



SOLUCIONES EMPRESARIALES

GRUPO MANZANERA & SANZ

Gestión De Activos E Inversiones

INVERSIONES INMOBILIARIAS DE ALTA RENTABILIDAD



Compra de Créditos Hipotecarios (NPL)



Desde un
30%
hasta
un **60%**
de **rentabilidad**

Desde **GRUPO MANZANERA & SANZ** queremos ofrecerle la posibilidad de invertir en la modalidad más rentable actualmente dentro de las inversiones inmobiliarias.

Hablamos de la adquisición de inmuebles mediante la compra del crédito hipotecario, el cual está garantizado con la vivienda.

Las Non-Performing Loans (Compras de crédito), son operaciones que implican adquirir el derecho de cobro de hipotecas impagadas a un costo significativamente menor que la deuda original, lo que representa una oportunidad única y una de las fuentes de mayor rentabilidad en el mercado financiero/inmobiliario.

Dada la complejidad legal de estas transacciones, se requiere de un análisis exhaustivo y especializado. En Grupo Manzanera & Sanz, seleccionamos las operaciones más rentables con un equipo experto en el área, para posteriormente ser ofrecidas a inversores como usted.

Nos encargamos de todo el proceso, desde la compra del crédito hasta la obtención del beneficio.

Este beneficio puede obtenerse por varias vías: mediante el cobro de la deuda, la subasta del bien, o la adjudicación del inmueble y posterior venta.



Suscríbete a nuestro canal de Telegram para acceder a todas las nuevas oportunidades

<https://t.me/grupomanzaneraysanz>



Nuestro equipo, con más de 20 años de experiencia especializada en inversiones inmobiliarias y en derecho inmobiliario y procesal, realiza un riguroso análisis legal y económico de cada operación, asegurando el cumplimiento de nuestros estrictos estándares de seguridad y rentabilidad.



Cómo funciona



Identificación de oportunidades

Analizamos el mercado para encontrar las mejores opciones de inversión.



Proceso simplificado

Nos encargamos de toda la gestión, desde la presentación y análisis de la oportunidad hasta lograr la venta final



Transformamos la compra- venta de activos judicializados en una opción sencilla, rentable y segura

Invertir sin un plan adecuado puede conllevar riesgos financieros.

¿En qué se invierte?

Cuando compramos la deuda ya sea por vía extrajudicial o judicialmente nos posicionamos como nuevo acreedor y el deudor sigue debiendo la misma deuda, con sus intereses, gastos y costas al nuevo acreedor, según se manifiesta en el Artículo 1112 del Código Civil: «Todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transmisibles con sujeción a las leyes, si no se hubiese pactado lo contrario.

Además, viene regulado en el CAPÍTULO VII del Código Civil sobre «De la transmisión de créditos y demás derechos incorporales», que entre otros artículos se establece en el 1528 que: «La venta o cesión de un crédito comprende la de todos los derechos accesorios, como la fianza, hipoteca, prenda o privilegio».



Es decir, cuando compramos una deuda con garantía hipotecaria, el que adquiere la deuda como acreedor también es dueño de la garantía y por tanto es quien insta la subasta o en definitiva quien controla el proceso.



Es una **inversión con altísima rentabilidad y escaso, por no decir nulo, riesgo económico.**

No en vano es y ha sido el negocio de los Fondos de Inversiones de los últimos 30 años.

¿Cuál es el motivo por el que el banco se desprendió de la deuda?

Con la crisis económica de los años 2008 al 2011, se pudo comprobar que uno de los varios factores que provocaron aquella crisis económica mundial, fue que la banca otorgó préstamos con garantía hipotecaria por un valor muy superior al valor del inmueble. Es decir, que de un inmueble cuyo valor en el mercado por ejemplo era 200.000 €, se le concedió al hipotecado un crédito por 300.000 €, destinando este el excedente a comprar otros bienes tales como su nuevo coche.

En la siguiente **Reforma Hipotecaria**, se cambió la ley hipotecaria y entre otras cosas, vino a fijar penalizaciones para las entidades bancarias que se exceden dando préstamos, con garantías cuyo valor del inmueble en el mercado es inferior.

¿En qué consiste esa penalización?

