

&gt;&gt; ACTUALIDAD

# Profesionales del pro indiviso

La dificultad para vender pisos está haciendo crecer la actividad de quienes compran viviendas con varios propietarios, solucionando problemas familiares. Por J. Bueno

La dificultad de vender viviendas en estos días está haciendo ganar enteros a un peculiar y desconocido mercado: la compra de pro indivisos o bienes inmuebles pertenecientes a varios propietarios. Son miles las propiedades en este régimen que existen en España y, sin embargo, las empresas que se dedican a esta actividad se cuentan con los dedos de una mano.

«Se trata de un negocio bastante complicado que, además, requiere contar con bastante solvencia para hacer frente a la compra y a los gastos derivados de su tramitación», reconoce José Antonio González, gerente del Grupo Creserfin Proindivisos, empresa que opera desde hace 14 años en el sector.

Este es un mercado que no resulta demasiado atractivo por el desconocimiento generalizado de esta fórmula, unido a la necesidad de salvar su principal obstáculo (poner a todos los copropietarios de acuerdo). «Con que una de las partes se oponga a la venta de la propiedad, por muy pequeño que sea su porcentaje, la operación no se puede materializar», afirma González.

Conflictos y desavenencias que suelen tener como protagonistas a herederos enfrentados que discrepan a la hora de fijar el precio o que se creen con más derechos que el resto por haber cuidado del fallecido.



La mayoría de situaciones de pro indiviso provienen de herencias y de divorcios. / EL MUNDO

«Los pro indivisos proceden en su mayoría de segundas viviendas que provienen en un 75% de herencias y el resto de separaciones matrimoniales», asegura Ramón Larrinaga, de Gestión Integral de Proindivisos.

Si bien es cierto que cualquiera de las partes enfrentadas puede acudir a la Justicia para instar la extinción del pro indiviso, esta opción

también plantea problemas. «Implica gastos, mucho tiempo y probablemente el resultado será la adjudicación a un tercero mediante subasta pública y a bajo precio», resume el abogado Gabriel de Alvear. «Sólo la tasa judicial para una propiedad que salga a subasta a un precio de 200.000 euros rondaría los 1.400», calcula González. En cuan-

to al procedimiento, según Larrinaga, «puede dilatarse entre dos y cuatro años».

«Hace dos años un heredero, en una situación económica precaria, contactó con nosotros para vendernos el 25% que le correspondía de dos propiedades. Llegamos a un acuerdo y formalizamos la correspondiente escritura notarial», relata

el gerente del Grupo Creserfin. Adquirida la participación, comenzó la parte complicada: negociar con el resto de herederos, «bien comprando su parte, vendiendo la nuestra o sacando la vivienda al mercado a un precio razonable para repartir entre los herederos el montante económico obtenido de su venta», explica González.

Aunque existe el riesgo de que la negociación no se materialice, y sea necesario dirimir las diferencias judicialmente. «Por suerte, en este caso llegamos a un acuerdo con los hermanos para comprar sus porcentajes», recuerda González. Finalmente, las viviendas se vendieron y la situación de proindiviso quedó solucionada.

Las ofertas que realizan este tipo de empresas rondan entre el 30% y 50% del valor real del pro indiviso, aunque existen variables al alza sobre el precio (localización, estado del inmueble, etc.). «Actualmente, estudiamos entre 10 y 15 operaciones diarias sólo en Madrid, estiman desde el Grupo Creserfin.

Operaciones que abarcan desde pro indivisos pertenecientes a infraviviendas hasta áticos con terraza en la calle Serrano. «Incluso una entidad bancaria nos ha ofrecido comprar paquetes de pro indivisos procedentes de embargos», reconocen.