

# La InmoBanca venderá sus viviendas (3)... porque puede y puede hacerlo de muchas formas



**Euribor +0,38%** (2,04% TAE\*)

Domiciliando la nómina,  
dos recibos y contratando  
Seguro Multirriesgo Hogar.  
Plazo hasta 30 años.

POE EF 2008/09

**Banesto.com**  
LOW COST BANKING

[www.banesto.com/banesto.com](http://www.banesto.com/banesto.com) Anuncios

Alcobendas(Madrid). Veamos el segundo razonamiento, de los cual que habíamos indicado, por los que la InmoBanca sí va a salir exito en la tarea de vender sus inmuebles adjudicados, el cual era: 2 Porque puede hacerlo. (FUERZA SUFICIENTE). Y en este sentido la Inmoban no sólo tiene que vender sus viviendas sino que también puede hacerlo. Y puede, porque:

a) La Reina Roja no está sólo sino que ella misma es una miríada de reinas que se disponen a hacerlo –a vender sus adjudicados– múltiples formas y maneras. Son un conjunto poderoso de empresas con un objetivo común de venta a terceros de unos bienes que el organismo no tolera bien.

b) Utilizará los múltiples medios que el Conocimiento Inmobiliario pone a disposición de cualquier organización de venta.

Veamos el primer aspecto.

En el mercado inmobiliario hacia el que derivamos –un mercado caótico y complejo– han estado apareciendo en los últimos meses una serie de estructuras de comercialización que si bien antes existían, reaparecen ahora con una intensidad y peculiaridades extremas, de tal forma, que el agente inmobiliario local, el promotor y los particulares– se están encontrando ahora con una serie de viejos conocidos espectacularmente remozados que les hacen la competencia a la hora

de vender inmuebles. De aquellas estructuras ya hemos ido dando cuenta pero hoy parece necesario recapitular sobre lo dicho y presentarlas someramente a manera de resumen global.

Las principales estructuras que se están presentando en la actualidad para la comercialización de bienes adjudicados a las Entidades de Crédito son:

1) Los supergrupos inmobiliarios, esto es, empresas constituidas por la asociación de equipos pluridisciplinarios provenientes cada uno de distintas empresas que se han reunido para ofrecer “paquete de servicios” a las entidades de crédito con el fin de asistir a las mismas en todo lo relacionado con los bienes anteriormente financiados en su compra o en la devolución de préstamos a la Promotora que se encuentran o en negociación de impagos o bien están ya adjudicados por impago. El acuerdo con las entidades bancarias alcanza también a la comercialización y administración de los inmuebles.

Esos supergrupos pueden ser de dos clases:

1.1 Aquellos que, además de su peculiar constitución, han llegado a formar con las entidades de crédito una empresa que será la detentadora de los inmuebles adjudicados, y su gestora y comercializadora. Es el caso de Ahorro Corporación Soluciones Inmobiliarias y Alianza Gerens Hill.

1.2 O bien no existe esa sociedad común con las entidades de crédito y los supergrupos sólo han alcanzado con ellas acuerdos de gestión y comercialización de sus bienes adjudicados. Este es el caso de Magnum, Admentum, y GPO, entre otros.

2) Grandes empresas especializadas –como Richard Ellis- que se han estructurado internamente para ofrecer a las entidades bancarias los mismos servicios que los supergrupos que hemos mencionado en caso anterior. La diferencia entre esta opción y la anterior es que el supergrupo se ha formado a partir una serie de empresas distintas que colaboran entre sí y que, en este segundo caso, el equipo pluridisciplinar que se ofrece a Bancos y Cajas es de una sola empresa. Generalmente no constituyen una sociedad con Bancos y Cajas sino acuerdos de colaboración en más ámbitos que en el de comercialización.

Un aspecto que no debe olvidar el lector es que todas las indicadas hasta ahora pueden ofertar tanto los servicios anteriores a la adjudicación (los paquetes de deuda ofrecen oportunidades de negocio a muchos como los posteriores a la adjudicación, incluida la comercialización. O quedarse sólo en la primera de estas actividades.

3) Inmobiliarias propiedades de las entidades bancarias.

La comercialización directa de los Bancos a clientes, empleados y otros a través de las inmobiliarias que poseían o han creado recientemente, tales como el Banco de Santander, a través de su Altamira Real Estate, el Banco Popular por medio de su inmobiliaria Aliseda, el Banco de Sabadell con Solvia Gestión Inmobiliaria, el Banco BBVA con Anida y Atrea, la Caixa con Servihabitat, CajaMadrid con Cismisa, Bancaja con Bancaja Hábitat, la Caja de ahorros del Mediterráneo con Inmobiliaria Mediterránea, Ban Pastor con Inmoselección, Banesto con Casaktua, etc., etc., va a ser otro grupo de competidores a tener en cuenta.