En el “secuestro” de igual cuantía a la hipoteca impagada en el Banco de España. Ejemplo. Si una hipoteca de 200.000 euros resulta impagada, la entidad bancaria debe depositar en el Banco de España, igual cantidad, eso es otros 200.000 €. Eso significa para la Entidad Bancaria que tiene 400.000 €, que no tienen ninguna productividad, y ya se sabe que el negocio de los Bancos, es prestar dinero.

Pero no es este el único problema que tiene la entidad bancaria cuando hay un impago. El problema es mayor. El impago de la hipoteca, lleva en la mayoría de los casos, el impago de las cuotas de comunidad e IBI del inmueble, acumulándose a la deuda de inmueble.

Sin contar con los gastos legales en forma de abogado, procurador y tasas judiciales.



Y sin olvidar por supuesto, los problemas de seguridad y posibilidad de Okupación.



Por este motivo, es más rentable para el Banco desprenderse de esas deudas a un precio menor, que seguir soportando un expediente que no le da sino problemas.

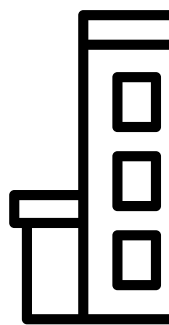
¿Quién puede comprar deuda hipotecaria?

Antes era coto privado de caza para las grandes fortunas y de los fondos de inversión, pero la actual situación política y la extraordinaria oferta de deuda hipotecaria, ha permitido granular este negocio siendo posible que economías más modestas tengan acceso a estos activos.

El único requisito es que el comprador de deuda hipotecaria debe tener los fondos apropiados. No se puede financiar la compra de Deuda Hipotecaria.

Y por otro lado, que no necesite de esos fondos para su supervivencia diaria. Los procesos judiciales a veces suelen tardar más de la cuenta y no se sabe a ciencia cierta cuándo tendremos la resolución judicial para tomar posesión de la finca en cuestión.

En ambos casos, puede haber garantías individuales o con colaterales.



La diferencia es que la garantía individual es una deuda que grava un solo inmueble.

La colateral es que una garantía grava más de un inmueble. Ejemplo cuando adquirimos la segunda residencia y avalamos con la vivienda habitual.



Resumen



La compra hipotecaria es una inversión de alta rentabilidad

No existe riesgo económico

- ✓ No se está adquiriendo un inmueble, solo la garantía con la que se adquirió, y del procedimiento judicial, si el deudor sigue en posición de impago, poder adjudicarse el inmueble.
- ✓ Los inmuebles en la mayoría de los casos no se pueden visitar.
- ✓ Los fondos para adquirir estas garantías tienen que estar en manos del adquirente.
- ✓ No se puede acudir a una entidad bancaria en busca de la Financiación para su adquisición.
- ✓ Estos fondos deben tener un origen legal, debiendo pasar por los oportunos rigores de la ley del Plan de Blanqueo de Capitales y Financiación de Actividades Terroristas.



¿Qué es necesario para alcanzar el éxito?

Para obtener el mejor rendimiento y minimizar al máximo el escaso riesgo, es necesario contemplar las dos acciones que a continuación les mostramos:

- La contratación de un abogado.
- La realización de la averiguación patrimonial del inmueble interesado.



Pasamos a justificar estas dos acciones

Contratación de un abogado

Un procedimiento de ejecución hipotecaria es igual en una provincia que en otra. Lo que difiere son los tiempos que se emplean hasta que el tenedor de la garantía puede tomar posesión de la finca. Y ello es debido a la saturación que hay en algunas partidas judiciales. El abogado se contratará para que realice las siguientes acciones:

1. **Calcular en el juzgado en el que haya caído la demanda el tiempo necesario a emplear hasta que se obtiene el testimonio del Juez** (con el que se toma posesión de la finca y podemos inscribir en el registro de la propiedad). Si el proceso judicial está en sus inicios y la escritura hipotecaria contempla el que la entidad crediticia pueda reclamar extrajudicialmente, derivar la acción al circuito notarial.

NO se puede elegir al **Notario** en cuestión. Este es elegido por turno desde el **Colegio de Notarios de la provincia**.



Si la escritura no contempla la vía notarial, se puede usar esta vía, siempre que haya acuerdo entre las dos partes, y obviamente, el deudor no suele colaborar.

