



INFANTE & PÉREZ ALMILLANO
ABOGADOS / ATTORNEYS AT LAW

LA VENTA JUDICIAL
O
EL REMATE EN LOS PROCESOS EJECUTIVOS HIPOTECARIOS

Lic. Nairobia Escruceria
Abogada
escruceria@inperib.com

Debemos iniciar este artículo aclarando que la venta judicial o remate como comúnmente se conoce, no es una venta de carácter contractual, por consiguiente no le rigen los principios que le son aplicables a la compraventa propiamente tal. En la venta judicial el vendedor si responde del saneamiento por defectos o gravámenes ocultos, pero no es responsable por daños y perjuicios. Esta es una venta forzada en la que el vendedor de la cosa no tiene que dar su consentimiento.

Hacemos esta observación, porque en los últimos años la venta judicial se ha convertido para muchos, especialmente las empresas dedicadas al negocio de bienes raíces, en un negocio de compra y venta de los inmuebles rematados por los bancos, no obstante en muchos casos, por desconocer este aspecto importante de esta figura, invierten en fincas que al final no son lo rentable que parecía en un inicio y tratan de buscar en los acreedores hipotecarios la solución a los múltiples problemas que se encuentran al momento de poder inscribir la propiedad en el Registro Público y tomar posesión de la misma.

Una vez cumplido con el procedimiento establecido por el Código Judicial en relación a este tipo de procesos, el acreedor hipotecario solicita la fecha de remate y publica el aviso en un diario de circulación nacional por el término de 3 días, con el fin de que cualquier interesado pueda participar el día del remate en la compra del bien; llegado el día en un horario de 8:00 am a 12:00 md y de 2:00 pm a 4:00 pm, se reciben todas las posturas, para lo cual todo aquel interesado, distinto al acreedor hipotecario, debe no sólo presentar su postura, sino que es requisito indispensable que se acredite como postor, para lo cual tendrá que consignar el 10% de la base de remate a través de un depósito judicial en el Banco Nacional.

“Hacemos esta observación, porque en los últimos años la venta judicial se ha convertido para muchos, especialmente las empresas dedicadas al negocio de bienes raíces, en un negocio de compra y venta de los inmuebles rematados por los bancos...”



Calle 50 y 74 San Francisco, PH 909
Apartado Postal 0830-00142, Zona 9, Panamá, República de Panamá
Tel: (507) 322-2121 Fax: (507)322-2212
info@inperib.com www.inperib.com

Llegada las 4:01 pm el alguacil ejecutor anuncia que el período de presentación de posturas concluyó y se dará inicio a la fase de puja y repuja; la práctica demuestra que por regla general el acreedor hipotecario presenta postura por su crédito y se mantiene allí, serían los terceros postores los que participan en la fase de puja y repuja, adjudicando de manera provisional el inmueble al postor que oferte el monto mayor.

Hasta este momento es muy probable que no haya ningún problema en cuanto a la compra de la finca en remate, no obstante, una vez se emita el auto de adjudicación definitiva se puede dar el caso que los deudores queriendo dilatar la salida de la propiedad o creyendo que se ha dado alguna irregularidad en el proceso, apelan dicho auto, lo que representa que el tercero que compró en remate no pueda hacer uso de su derecho hasta tanto el Tribunal Superior e incluso, si la cuantía lo permite, la Sala Primera evalúe la viabilidad del recurso y si le asiste o no el derecho que sustenta, lo que en tiempo son varios meses e incluso años en espera del fallo.

Si por el contrario no se apeló el auto de adjudicación definitiva el tercero comprador procederá a tratar de inscribir en el Registro Público la venta, para lo cual requiere paz y salvo del IDAAN, MEF y PH en el caso que se trate de finca adscritas al régimen de propiedad horizontal. Para evitar sorpresas es recomendable que el tercero que tenga el interés de comprar una propiedad en un remate haga todas estas investigaciones previamente, e incluya en su inversión los impuestos y deuda que tiene la propiedad, porque como explicamos al inicio de este artículo no se trata de una venta de carácter contractual, sino de una venta obligada.

Igualmente puede que sobre esa finca haya otras medidas cautelares, asuntos pendientes de inscripción, todos estos son posibles inconvenientes que afecten la inscripción del auto de adjudicación.

Por último una vez inscrito puedes encontrarte que la finca en papeles no era lo que se esperaba porque nunca la fueron a ver físicamente o que aún se encuentre ocupada por personas que desde luego impedirán al nuevo propietario hacer uso de su derecho.

La única forma de evitar todos estos percances es haciendo una investigación completa de la finca objeto del remate, de manera previa a la fecha de la venta judicial, ya que erróneamente se cree que quien vende es el acreedor hipotecario o en muchos casos el juzgado, y esta es una confusión que tienen muchos terceros que participan en este tipo de ventas, convencidos de que el acreedor



hipotecario subsanará los inconvenientes que se le presente y les impida inscribir la adjudicación.

No deben de perder de vista quiénes son las partes dentro de un proceso de venta judicial, en donde el dueño sigue siendo el vendedor, encargado se subsanar la finca, sin embargo por se una venta obligada éste no hará nada para cumplir con este principio; el acreedor hipotecario sólo recibe el producto del remate en concepto de lo que adeudaba el dueño y el Juez es la autoridad competente para realizar el remate.



Calle 50 y 74 San Francisco, PH 909
Apartado Postal 0830-00142, Zona 9, Panamá, República de Panamá
Tel: (507) 322-2121 Fax: (507)322-2212
info@inperib.com www.inperib.com