

Bankia cuenta con la campaña denominada **Inmuebles de la Promoción**.

Quienes deseen adquirir su inmueble en los próximos meses, con rebajas de hasta un 60% y con diferentes promociones en cada mes.

Catalunya Caixa basa su estrategia en la **desgravación fiscal por la compra de la vivienda**. Se abona 1 vez al año y durante 10 años el equivalente a una cuota mensual del préstamo hipotecario, calculado sobre el 80% del precio de venta, a 25 años al 3,5%, hasta un máximo de 250.000 euros, o si se prefiere, se puede anticipar esta cantidad con un descuento equivalente en el coste de venta al importe de la futura subida del IVA.

Tiene una amplia lista de 3.000 pisos con hasta un 70% de descuento.

Caja de Ahorros del Mediterráneo aplica a sus clientes descuentos de hasta el 70% en sus pisos, siempre que la operación se formalice al 30 de septiembre como fecha límite.

Cajamar propone a sus usuarios oportunidades por la compra de pisos, con descuentos de hasta el 40% y el 100% de financiación.

Caixabank incide en que sean **sus propios clientes quienes sugieran el precio** por los inmuebles que ofertan en su web.

Rebajas también en las redes sociales

Dentro de la estrategia por bajar el precio de sus pisos, los bancos recurren a nuevos modelos que satisfagan a sus clientes.

La última e innovadora fórmula, llevada a cabo por **Catalunya Caixa**, se basa en regalar un 3% de descuento en la adquisición de cualquier inmueble de su cartera a quienes se hagan fans de su inmobiliaria en Facebook. Tiene vigencia hasta el próximo 30 de septiembre y está abierta a todo tipo de usuarios, pues el único requisito es ser mayor de 18 años.

De esta forma, se puede acceder al cupón que da la posibilidad de que la compra de una nueva vivienda resulte más económica.



BANCOS

LIQUIDAN

SUS pisos

Por la Co-Responsabilidad Parental



Padres y Madres
en acción

Por una Vivienda Digna
Decent Housing Now

LIQUIDACIÓN DE BIENES GANANCIALES TRAS EL DIVORCIO

IMMEDIATE SETTLEMENT OF GOODS & PROPERTY AFTER A DIVORCE

Nuestros hijos tienen derecho a una vivienda digna a un precio asequible

Our children are entitled to decent affordable housing

649 116 241
usedimad@gmail.com
www.padresdivorciados.es

¡¡ ASÓCIATE A PAMAC!!



www.padresdivorciados.es

usedimad@gmail.com

649 116 241

**Con tu Ayuda y Colaboración
Conseguiremos como norma general
la Custodia Compartida
de nuestros hijos**

Boletín de Suscripción:

Nombre: _____

Apellidos: _____

Domicilio: _____ n° _____

Población: _____

C.P.: _____ N.I.F.: _____

e-mail.: _____

Tlf.: _____

**Si, deseo pertenecer a la Asociación
Padres y Madres en Acción (PAMAC),
abonando la cantidad de:**

● **84´00 €** Anuales

● _____ € Por Donación

Ingresando en la Cuenta de la Asociación
Nº: **2038-1893-75-6000068701** ó
domiciliando el pago en el Banco/Caja: _____

Calle: _____ n°: _____

Población: _____ C.P.: _____

Entidad Oficina D.C. Cuenta

□□□□ □□□□ □□ □□□□□□□□□□

En _____ a _____ de _____ de 20____

Firmado:

Los bancos liquidan sus pisos. Para deshacerse de su cartera de viviendas, las entidades recurren a rebajas que llegan incluso al 70% del precio inicial. Por JOSÉ IGNACIO RECIO.22 de agosto de 2012 Los bancos más "enladrillados" vendieron hasta junio casi 18.000 pisos ante la inminente aprobación del banco malo, que les obligará a aflorar pérdidas. Para deshacerse de su cartera de viviendas, las entidades **recurren a nuevas rebajas, muy agresivas**, que llegan en algunos casos al 70% del precio inicial. En el siguiente artículo se señalan las **diversas estrategias de los bancos para desprenderse de su stock inmobiliario**.

Diversas estrategias para vender pisos:
1.- La principal estrategia de es bajar su precio. **Descuentos de hasta el 40%, el 50% e incluso el 70%** son las ofertas más agresivas de las entidades financieras para vender sus pisos. Los mayores descuentos se aplican a 2ª viviendas y en destinos de "sol y playa".

2.- Se ha añadido la confección de **créditos hipotecarios que sufragan el 100% del total del inmueble**. Algunas propuestas se hacen bajo mejores condiciones de contratación en lo que se refiere al pago total por parte de los demandantes, ya que el abono final será más pequeño, bien por menores tipos de interés o por la disminución o eliminación de comisiones. Eso sí, hay que cumplir un requisito: comprar el inmueble en el banco o caja que presenta la oferta.

3.- Ofrecer un descuento en el precio de venta **equivalente al importe de la futura subida del IVA**.

4.- Como novedad, han incorporado sus inmuebles al **mercado de alquiler**. Esta

es la propuesta de, por ejemplo, La Caixa, que brinda una serie de ventajas para formalizar el contrato de alquiler. Entre ellas destacan las siguientes: es gratis los 2 primeros meses, no se necesitan avales, solo se contempla 1 mes de fianza y, además, están incluidos los gastos de comunidad e IBI. Asimismo, hay un descuento adicional del 5% para los clientes "multiestrella".



Las rebajas de los bancos

La actual oferta de pisos y apartamentos en manos de los bancos en toda España es muy amplia, así como sus ofertas:

Liberbank ha desarrollado el **Préstamo hipotecario exclusivo** para la adquisición de inmuebles de este grupo bancario. Da un importe de hasta el 100% del precio de venta, con un plazo de amortización de hasta 40 años, con carencia de capital de hasta 12 meses. Se aplica un tipo de interés desde euríbor a 12 meses + 1,75 (TAE 3,25%), aunque el tipo mínimo es el aplicado a los 6 primeros meses. También conlleva una comisión de apertura del 0,75%, con un mínimo de 200 euros.

Banesto ofrece 2 modelos de financiación que, en cualquier caso, sufragan la totalidad del precio del piso.

Banco Popular reafirma esta tendencia a un tipo de interés de euríbor + 0,50 % los 2 primeros años y + 0,75% en el plazo restante.