

## EN PORTADA / ACTUALIDAD

ciación, pero sólo de una parte, porque ni a ellos ni a nadie le dan ya el 100% del precio de la casa», dice Valentín Fernández, de Foro. «Siempre cuentan con ahorros», entre un 20% y un 30%, tirando más este último, para comprar un piso».

Este analista recuerda igualmente que «en algún caso, tienen nóminas bajas y se mueven gracias a conseguir avales de la propia comunidad, de gente que tiene nóminas más altas».

Son muy negociantes cuando se

«Los chinos suelen tener un ahorro previo de un 30% del precio del piso»

Únicamente se lanzan a la compra cuando están seguros de que pueden pagar

trata de casas de segunda mano. «En los pisos que miran los precios van de 150.000 a 180.000 euros», señalan en la consultora. «Y, por supuesto», añaden, «quieren verla a toda costa».

Algunos empresarios ya han comprado unifamiliares en Madrid. En opinión de Qionan Liu, «uno de los sueños de los chinos es tener un chái, porque en China si tienes un chái es porque eres rico».

En Barcelona, Foro comercializó recientemente una promoción de obra nueva, situada en la Diagonal, en la que hicieron entre 10 y 15 operaciones con chinos.

«La zona del Fórum es una ubicación que les gusta porque hay muchos locales y pueden abrir sus restaurantes», dice otra fuente de la misma consultora.

Allí, en una promoción, hay al menos cuatro nuevos propietarios, pero en otros casos, el mayor problema que tenían es que «son titulares de otros créditos», lo que les impide acceder a las exigencias que las entidades financieras piden para conceder una hipoteca.

La mayor dificultad en las viviendas nuevas, como en Madrid, es la financiación. Las exigencias de las entidades financieras son la mayor preocupación para este colectivo. «Los bancos siempre piden muchos papeles y en China están muy acostumbrados a hacer acuerdos sólo de palabra. Eso para un banco español no vale», reflexiona Qionan Liu. La burocracia financiera, al final, manda.

## Comprar el piso antes de que lo 'posea' el banco

**ALGUNAS ENTIDADES FINANCIERAS VENDEN SUS INMUEBLES ADJUDICADOS ANTES DE TENER SU POSESIÓN EFECTIVA. A CAMBIO DE NO PODER VISITARLOS, LOS DESCUENTOS SON SUCULENTOS**

LUIS M. DE CERIA

El problema que tienen las entidades financieras con los inmuebles que entran en sus balances es cada vez mayor. Por eso, las soluciones que buscan para dar salida a estos pisos cuanto antes y que les penalicen lo mínimo posible son cada vez más drásticas y en ellas es donde, tanto inversores como compradores particulares, pueden encontrar auténticas oportunidades.

Una de estas soluciones pasa por vender los inmuebles que, tras el impago de hipotecas, se adjudican por vía judicial antes siquiera de tener la posesión sobre ellos, es decir, antes de tener las llaves. La razón de que proliferen este tipo de operaciones es muy sencilla: el interés de la banca en hacer líquido en el menor plazo posible tantos activos residenciales como sea posible.

La semana pasada se anunciaba el lanzamiento de *canaltucasa.com*, la enésima página web destinada a comercializar inmuebles de bancos y cajas. La novedad de esta iniciativa es que sus responsables —quienes han declinado hacer declaraciones para este reportaje— han apostado por incluir una pestaña desde la que se puede acceder a un listado con la oferta de inmuebles de los que las entidades aún no han tomado posesión.

Los propios portales de internet de las filiales inmobiliarias de algunas entidades también destacan este tipo de producto. Procam, el portal inmobiliario de Catalunya Caixa, ofrece en su buscador la opción de acceder a inmuebles sin posesión. Por su parte, Servihabitat, filial de La Caixa, ofrece la posibilidad de filtrar la búsqueda de pisos incluyendo aquellos que no se pueden visitar.

«Lógicamente», explica a SU VIVENDA un agente del sector familiarizado con este tipo de operaciones, «a cambio de los perjuicios derivados de no poder visitar el piso antes de comprarlo y de, al no conseguir la posesión del inmueble en el momento de la compra, no poder habitarlo o alquilarlo inmediatamente,

hay una compensación vía precio».

Algunas entidades ofrecen al comprador la posibilidad de firmar un contrato de arras por este tipo de inmuebles por una determinada duración en la que se comprometen a hacer efectiva la posesión. Si en ese plazo pactado no se tuvieran todavía las llaves, el comprador recuperaría lo entregado en concepto de arras o podría prorrogar su duración si así lo deseara.

