

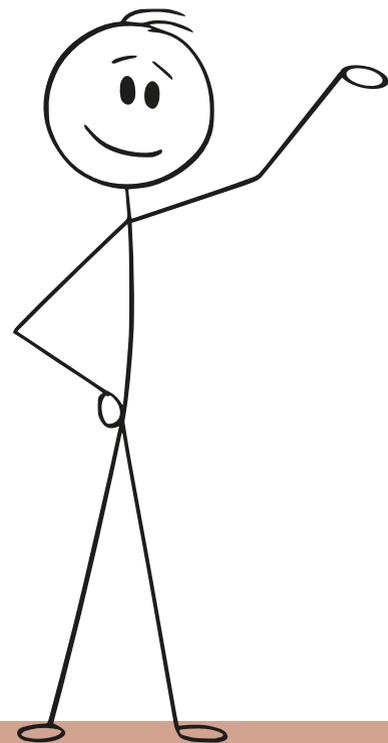


**CRISTINA MORIONES**  
INVERSOR Y EXPERTO INMOBILIARIO

**Descubre lo que nunca  
te contaron sobre las  
cesiones de crédito.  
El secreto mejor guardado  
del inversor.**



# LA COMPRA DE CESIÓN DE CRÉDITO CON GARANTÍA HIPOTECARIA:



## LAS NPLS SECURE

Hola inversor amigo! Hemos preparado este contenido de alto valor para que descubras la forma de engrandecer tu patrimonio de forma rápida y segura: la compra de cesión de crédito con garantía hipotecaria.

Las NPLS ( SECURE) con garantía hipotecaria. Esperamos te ayude y te guíe en el camino.



## ¿QUÉ ES LA CESIÓN DE CRÉDITO?

La compra de crédito es una **estrategia financiera a corto, medio o largo plazo** que nos permite conseguir grandes beneficios, mediante la reclamación de una deuda con garantía hipotecaria.

La compra de deuda no significa que vayamos a tener más deudas que pagar en nuestro presupuesto familiar, sino que es lo que se denomina para un inversor, la **COMPRA DE DEUDA BUENA**. Y digo buena, porque será para ti una gran alternativa para engrandecer tu patrimonio si lo sabes hacer bien.



**EN ESTE CASO, LA COMPRA DEL CRÉDITO, NO ES OTRA COSA QUE LA COMPRA DEL DERECHO DE COBRO DE UNA DEUDA**

con la garantía hipotecaria de un inmueble, que nos situaría en la posición y con los mismos derechos del banco o del acreedor, cuando firmó el préstamo hipotecario con el prestatario o lo que es lo mismo, el ejecutado.

Nosotros en este caso, estaríamos comprando la deuda pendiente. Es decir, la deuda incumplida en tiempo y forma, así como los derechos de reclamación de intereses ordinarios, intereses de demora y lo correspondiente a las costas de abogado y procurador.

# EL SANTO GRIAL: EL SECRETO DE LA COMPRA DEL CRÉDITO

La fórmula magistral de este negocio no es otro que **realizar una quita adecuada y suficientemente holgada respecto del importe que se reclama total**, lo que nos daría la ventaja de reclamar al ejecutado el total de la deuda que refleja la escritura hipotecaria firmada ante Notario. **Tendrás que estar atento a un valor: al "valor de subasta" que es distinto al "valor de tasación"** que habrás leído alguna vez en la formalización de algún préstamo hipotecario.

EL VALOR DE SUBASTA ES DISTINTO AL VALOR DE TASACIÓN



Pues "éste **VALOR DE SUBASTA**" va a ser el epicentro de todo este negocio. Tendrás que estar muy atento a él, ya que la Ley de Enjuiciamiento Civil es el valor que toma como referencia, tanto para realizar las pujas, así como para las adjudicaciones en cesión de remate y otro sin fin de cosas.

En ese caso, una vez comprado el derecho y el crédito, podríamos realizar dos cosas:

**1) Negociar con el ejecutado** la dación en pago del inmueble, dando nosotros carta de pago de la cantidad adeudada y en ese acto se nos haría entrega de la posesión de la finca así como del título mediante la escritura de dación o

**2) Sacar a subasta pública el inmueble** por el que responde la garantía, para recuperar la deuda, intereses, costas y abogado.