2. **Analizar la documentación aportada por el banco.** En la mayoría de los casos nos encontraremos con toda la documentación (el denominado tocho) y todos los impulsos realizados hasta el momento por el equipo jurídico del banco. Dentro de esa documentación es fácil encontrar la propia demanda, el certificado de deuda, la nota simple del inmueble, e incluso el informe de la tasación que se efectuó en el momento de la firma de la hipoteca.

Es en la propia demanda donde encontraremos los datos económicos que hacen viable en mayor o menor grado la inversión. Los datos a tener en cuenta son:



- ✓ Capital pendiente
- ✓ Intereses demora y gastos
- ✓ Intereses Ordinarios
- ✓ Costas procesales

Hay una alta probabilidad que el banco nos venda la deuda por la primera de las cantidades (Capital Pendiente), aunque en algunos casos, están incluso a favor de aplicar un descuento sobre esta cantidad, lo que aumenta el margen de beneficio

3. Estudiar si hay alguna cláusula de las denominadas abusivas, que pueda conllevar la ralentización del procedimiento. De haberlas no incluirlas en el procedimiento judicial. Por ejemplo, si en los intereses de demora, se aplica un interés elevado, ajustar la demanda al interés legal razonable.

4. Comprobar que la deuda que estamos adquiriendo es la primera inscripción en el registro de la propiedad. Esto es muy importante. De no satisfacerse en la subasta pública el total de la deuda, solo cobraría el primer acreedor y el resto perderían la garantía para cobrar dicha deuda, por lo tanto, debe verificar que la deuda a adquirir es la primera o si hay más de una, que todas pertenezcan a la misma entidad bancaria.

5. Analizar si los ocupantes que están en la vivienda se pueden acoger al régimen de exclusión social. Si así fuera eso podría demorar la toma de posesión de la finca. También si quien permanece en ella tiene un contrato de arrendamiento, por cuanto tendrá que tenerse en cuenta la vigencia del mismo. En el caso de que quien ocupe la vivienda sea el deudor, confirmar el tiempo de respuesta del Ayuntamiento a la hora de realojar al deudor en un nuevo domicilio.

La averiguación patrimonial

Una de las características de la compra de Deuda hipotecaria es que en la mayoría de las ocasiones no podremos visitar el inmueble y por supuesto que el deudor no colaborará en la información que nuestro comprador pueda necesitar. Además no es extraño pensar que un deudor que no ha pagado la hipoteca, deje también sin pagar la comunidad de propietarios e incluso el IBI del inmueble.

Por todo ello, aconsejamos que el comprador de una deuda hipotecaria, tanto por medios propios o por la contratación de un abogado o un especialista, realice las siguientes acciones, a fin de evitar sorpresas que puedan en un momento dado restar rentabilidad al negocio.



1. Preguntar en la CCPP la deuda que pueda tener el inmueble por causa de derramas o de cuotas impagadas.



2. Averiguar en el Ayuntamiento si se debe IBIS del inmueble en cuestión.

En el caso de que no podamos obtener estos datos, es una buena solución, preguntar a algún vecino, sobre el importe de la derrama pendiente, la cuantía de la cuota de la comunidad por mes o el importe de la contribución, para en el peor de los casos y tal como dispone la ley atender el pago del año en curso más los 3 anteriores. Pongamos un ejemplo:

Si la comunidad es de **50€ al mes y el IBI es de 300€ al año**, deberemos prever que **en el peor de los casos tendremos que pagar 2400€ de comunidad y 1200€ de IBI.**

3. Averiguar quién está ocupando el inmueble. En ese sentido tenemos las siguientes opciones:

✓ **Que esté libre**
Es indudablemente el mejor escenario

✗ **Que esté ocupado por un arrendatario**
Informarse de cuál es la renta por mes y el tiempo de vencimiento del contrato.



Que haya okupas no es la peor opción aunque parezca lo contrario. Los okupas, por una cantidad de dinero se suelen ir. Solo hay que negociar con ellos, y si no, hay empresas especializadas que logran que abandonen la vivienda.