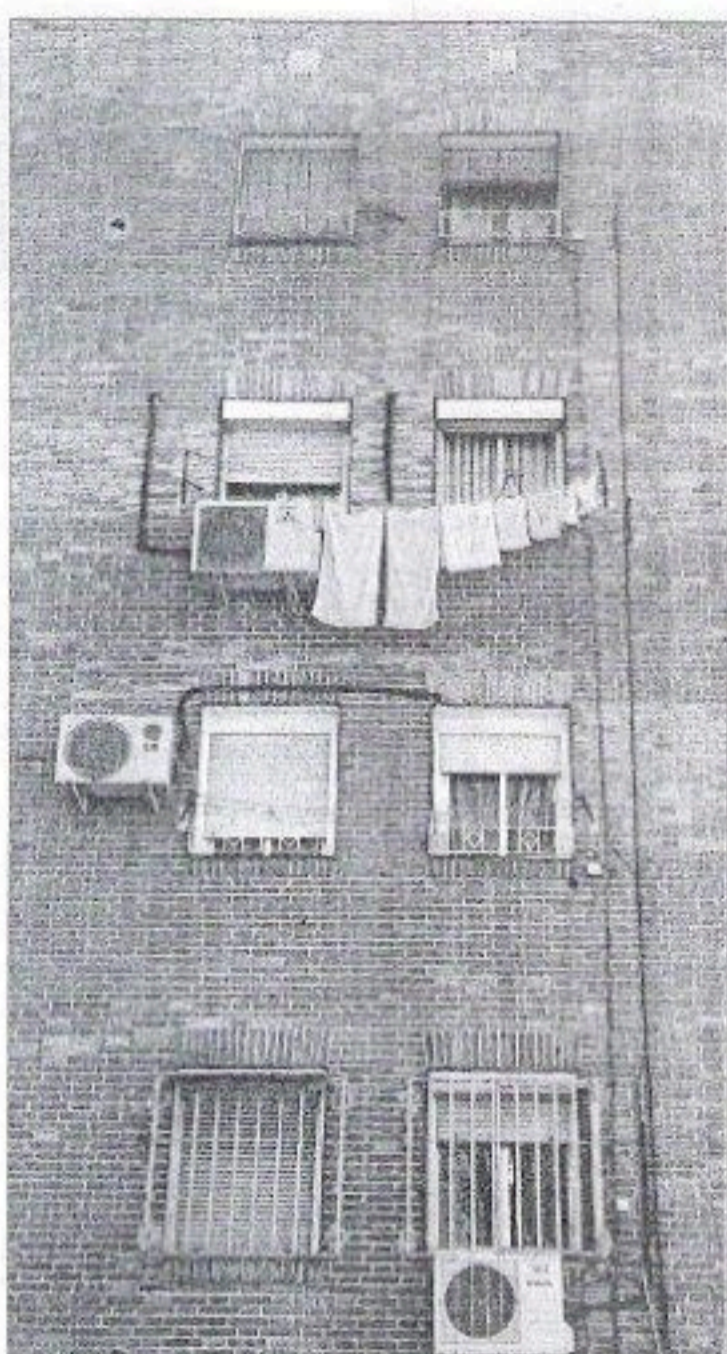
Miguel Ruiz-Valdepeñas, socio de la consultora Advantias que, entre otras actividades, se dedica a la gestión de activos inmobiliarios de entidades financieras, lo tiene claro: «Con esta fórmula la entidad financiera consigue vender un activo que ya tiene en su balance, pero que por los atascos en los juzgados podría tardar más de un año en tener las llaves, y el comprador que se expone a comprar un inmueble en el que vive alguien se ve compensado con un fuerte descuento».

### Orientado a inversores

Pero este experto no cree que este tipo de operaciones sean muy recomendables para el comprador particular o el pequeño inversor y las ve más propicias para grandes inversores a los que interese comprar grandes paquetes de este tipo de inmuebles para gestionarlos, calculando el tiempo y los costes que les va a suponer conseguir tomar posesión de las viviendas.

De hecho, Ruiz-Valdepeñas compara este tipo de operaciones con las que hacen los subasteros en los juzgados, adquiriendo inmuebles que, en la mayoría de los casos, aún tienen a sus antiguos propietarios viviendo en ellos. «Actualmente incluso estos están bastante inactivos, por lo que no creo que haya mucho comprador para este tipo de producto», explica.

La abogada Itziar Echeandía, del despacho Echeandía y Alevito, alerta de los riesgos que pueden entrañar estas operaciones para un particular. El principal de ellos, que el ocupante de la vivienda cuente con



Viviendas usadas en un distrito del sur de Madrid. / BERNARDO DÍAZ

un título que le legitime para ocuparla, como un contrato de alquiler en vigor. «En ese caso», explica Echeandía, «quien adquiera ésta tendrá un inquilino respecto del que tendrá que respetar sus derechos, esto es, no podrá resolver el arrendamiento salvo que exista causa para ello, como impago de rentas».

Por ese motivo, la abogada recomienda que el particular que se decante por esta fórmula para comprar una casa «debe asesorarse muy bien y acceder al expediente del juzgado para valorar sus riesgos, informándose cumplidamente de qué título de posesión tiene el ocupante de la vivienda».

Por otro lado, la necesidad de los bancos de vender cuanto antes sus

inmuebles y liberar sus balances les lleva no sólo a venderlos antes de tener sus llaves, sino que, según Ruiz-Valdepeñas, una práctica ya habitual es vender paquetes de viviendas cuyas hipotecas aún no han entrado en fallido, aunque la entidad pueda preverlo, para evitar que en caso de que así fuera, entraran en sus balances.

Y es en este tipo de operaciones donde de verdad se están dando esos enormes descuentos que no llegan a pie de calle. «Hace poco me contaba alguien que trabaja con este tipo de carteras que algunos fondos están pagando 20 céntimos por euro de esta deuda, así que estamos hablando de un 80% de descuentos», confiesa Ruiz-Valdepeñas.

# CERCEDILLA

Urbanización La Cabezueta de la Iluminaria

# ¡ APROVECHESE DE LA CRISIS !

PRECIO ANTES: 750.000 €

AHORA

550.000 € (I.V.A. NO INCLUIDO)

OFERTA LIMITADA

4 Chalets exclusivos de lujo independientes de obra nueva en parcelas desde 500 m<sup>2</sup>.

Desde 300 m<sup>2</sup>. (Aprox.) Distribuidos:

• 3 Dormitorios dobles, vestidor, 3 baños,  
• 2 salones, terraza, garaje para dos coches...  
Zona deportiva, máximas calidades.

Promueve y Construye IGNACAR S.A.

www.viviendasencercedilla.es 653 974 720