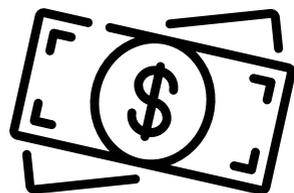


## EL POR QUÉ SE DESHACEN LOS BANCOS DE PRÉSTAMOS IMPAGADOS



Dado que el negocio de los bancos no es otro que comprar dinero a un precio, venderlo a otro y cobrar comisiones de servicio, no es interesante para ellos que un deudor hipotecario deje de pagar la hipoteca que en su día se le concedió a un tipo de interés pactado y con su correspondiente plazo de devolución en el tiempo. Es por este motivo, que hasta que llega el momento de una ejecución hipotecaria, **los bancos encargan a empresas externas la gestión de recuperación de deudas impagadas.**

Y es que, se empiezan a poner especialmente nerviosos, cuando salta impagada la tercera cuota del préstamo. ¿Y sabes por qué? Porque por Ley **deben consignar la totalidad de la deuda en aprovisionamientos su balance**, por lo que causará un gran perjuicio a la entidad financiera.



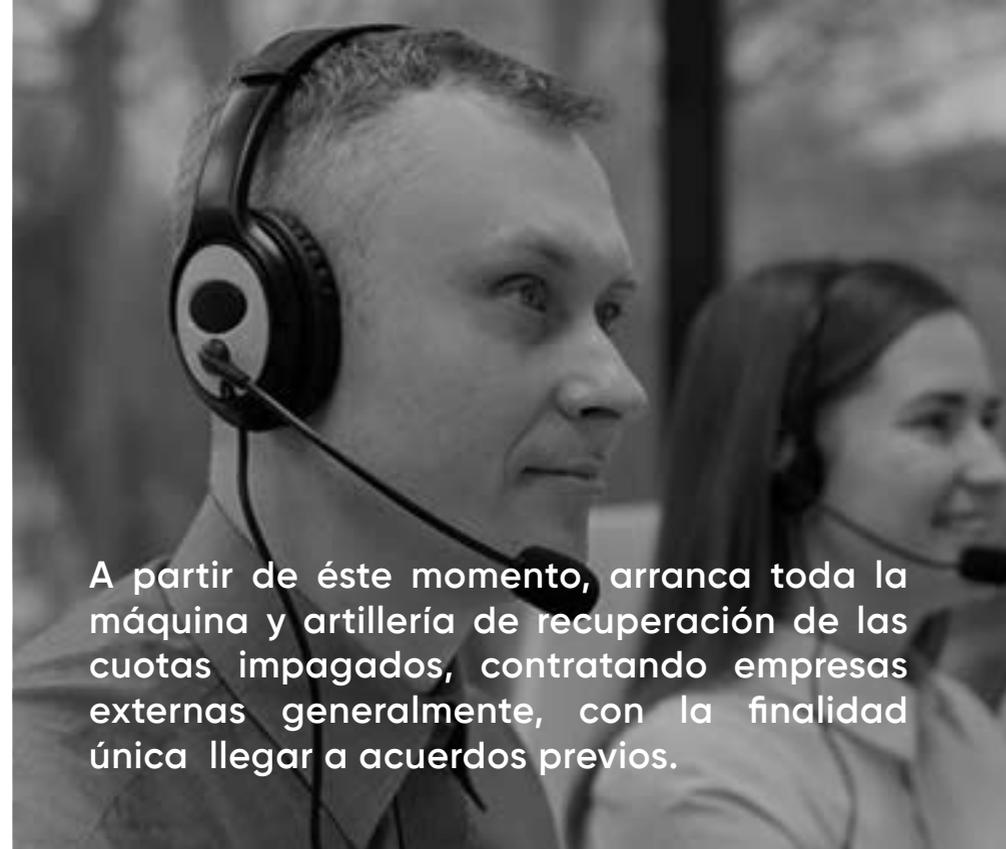
## ¿CÓMO PODEMOS CONSEGUIR PROPIEDADES INTERESANTES COMPRANDO DEUDA VENCIDA?

En estos casos, pueden ofrecer tanto refinanciaciones, daciones en pago, canales de comercialización de venta de los activos y otros mecanismos hasta en última instancia, promover la subasta pública para cobrarse la deuda incumplida.