Que la ocupe el deudor. Esto puede ser más o menos grave dependiendo de lo siguiente:

A) Que el inmueble sea la vivienda habitual. Es de cierta preocupación, si quien lo habita está en riesgo de exclusión social (personas mayores o familias con hijos con escasos recursos económicos). El desahucio puede tardar más.

B) Que no sea la vivienda habitual (2ª residencia, local, etc). La ley no contempla que el deudor tenga un tratamiento especial, y como tal puede ser desahuciado mucho más rápido que si fuera la vivienda habitual.

C) Que siendo la vivienda habitual, el deudor tenga otras viviendas o que tenga medios económicos para subsistir.

D) Que el deudor sea una empresa y no una persona física, en ese caso nunca podrá acogerse a que es su vivienda habitual.



Aún en el peor escenario de que el inmueble sea la vivienda habitual del deudor y esté en riesgo de exclusión social, no tiene que entenderse que el escenario es total y absolutamente negro.



A medida que avanza la ejecución y con los impulsos judiciales, que le vienen recordando al deudor que el final se acerca, este se va mostrando paulatinamente más proclive a negociar una salida pactada. Esto significa hacerle, si es preciso, alguna quita a la deuda, para que quede limpio de manera crediticia ante las instituciones financieras y que en el futuro pueda pedir un crédito para la compra a plazos de algún bien y por otro lado la concesión de alguna cantidad económica que le permita relajarse en otra vivienda en régimen de alquiler.

¿En qué consiste el negocio de la compra de la deuda hipotecaria?

El beneficio que se obtiene entre el **valor de compra** y el **valor de venta** de esa garantía adquirida. Para que se entienda mejor vamos a desarrollar la siguiente fórmula:



$$\text{Beneficio} = \text{Valor de la adjudicación} - \text{Valor de la adquisición}$$

El Valor de la adjudicación dependerá de si tomamos posesión de la finca o no. En el caso de que tomemos posesión de la finca, este será el valor de mercado del producto adjudicado. En el caso de que no tomemos posesión, que se adjudique a un tercero en la subasta, será el valor por el que se adjudicará al subastero.



Ejemplo:

En la subasta alguien puja por 150.000, pero el Inmueble en el mercado tiene un valor de 235.000.

En nuestra fórmula en el valor de Adjudicación tendremos estos dos valores.

150.000 – Valor de adquisición

235.000 – Valor de adquisición

+ Más ejemplos %



Una posición hipotecaria tiene como **capital pendiente 60.000 euros**, intereses ordinarios y de **demora 50.000 euros** y de **costas judiciales 30.000 euros**. Lo que significa que el **total reclamado es de 140.000€** (60.000+50.000+30.000).

Aplicando el valor de adquisición a nuestra fórmula tendremos el siguiente resultado:

150.000€ - 60.000€ = 80.000€ de Beneficio (10.000€ para otros acreedores o para el deudor). Este supuesto es si el inmueble se adjudica en Subasta un tercero. El beneficio coincide con los intereses y costas no abonados al banco.

235.000€ - 60.000€ = 175.000€ de Beneficio. Tanto si tomamos posesión del inmueble para nuestro patrimonio, como si es para enajenarlo con posterioridad, hemos obtenido un inmueble por 60.000 euros cuyo precio en el mercado es de 235.000€.



Es importante añadir lo siguiente:

Los gastos y costas exigidos en la demanda no son arbitrarios, los mismos se reflejan en la escritura de hipoteca y en la propia demanda. Por lo tanto, el comprador conoce estos valores antes de comprometerse a la adquisición.

Al beneficio obtenido hay que descontar el gasto jurídico de nuestro abogado y nuestros honorarios profesionales.

El valor de venta del inmueble suele ser el valor de tasación en el momento de la escritura hipotecaria. Suele ser un valor obsoleto, por lo tanto, el beneficio se verá incrementado en una nueva tasación.



¿Qué ocurre cuando el valor de la deuda supera al valor del Inmueble?



En estos casos, la entidad bancaria nos venderá la deuda por el valor del inmueble menos un descuento del 30 al 40% sobre el valor del mismo.

Por ejemplo si el valor de tasación es de 100.000€ y el valor del principal de la deuda es de 150.000€, se adquiere la deuda por un valor aproximado entre los 60.000€ a los 70.000€.

