

Proindivisos. Problemática



www.proindivisos.es

Proindivisos. Problema

Cuando una persona hereda un proindiviso y no se pone de acuerdo con el resto de cotitulares sobre qué hacer con la propiedad, tiene un **problema causado por el bloqueo de la venta o alquiler de la misma.**

En ocasiones, herederos o cotitulares “ocupan” la propiedad, no se quieren marchar, siendo la responsabilidad de IBIS, comunidades de todos los propietarios.

Proindivisos. Soluciones

Solo existen dos formas de solucionar una situación de proindiviso (válidas tanto para usted como para nosotros si lo compramos).

1- **Llegar a un acuerdo** razonado con el resto de herederos para comprar, vender , alquilar, en fin, para desbloquear la situación de proindivisión.

2- Instar un “procedimiento de división de la cosa común” que básicamente consiste en poner una demanda al resto de cotitulares o coherederos y cuyo ultimo fin es sacar la vivienda a **subasta pública** para que sea adquirida por el mejor postor.

Procedimiento división cosa común

El verdadero problema de la extinción de un proindiviso consiste en que este tipo de procedimientos son:

- **Muy costosos** ya que requieren siempre de abogado y procurador.
- Debido a la lentitud de la justicia en España **son procedimientos muy dilatados en el tiempo** (entre 2 y 5 años) según la comunidad autónoma.
- Son **procedimientos judiciales muy específicos que deben ser llevados por profesionales con experiencia** contrastada en este tipo de pleitos, extinción de proindivisos, divisiones judiciales de herencias, tramitación de subastas etc...



Proindivisos. Subastas

En caso de acudir postores a la subasta **actualmente las adjudicaciones son por el 45 - 50% del valor de la propiedad como máximo**, lo cual quiere decir que después de pagar abogados, procuradores, esperar varios años y acabar enfadado con toda la familia, en el mejor de los casos usted conseguirá un 50% del valor de su parte y eso contando con que alguien se presente a la subasta.

Si queda desierta, cosa muy frecuente debido a la actual crisis, la propiedad seguirá en proindiviso y lo único que habremos hecho es perder tiempo y dinero.

Nuestras ofertas. Factores



www.proindivisos.es

¿Cuánto vamos a pagar por su proindiviso?

La oferta que le vamos a realizar oscilará entre un 25% y un 50% del valor real del proindiviso en función de varios factores que expondremos a continuación. Por ejemplo si entendemos que una propiedad se puede vender actualmente en 200.000 euros y usted tiene un 50%, nuestra oferta oscilará entre los 25.000 y 50.000 euros.

Entendemos que cuando compramos un proindiviso, además de un "trozo" de propiedad **estamos comprando un problema**, por el cual vamos a incurrir en gastos, y mucho tiempo en su disolución, negociar con herederos, pagar abogados, sacar la vivienda a subasta, adelantar dinero para todos los trámites, pagar posibles deudas de IBI y comunidad, expulsar judicialmente a herederos ocupas, presentarnos a la subasta y pujar, rehabilitar y adecuar la vivienda, ponerla a la venta y lo más difícil actualmente **VENDERLA** para así obtener una rentabilidad sobre nuestro trabajo y dinero.

Factores para hacer oferta

1. Situación, ubicación

Desde Enero de 2012 exclusivamente compramos proindivisos de viviendas, edificios o locales comerciales, en **Madrid, Asturias y Mallorca**. También podemos estudiar el centro de grandes capitales de provincia. No compramos pazos, cortijos, masías, castillos, palacios, hoteles, negocios, casas de madera etc...



La oferta será mayor cuanto mas posibilidades reales de venta consideremos que tiene la propiedad en función de su ubicación.

Factores para hacer oferta

1. Estado de la propiedad, fotografías.

Tasamos en función de metros cuadrados, zona, calle, altura, consultando portales inmobiliarios, bases de datos propias, y llamando a inmobiliarias de la zona, pero siempre sin ver la propiedad.

Para nosotros es muy importante disponer de fotografías para poder ofrecer una oferta bien ajustada. Un mismo piso en una misma zona puede variar hasta 100.000 euros arriba / abajo, esté completamente reformado o no.

2. Parte disponible para la venta

Cuanto mayor sea la parte disponible para la venta, mayor oferta proporcional le podemos hacer. Partes muy pequeñas (entre el 1 y el 10%) en ocasiones no nos interesan, incluso a precio cero, el pago de impuestos y los costes de disolver el proindiviso pueden ser superiores al valor del mismo.

3. Situación posesoria de la vivienda-cargas-embargos

Por regla general no compramos viviendas alquiladas, con hipotecas o embargos, a no ser que la cuantía de los mismos sea baja en relación al valor de la propiedad. Si existen usufructos vitalicios sobre la propiedad la edad del usufructuario será determinante a la hora de analizar la operación.

En caso de herederos “ocupas” que residen en el inmueble y no se quieren marchar, sí realizamos oferta aunque la misma será de baja cuantía, ya que el proceso de desahucio o la negociación se dilata mucho en el tiempo, además que sabemos por experiencia que dejan las viviendas en muy mal estado.

Factores para hacer oferta

1. Gastos de comunidad e IBIS pendientes

Siempre que compramos un proindiviso nos hacemos cargo de todos los gastos de comunidad e IBIS pendientes referentes al 100% de la propiedad. La existencia de estos gastos minora la oferta que podemos realizar.

2. Herederos

A mayor numero de herederos la oferta será más baja debido a la mayor dificultad para negociar con todos y a que resulta mucho mas complicada la comunicación de la demanda

3. Otros factores

Existen además otros factores a la hora de realizar la oferta que, aunque menos importantes, también tenemos en cuenta: existencia de herederos fallecidos, herederos en el extranjero, herederos desaparecidos, parentesco con el resto de herederos etc...



www.proindivisos.es