Cuando no hay colaboración ni posibilidad de pago por parte del deudor, **en última instancia el acreedor se ve obligado a provocar la subasta pública del Inmueble**, ya que tiene el derecho real que le habilita según lo establecido en la LEY HIPOTECARIA.

A partir de éste momento, arranca toda la máquina y artillería de recuperación de las cuotas impagados, contratando empresas externas generalmente, con la finalidad única llegar a acuerdos previos.

Cuando uno se adentra en las **inversiones inmobiliarias a través de la cesión** de crédito, debe tener claro que **el objetivo no ha de centrarse en adquirir propiedades**, aunque en algunos casos pueda llegar a suceder.





**El objetivo principal debe ser rentabilizar la inversión de la mejor forma posible**, ya que pueden existir varias posibilidades, en función del colateral y los detalles de la operación.

Los inmuebles que avalan los préstamos hipotecarios se denominan colaterales en estas operaciones y las posibilidades de conseguirlos a través de esta inversión, pasa por estos tres escenarios:

➤ **Negociar una quita con el deudor para poder obtener un beneficio de una forma más rápida**, dando carta de pago al ejecutado y dando por finalizado el cobro de la deuda total. Es importante que conozcas que, en la rapidez de la negociación estará la gran parte de tu beneficio. Ya que no es lo mismo, esperar tres años para disponer del activo y volverlo a vender o alquilar, que mantenerlo inmóvil durante este tiempo.

➤ Contratación de empresa de desocupación, contratación de mediador de la Corte de Arbitraje o bien **encargar a un abogado la tramitación, negociación, previa y continuidad del proceso** ejecutivo si procede hasta la subasta judicial en el portal del BOE.



➤ **Provocar la subasta del inmueble donde tendremos posibilidad de:**

**1)** adjudicárnoslo por el porcentaje que establezca la Ley de Enjuiciamiento Civil si no hubiera licitadores, que dependerá si es el activo vivienda habitual o no, si es segunda residencia, o si es un activo de uso comercial o industrial.

**2)** que fuéramos nosotros quien hubiera realizado la mejor postura, tendríamos que desembolsar la diferencia entre nuestra mejor postura y el importe del tipo de subasta que establezca la Ley de Enjuiciamiento Civil, estableciendo los supuestos reglamentarios de la LEC

**3)** en el caso de no conseguir el colateral, cobrarnos la demasía del precio que hemos pagado por la compra de la cesión respecto de la cantidad reclamada.

**En este caso estaríamos ante la situación de que un postor externo hubiera pujado por quedarse el inmueble superando generalmente la cantidad total reclamada y cumpliendo el reglamento de la Ley de Enjuiciamiento Civil.**

# Recomendaciones

**1** Debemos conocer el momento en el que se encuentra el procedimiento, ya que esto nos indicará el tiempo aproximado para rentabilizar la inversión y determinará el precio que ofertemos por la posición que estemos analizando.

**2** Confirmar el estado de la deuda en el tiempo y si esta judicializada.

**3** Calcular la deuda pendiente teniendo en cuenta:

- Principal
- Intereses ordinarios
- Intereses de demora
- Costas

**4** Conocer el valor de mercado del colateral para cualquier posible escenario.

**5** Analizar con detalle el rango de la deuda que se ejecuta: si tiene cargas anteriores, la deuda que compramos si es de primer rango o no.