En estos casos la subasta suele quedar desierta por cuanto nadie paga más por el collar que por el perro.

¿Qué beneficio se puede obtener en la compra de Deuda Hipotecaria?

El margen de beneficio depende de muchos factores, entre otros el explicado en el apartado anterior, si la deuda es superior al valor del inmueble, este beneficio es más corto.

Sin embargo, si entre el valor de la deuda y el valor de tasación del inmueble hay mucha diferencia, el beneficio puede alcanzar cotas muy interesantes, del 100%, 200%, 300%. A esto hay que incluir el tiempo de gestación de este beneficio. A veces este beneficio es necesario un periodo de maduración de uno o dos años dependiendo del estado del expediente a la hora de ser adquirido.

En cualquier caso, no hay en el mercado internacional un negocio con este margen de beneficio y con esta seguridad.





Preguntas y respuestas



¿Cuándo se inicia el proceso de reclamación judicial hipotecaria?

Para dar comienzo con el proceso, **debe acogerse el acreedor a la cláusula de vencimiento anticipado del contrato hipotecario**, la cual **legitima al acreedor a la reclamación total de lo adeudado**. Según la legislación actual debe cumplirse al menos una de estas dos condiciones:

El deudor debe al menos 12 cuotas de la hipoteca o el 3% del importe de la deuda, si se encuentra en la primera mitad del periodo de devolución del préstamo.

El deudor debe al menos 15 cuotas de la hipoteca o el 7% del importe de la deuda, si se encuentra en la segunda mitad del periodo de devolución del préstamo.

¿En caso de tener deudas con la Comunidad de Propietarios o de IBI, han de ser abonadas por el Comprador de la Deuda?

Estas deudas habrán de ser abonadas por quien resulte como nuevo propietario de la vivienda. Quiere eso decir que si nuestro cliente compra una deuda y en subasta el optante se queda con el inmueble, deberá pagar juntos con los otros gastos los concernientes a la comunidad e IBI.

Sin embargo, si la subasta quedara desierta, el inmueble pasa a ser propiedad del comprador de la deuda y deberá abonar la misma. Lo judicialmente reclamable es el año en curso más los 3 anteriores.

¿Todos los inmuebles en vía judicial, han de pasar por la subasta?

Sí, por supuesto. Es la oportunidad al Deudor, de que una vez que satisfaga la deuda, pueda recuperar algo de las amortizaciones que haya pagado del crédito. Siempre y cuando no haya otros acreedores.



Esto significa que si en la subasta el importe reclamado por el primer acreedor, es atendido, el sobrante servirá para abonar las siguientes deudas (otra hipoteca, embargo de Seguridad Social, Hacienda, Ayuntamiento, etc). Y de no haber estos acreedores o en el caso de haberlos el importe de la subasta supere estos, el resto irá al deudor.



¿Se puede realizar la subasta vía Notario en lugar de la vía judicial?



Sí. Es además un modo alternativo cuando los juzgados están saturados. La vía Notarial se hace de manera electrónica, y puede significar una ventaja en el tiempo, puesto que el procedimiento vía notarial, consumirá menos tiempo que por vía judicial. El Notario es elegido por el Colegio de Notario de la plaza en la que esté el inmueble. No puede ser elegido por el comprador de la deuda.

¿Se puede personar el comprador de la deuda en la subasta en calidad de pujador?

Sí, siempre y cuando haya puja. Puede mejorar la puja en beneficio propio. Por ejemplo, si el bien a subastar tiene un precio en el mercado de 200.000 euros, pero la deuda es por 30.000, existe posibilidad de que un subastero profesional acuda a adquirir el inmueble por 150.000 euros por ejemplo. Si el comprador de la deuda puja, puede quedarse el inmueble, no por el valor de la deuda adquirida, pero si por un precio muy inferior al de mercado.

¿Se puede hipotecar la compra de la deuda?

