso, porque para empezar, son un 20% más baratos que los de los particulares”, afirma el director del 'site' [pisosembargados.com](http://www.pisosembargados.com). Además, la publicidad de muchos bancos y cajas asegura una financiación del 100% a los bancos en propiedad de las entidades. **“La mayoría de los bancos pueden ofrecer por vender sus pisos un préstamo con un tipo de interés que oscile entre un 0,50% y 0,90% más lo que marque el Euríbor, sin comisiones de apertura y sin comisión de cancelación”**, asegura Acuña.

Su simple condición de ser un inmueble en propiedad de un banco facilita la posibilidad de negociar las condiciones de la hipoteca. Por eso, los compradores que vayan a lidiar con las filiales inmobiliarias de los mismos deben tener eso muy en cuenta antes de formalizar un préstamo. “La tendencia general de los precios será una bajada leve en parte por la necesidad de las entidades de desprenderse de estos inmuebles”, prevé Carlos Ferrer-Bonsoms, director del departamento de residencial de Jones Lang LaSalle. “Es más difícil que bajen los pisos que están en poder de los promotores, ya que tienen más complicado encontrar financiación y menos margen para rebajarlos”.

Dependiendo también de la situación del inmueble, las posibilidades de mejorar las prestaciones estarán más limitadas o no. Un factor muy importante es la zona geográfica donde se quiera adquirir el inmueble. En áreas donde exista una importante sobreoferta de viviendas, **el comprador lo tendrá mucho más fácil para rebajar el precio**. Por el contrario, si la localidad donde se quiere adquirir está muy demandada, conseguir un abaratamiento será más difícil. “El precio en Madrid y Barcelona puede variar casi un 10%. En zonas más castigadas, como Alicante y Murcia el coste puede llegar a bajarse un 20% ó 25%”, asegura el director de [pisosembargados.com](http://www.pisosembargados.com).

### Comprar en una subasta

La información existente para adquirir un inmueble en subasta, a la hora de la verdad, no es muy abundante. De hecho, **la posibilidad de comprarlos es uno de estos eventos no se le pasa por la cabeza al comprador de a pie**. “No hay una conciencia de subasta en este país”, afirma Ferrer-Bonsoms, “los condicionantes del mercado deberían cambiar un poco y los precios deberían tocar fondo”. “El mercado de subastas en España no está funcionando todo lo bien que pudiera”, añade por su parte Acuña, “lo que hace la gente es comprar directamente a los bancos o portales inmobiliarios donde pueden ver la oferta de diferentes bancos y no es consciente que puede acceder a las viviendas embargadas”.

Asimismo, no sólo es una falta de conocimiento de este medio, según Jaime Álvarez, director de la revista Pública Subasta y doctor en Economía Financiera en la Universidad Complutense de Madrid, también viene provocado por la complicación jurídica que implican las leyes que operan en este sistema de subastas: la Ley de Enjuiciamiento Civil y la Ley Hipotecaria. “Lo más perjudicial de la Ley Hipotecaria es que establece que **el piso salga a subasta por la cantidad que se pactó por las partes** (comprador y vendedor) cuando se firmó la escritura de constitución de las hipotecas, es decir, que son valores altos. Por otra parte, la Ley de Enjuiciamiento Civil determina unos porcentajes para garantizar la adjudicación en subastas y éstos determinan un valor que está fuera de mercado en la mayoría de los casos”.

“Si se decide comprar el piso en una subasta, hay que tener cuidado porque uno se puede llevar algún susto. Es necesario que el comprador tenga asesoramiento legal especializado en el mundo hipotecario y en

sus procedimientos”, aclara el director de la revista ‘Pública Subasta’. Es por estas cuestiones que a veces **resulta más incómodo y menos atractivo adquirir el inmueble en subasta**. Por eso, la mayoría de las mismas tienen poca afluencia y están desiertas. Además, en estos casos la misma ley determina que el banco tendrá derecho a quedarse el inmueble por el 50% del tipo de subasta o por el valor de la deuda. En la mayoría de los inmuebles el valor es inferior y el resto del importe se lo siguen reclamando al embargado.

Lea la noticia completa en [pisos.com](http://pisos.com)

---

ABC

Copyright © ABC Periódico Electrónico S.L.U.