**6** Comprueba la nota simple registral, si está correctamente inscrita.

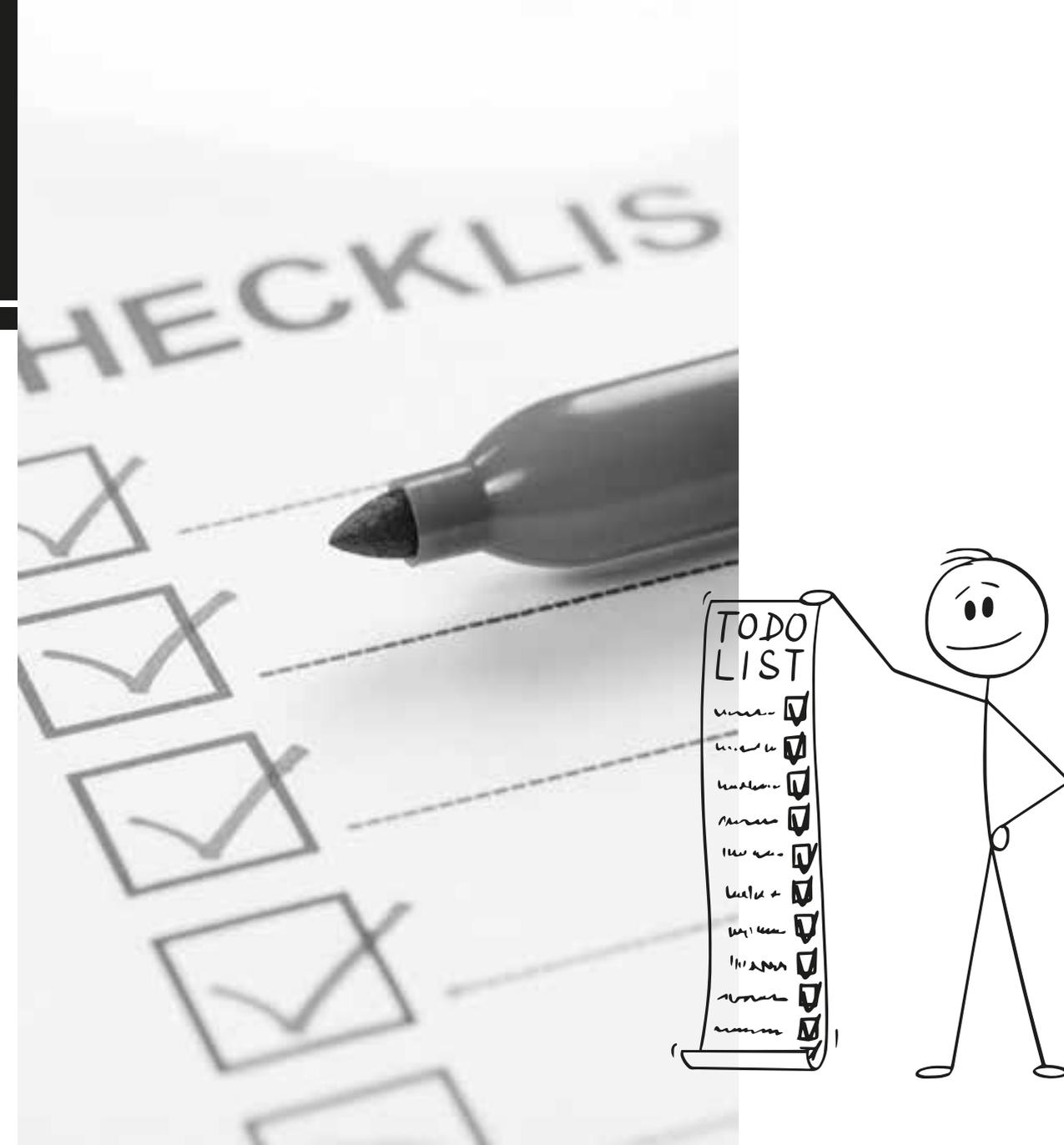
**7** Descarga la ficha descriptiva gráfica del catastro y comprueba que estás analizando el mismo activo que corresponde a la deuda que se intenta comprar.

**8** Averiguar el estado de posesión del mismo: si tiene inquilinos, okupas, propietarios vulnerables...

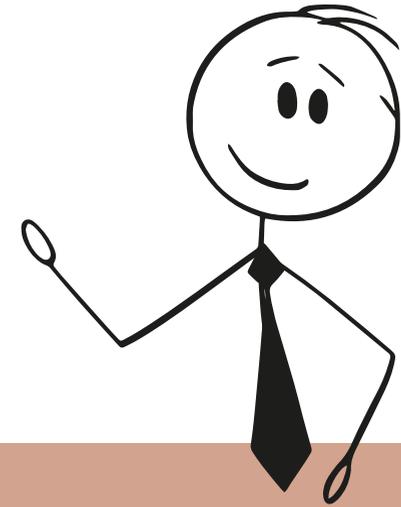
**9** Contar con un profesional que conozca este tipo de inversiones y pueda negociar alguna bajada que favorezca la inversión.

**10** Es importante contar con el respaldo de un equipo legal especializado que le asista en todo el procedimiento y le asegure el cumplimiento de los requisitos legales.