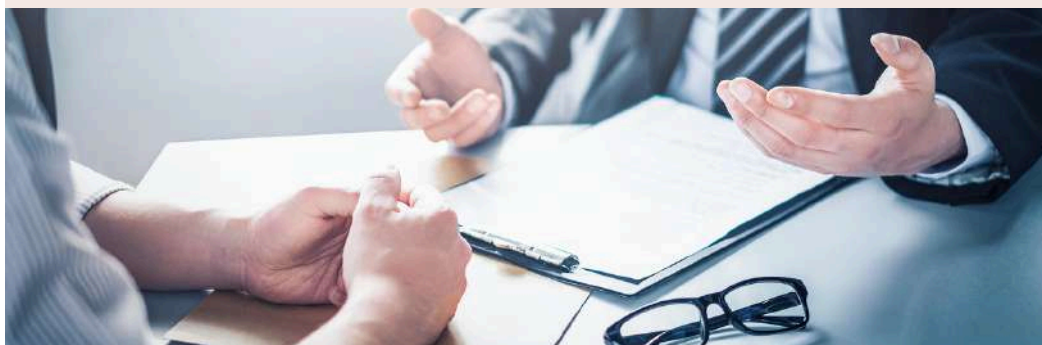
No. El comprador interesado debe tener liquidez. No puede ir al circuito bancario a pedir una hipoteca, por cuanto no se puede hipotecar una hipoteca.

¿Se puede negociar con el deudor y evitar la subasta?



Sí. Si conocemos el paradero del deudor, se puede negociar con este y evitar el procedimiento con el consiguiente beneficio para todas las partes. El deudor, se puede ahorrar gastos y costas judiciales e incluso obtener alguna recompensa por su colaboración. Para el comprador tomar la finca antes y evitar tiempo de demora judicial.

A medida que va avanzando el proceso judicial, el deudor va tomando conciencia de lo irreversible de la situación y es más proclive a llegar a una solución (dación en pago, con arreglo de alguna cantidad para poder alquilar otra vivienda, y que se le condone algo de la deuda, para quedar liberado de los registros de morosidad).



¿Debe el comprador pasar por PBC?



En efecto. En la transacción de una venta de crédito interviene una entidad bancaria, y por lo tanto, según regulación del Banco de España, el adquirente debe mostrar la trazabilidad del dinero y debe aportar toda su documentación legal y económica.

Tanto sea trabajador por cuenta ajena, autónomo o entidad mercantil, deben de aportar todos los datos legales y económicos para pasar **Plan de Blanqueo de Capitales**.

¿Puede el deudor ponerse al día y abonar lo que debe de la deuda antes de perder el inmueble, una vez iniciado el procedimiento judicial?

Sí, a ese proceso se conoce como **ENERVAR EN LA ACCIÓN**. Deberá pagar toda la deuda reclamada, capital e intereses, y ello sin el consentimiento del Acreedor de la deuda. Eso sí, esa acción no puede ser acogida por el deudor de manera reiterativa y caprichosa.

Puede acogerse a ella siempre y cuando haya al menos transcurrido al menos 3 años desde la última enervación. Con ella se daría por finalizado el procedimiento judicial y no llegaría a celebrarse la subasta o se paraliza en caso de haber comenzado.



¿Se puede visitar el inmueble?

Se debería visitar el inmueble. Otra cosa es que el propietario, inquilino u okupa nos abra la puerta, pero conocer esa información es muy importante. También lo es, saber el estado del inmueble. Si no podemos acceder al mismo, preguntar a los vecinos, preferentemente los que tengan su vivienda a pocos metros del deudor. Estos pueden darnos información de si está vacía o no. Si está en perfecto uso o está destrozada.

¿Cuánto tarda un procedimiento hasta que se obtiene la posesión?

Depende de muchos factores. Primero el estado del expediente cuando se adquiere por parte de nuestro cliente. No es lo mismo cuando ya haya pasado por Subasta que cuando se averigua los bienes del deudor.

También es importantísimo el juzgado que lleva el asunto. No es lo mismo un juzgado con retraso en la resolución de los expedientes que uno que está al día.

Y por último, el equipo de abogado y procurador, que están constantemente encima del juzgado reclamando actuaciones del mismo. Entre los 3 meses, a los dos años de media.

En caso de tener embargos de Seguridad y/o Hacienda. ¿Han de abonarlas el Comprador de la Deuda?



No. En el Testimonio emitido por el Juez, este da traslado al **Registrador de la Propiedad** de que levante las notas preventivas de embargo, por no ser responsabilidad directa del titular de la deuda, si ha de abonar las deudas de la CCPP e IBI.