En este caso la Entidad desarrolla, a través de sus inmobiliarias afines, todas las gestiones necesarias, y acudir a terceros.

4) Inmobiliarias ajenas a los bancos.

Este grupo está formado por empresas inmobiliarias que se ofrecen a los bancos para ayudarlos exclusivamente en la comercialización de los inmuebles adjudicados. La diferencia con las indicadas en el grupo 2.2 es que en éste el servicio ofrecido es mucho más amplio que la sola comercialización, típica del grupo 4.

Por ejemplo la franquicia Look&Find ha preparado una sección de su multiempresa –denominada Banco Propiedades- para dar respuesta a la comercialización de los bienes adjudicados a partir de la red franquiciados que posee.

Como puede suponerse este es uno de los grupos más poblados.

5) Bancos o Cajas que venden directamente sus inmuebles, a través de los Canales que diremos luego pero en los que no existen los intermediarios. La venta es aquí directa de sucursal a comprador individual.

Un pequeño grupo, usando los medios que se dirán más tarde, vende directamente sus adjudicados. La diferencia con el grupo 3 es que no existen en este grupo 5 una inmobiliaria ajena o propia específicamente encargada para la gestión y comercialización, que se realiza directamente a través de sus departamentos de inmuebles.

6) Otros supergrupos resultantes de la reunión de varios Bancos y Cajas que pueden unirse para la comercialización conjunta de sus inmuebles. Aquí ya no son empresas externas a los Bancos las que proporcionan los servicios de gestión y comercialización sino lo que es característico de esta opción es la unión de varias entidades bancarias para vender conjuntamente sus adjudicados. Un ejemplo de esto es formado por las Cajas Rurales, algunas de las cuáles se han unido para la comercialización de sus adjudicados, si bien esas Cajas, mantienen para el resto, una individualidad total.

La diferencia con el grupo 1 mencionado en el artículo anterior de esta serie es que en el grupo 1 las cajas se unen junto con un grupo de empresas independientes para entre todos formar una nueva sociedad aquí lo único que ponen en conjunto son sus bolsas de inmuebles a efectos de comercialización.

7) Inversores: Son otros actores, que tratan de facilitar la venta de esos inmuebles ofreciendo directamente a las entidades de crédito su oferta de compra –o la de sus clientes inversores- generalmente a precios muy rebajados. Y en este grupo tenemos, desde los compradores individuales pequeños inversores, además de fondos que se dedican a invertir en este tipo de activos.

Esta forma, que tiende a pasar desapercibida, puede llegar a ser un canal de comercialización de gran éxito. Intermediarios financieros de todas clases, empresas relacionadas con fondos españoles extranjeros, agencias de sólo compradores, compradores particulares, compradores institucionales, empresarios temáticos, etc., pueden presentar ofertas de compra a cualquiera de los actores anteriores.

8) Todos los grupos anteriores suelen dirigir su atención a los bienes que ya se han adjudicado los Bancos y Cajas, pero no hay que olvidar que antes de que lo sean, los inmuebles pasan por un estado transitorio de deudas impagadas. Paquetes enteros de estos casos suelen ser vendidos por muy bajo precio a gerentes expertos en estas lides que, posteriormente a la compra, continúan la gestión de la deuda con el deudor con estos también habría que contar.

Sobre todo, los inmobiliarios de zona a los cuáles estas empresas especializadas en comprar, gestionar y vender “deudas sobre inmuebles” los van a necesitar para que les proporcionen estimaciones efectivas del valor real de esos inmuebles endeudados. A notar que, al menos, se necesitarán dos valoraciones, principio y al final tras el proceso de gestión. Y que en los casos que sea, se necesitará una venta final la que el agente que haya tasado, estará sin duda bien situado.

Estos ocho grupos coexisten en una variedad de formas y subformas bien numerosas pero son los “remozados” competidores con los que el intermediario, promotor o propietario local, tendrán como competidores desde ahora mismo hasta un tiempo desconocido, pero probablemente largo.

..... Continuará, mientras tanto... ¡olvídense que no pueden pues son muchos, grandes, bien organizados y tienen dinero... y están por todas partes!

Miguel Villarroya Martín  
www.inmobiliari.net