**11** No escatime en estudiar a fondo todos los datos y hacer un buen análisis antes de tomar una decisión.



## LOS PUNTOS IMPORTANTES EN LA FORMALIZACIÓN DE LA CESIÓN DE CRÉDITO



1

Debe formalizarse mediante acuerdo escrito y firmando ante notario escritura pública por ambas partes donde se especifiquen de forma clara los términos de la transferencia de derechos.

3

No debemos olvidar pasar por el registro de la propiedad para inscribir la cesión y que adquiera la publicación oportuna.

2

Será esencial notificar al deudor de manera formal a quien se debe el dinero y donde tiene que dirigir los pagos a partir de ese momento.

4

Es importante tener en cuenta Normativa Local para cumplir con las leyes pertinentes.

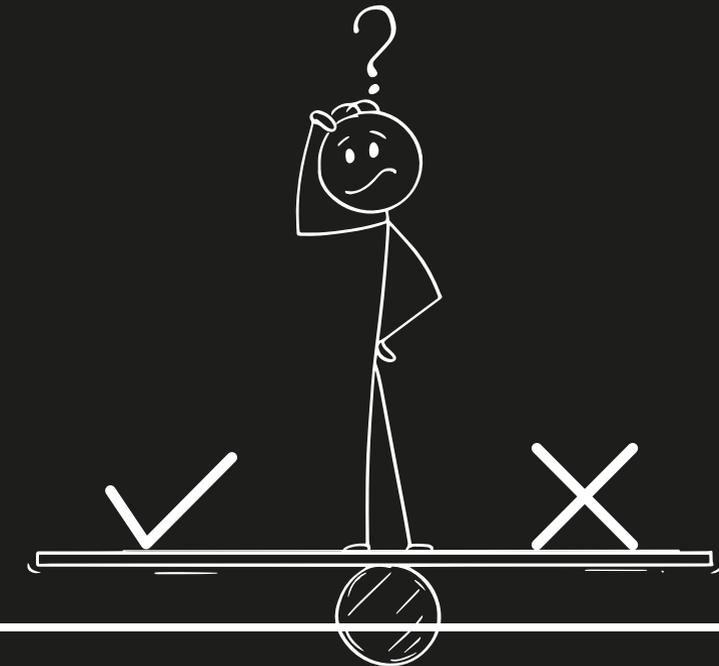
## PROS Y CONTRAS DE LA CESIÓN DE CREDITO

- ✓ Alta rentabilidad económica comprando la deuda hasta un 60% del valor del activo sobre la que recae la garantía.
- ✓ Operación de bajo riesgo si el análisis económico y legal se ha hecho correctamente.
- ✓ Seguridad en la operación a nivel legal.
- ✓ Posibilidad de adjudicarnos un inmueble a bajo precio.
- ✓ Alto retorno de inversión en operaciones con una buena estrategia de negociación.
- ✓ Compra de deuda en paquetes de varias posiciones, te permite solicitar un mayor descuento por volumen total.

PROS

- ✓ Que se demoren los tiempos por el procedimiento judicial.
- ✓ Inmovilización de fondos propios hasta que se resuelve el proceso.
- ✓ En caso de adjudicación del colateral, desconocimiento del estado del mismo y su ocupación.

CONTRAS



## RECUERDA LAS VÍAS PARA RENTABILIZAR LA COMPRA DE DEUDA

Negociar un buen precio de la deuda que nos permita poder vendérsela a otro inversor a un precio superior y conseguir rentabilizar la inversión de forma rápida y sin apenas gastos, solo los generados por notaría.

01



02

Intentar conseguir el inmueble negociando con el deudor una dación en pago ofreciendo la cancelación de la deuda incluso proponiendo una compensación económica que le resulte atractiva y así poder venderlo posteriormente.

03

Sacar el inmueble a subasta para obtener el valor de la deuda incrementado por la suma de intereses y costas o adjudicárnoslo.

04

Si llegamos a obtener el colateral, siempre tendremos la posibilidad de disfrutarlo, alquilarlo o venderlo.

## POLÍTICA PREVENCIÓN BLANQUEO DE CAPITAL Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO

Este tipo de inversión ha de gestionarse con fondos propios declarados, por tanto, debemos pasar el proceso de blanqueo de capitales que implica la presentación de documentación que justifique la procedencia de los fondos.