¿Es más atractivo la compra de Deuda Hipotecaria o la adquisición del inmueble a través de la subasta judicial?

Rotundamente **es más atractivo a través de la compra de la Deuda**. Estos son los motivos:



No hay competencia

En la subasta para quedarnos con el inmueble tenemos que ser la mejor opción. En la deuda puede que nadie puje. En el caso de que haya puja, en igualdad de condiciones nos adjudicamos el inmueble. Y si la puja en la subasta no es suficiente, el acreedor se la puede adjudicar por el valor de la deuda que tenga contraída el hipotecado.



Cuando la entidad bancaria nos vende la deuda, lo hará con mayor descuento que si lo hacemos en acto cercano a la subasta.



La subasta se celebra porque así lo dispone el Acreedor, que además paga la tasa judicial para la celebración de la misma.



Eso significa que tiene en todo momento información de la cantidad de personas que pujan y el importe de dichas pujas. Conlleva, por tanto, que **puede adjudicarse el inmueble por importe inferior al que de manera ciega estaríamos pujando** al desconocer las intenciones del resto de los interesados en la subasta.



¿Qué es la cesión de remate?

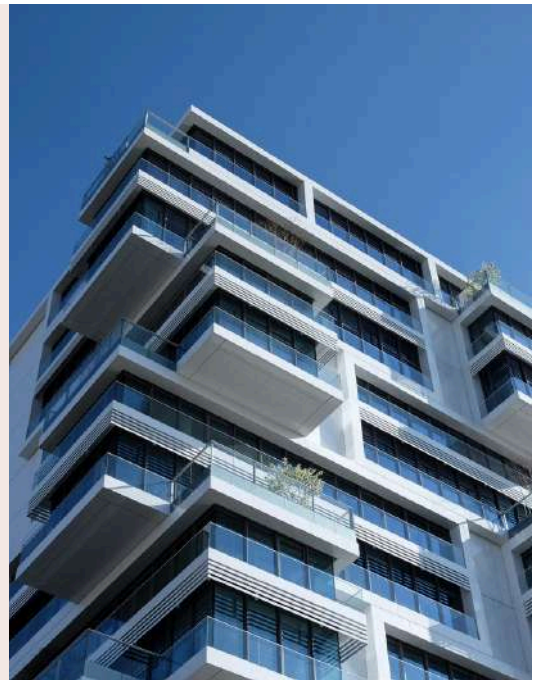
Es el proceso por el que el Juez pone punto final a la subasta y adjudica, sin posesión aún, el inmueble al mejor postor en caso de puja o al acreedor si la puja fue insuficiente o quedó desierta.

Es un derecho del que se puede vender a terceros. Es decir, que con la cesión de remate, si el adjudicatario lo desea, puede vender el inmueble a terceros sin que tenga que finalizar el proceso judicial y lo mejor sin que tenga que abonar los impuestos y gastos propios de la adquisición (ITP, registro y notaría), pero si el incremento patrimonial en la declaración del IRPF del próximo año. Pongamos un ejemplo:

Imaginemos que tenemos una deuda que hemos adquirido por 70.000€, de un inmueble cuyo valor en el mercado es de 235.000€. La puja ha quedado desierta y por lo tanto nos adjudicamos el inmueble. O no quedando desierta nos quedamos el inmueble por 150.000 euros.

Desde ese momento podemos vender ese derecho otorgado por el juez y venderlo por ejemplo en 200.000 euros.

El que nos compra el derecho se ha ahorrado los 35.000€ y nosotros habremos ganado el diferencial entre lo que abonamos por la deuda y lo que recibimos en la Cesión de Remate.



“

Esperamos que esta guía le haya resultado de utilidad, puede comenzar desde este momento a invertir en la mejor modalidad de inversión inmobiliaria que existe actualmente, para ello contacte con nosotros.

”





SOLUCIONES EMPRESARIALES

GRUPO MANZANERA & SANZ

Gestión De Activos E Inversiones

Carril Condomina, nº3, 4ºD
(Edificio Atalayas Business Center),
30006, Murcia
868 245 644
info@grupomanzanerasanz.com
grupomanzanerasanz.com

