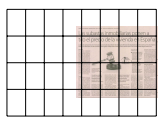
		Tirada: <b>130.752</b>	Sección: <b>Economía</b>	
		Difusión: <b>79.643</b> (O.J.D)	Espacio (Cm_2): <b>630</b>	
<b>Nacional</b> <b>Economía</b> <b>Diaria</b>	<b>Economía</b>	Audiencia: <b>278.750</b> (E.G.M)	Ocupación (%): <b>72%</b>	Valor (€): <b>7.669,75</b> Valor Pág. (€): <b>10.600,00</b>
		<b>23/10/2008</b>	Página: <b>31</b>	

LOS EXPERTOS DESTACAN SU PAPEL EVALUADOR DEL SECTOR

# Las subastas inmobiliarias ponen a tiro el precio de la vivienda en España

La falta de operaciones en el mercado ha provocado la profusión de esta nueva fórmula de adquisición, donde los descuentos en el precio suelen ser habituales. Las denominadas al alza registran rebajas entre el 20% y el 30%, mientras que en las inversas pueden llegar hasta el 45%.

R. RUIZ, Madrid

Viviendas con un descuento de hasta el 40%. A pesar de la negativa por parte de muchos promotores de rebajar los precios de sus inmuebles, existen ya en el mercado viviendas con importantes rebajas de su precio teórico del mercado. Se tratan de los inmuebles adjudicados a través de las subastas inmobiliarias, una fórmula con apenas unos años de desarrollo en España que, sin embargo, parece consolidarse como una alternativa para aquellos compradores, que desean adquirir una vivienda por un módico precio, y para aquellas empresas inmobiliarias que busquen reducir su stock de viviendas.

## Tipología

Las posibilidades de una subasta son, en la actualidad, muy diversas, buscando el mejor desarrollo en función de las características del producto a vender. "Existen subastas al alza, a la baja, presenciales, en Internet, en sobre cerrado, mixtas, etcétera", enumera Emilio Miravet, director de nuevos canales de comercialización de CB Richard Ellis España.

Dentro de la amplia tipología, las dos fórmulas habituales en el mercado español son la subasta inmobiliaria



Las subastas inmobiliarias están aprovechando el 'parón' en las ventas, a través del modelo tradicional. / Dreamstime

Una de las ventajas son los acuerdos de financiación que pueden tener los productos subastados

tradicional, o al alza, y la subasta inversa, u holandesa. En el primer caso, el inmueble se adjudica a la oferta recibida por mayor cantidad de dinero o, a veces, a través de un intercambio de bienes. Este tipo de ofertas no pueden ser mejoradas una vez conocidas. "Está basada en la competencia directa y gene-

ralmente pública. En cambio, la inversa consiste en ir reduciendo su precio hasta que se encuentra a alguien interesado en su compra al precio reducido al que se haya llegado", explica Jorge Zanoletty, director general de Tulipp Salones y Subastas.

Las subastas a la baja generan importantes rebajas en los precios iniciales, dedicándose, principalmente, a los inmuebles residenciales. "La subasta inversa se adapta mejor a mercados bajistas o de productos perecederos en los que por falta de transacciones es difícil determinar

Hasta el momento, el perfil del comprador era inversionista, ahora ha aumentado el usuario final

los niveles de precios", agrega Zanoletty.

La celebración de estos sistemas de ventas permite a los expertos y a los inversores inmobiliarios conocer el estado del mercado residencial, tanto de vivienda nueva como usada. Así, los organizadores destacan que, aunque no se produzca la tran-

## ¡Adjudicada!

■ CB Richard Ellis y Banesto se unieron en septiembre para realizar una subasta de 190 viviendas, con descuentos medios del 23% y el compromiso bancario del 100% de la financiación.

■ En una de las últimas subastas celebrada por Tulipp, con más de 200 viviendas de obra nueva ofertadas, se vendió en torno al 10% con descuentos en las adjudicaciones de entre el 28% y el 30%. Del valor inicial total, 5.699.200 euros, se bajó a 4.185.350 euros.

sacciones, aunque haya que sacrificar el precio", agrega.

Otra de las ventajas de las subastas radica en los acuerdos de financiación que suelen cerrar las comercializadoras con entidades financieras para dar condiciones crediticias específicas y ofrecen servicios como la revisión de la documentación registral o de la escritura en notaría.

## Diferentes adquirentes

Las dificultades al acceso crediticio han ampliado el abanico de adquirentes a través de las subastas. "Hasta ahora, el perfil era el de un inversionista, pero ahora esto ha cambiado y hay usuarios finales que buscan una vivienda a un buen precio", señala Jesús Duque, vicepresidente de Alta Inmobiliaria.

Fuera del producto residencial, la necesidad de liquidez del promotor ha provocado la puesta en marcha de subastas con diferentes activos. "Cuando es residencial, principalmente tenemos compradores finales, particulares; mientras que en el caso del producto industrial, oficinas, locales y suelos, los compradores suelen ser empresas; y en el caso de garantías adjudicadas, inversores", subraya Emilio Miravet.