La documentación variará si la persona que se adjudica la cesión de crédito es una persona física o lo hace a través de empresa. Hemos de tener en cuenta que la documentación aportada viene a justificar que el dinero con el que se adquiere es completamente legal y tendremos que explicar y documentar cualquier movimiento en el que esté implicado el dinero utilizado para la adjudicación de la cesión de crédito.

Cualquier transacción que realices para comprar una cesión de crédito deberá cumplir dos requisitos fundamentales:

- 1) **Que se pague con fondos propios**, ahorros, un crédito personal, una hipoteca sobre otro inmueble distinto al que compras, pero nunca podrás hipotecar la cesión del crédito.
- 2) **Deberás facilitar el proceso** que determine el fondo en cuestión.

Todas las operaciones realizadas de cesión de crédito **deberán cumplir la normativa de Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo** (en adelante, PBC/FT) incluida en la siguiente legislación:



- Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo (LPBC/FT). Ley 10/2010 del 28 de abril de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.
- Reglamento de la Ley. Real Decreto 304/2014 de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril.
- Dicha información será solicitada por nuestro equipo y procederemos a enviarla a la entidad acreedora para que analice finalmente la documentación requerida y llegado el caso la operación.
- Ten en cuenta que son ellos los que autorizan la venta siempre y cuando quede acreditado plenamente el origen de los fondos.

## UN EJEMPLO PRÁCTICO INSPIRADOR

Tenemos que tener en cuenta que se podría mejorar el beneficio en el que caso de adjudicarnos el inmueble por el valor de la deuda en la subasta, ya que si el valor de mercado fuera en este ejemplo de 150.000€, estaríamos obteniendo un beneficio de 75.000€ aproximados.

**Ejemplo:** Un señor tiene una deuda total de 120.000€ de hipoteca con su banco, nosotros compramos este crédito, en 75.000€, de modo que podremos seguir reclamando al deudor los 120.000€ o sacar a subasta su inmueble por el valor total de la deuda (más gastos de intereses de demora, etc...) consiguiendo un beneficio mínimo de 45.000€.

La posibilidad de venta de crédito la realizan inicialmente los bancos, acreedores o fondos para poder tener liquidez y sanear sus balances contables. Posteriormente son los fondos, una vez comprada la deuda bien en vía amistosa, precontenciosa o contenciosa, mediante negociación a gran escala, quienes ofrecen la posibilidad a empresas como nosotros, para poder vender a inversores finalistas estas posiciones. Se trata de un win-to-win: los fondos obtienen rentabilidades rápidas en períodos cortos de retorno de dinero invertido, y el inversor final se sigue ahorrando una partida de dinero importante respecto al valor de mercado del inmueble.



# CONCLUSIÓN

**1. La cesión de crédito es un negocio financiero,** que bien estudiado, puede ofrecernos interesantes rentabilidades.

**2. Es un mercado para expertos,** por lo tanto, ofrece amplias posibilidades con poca competencia.

**3. Contar con una consultoría de inversiones inmobiliarias especializada te ayudará a alcanzar tu objetivo.**



No olvides que es importante un buen análisis económico que asegure la viabilidad de la operación y el acompañamiento legal de un equipo jurídico especializado en este tipo de operaciones, para minimizar los riesgos.

Con estas inversiones, el beneficio del retorno pasa por muchas opciones para rentabilizarlo, de modo que, si una no funciona, tenemos más caminos hasta el éxito, con nosotros nunca caminarás solo.

Si quieres ampliar tus conocimientos, no dudes en consultar con nuestro equipo de expertos a través de [www.cristinamoriones.com](http://www.cristinamoriones.com) o llamar al 91 0289301



[www.cristinamoriones.com](http://www.cristinamoriones.com)



**Certified Residential Specialist**  
The Proven Path To Success



Colegiada 1.505 de Madrid y 16.226 Nacional  
**cristinamoriones.com**

Agente de la propiedad inmobiliario  
Colegiada 1.505 de Madrid y 16.226 Nacional

📍 Coolab Coworking Space Calle Impresores, 20. P.E.  
Prado del Espino 28660 – Boadilla del Monte, Madrid

📍 Calle Ferraz nº 2, 2º izda. Esquina Plaza España. MADRID

📞 +34 656 789 108

📞 +91 02 89 301

✉️ Hola@cristinamoriones.com

**CRISTINA MORIONES**  
INVERSOR Y EXPERTO INMOBILIARIO

