

Invertir en créditos hipotecarios cedidos, explicado sin jerga

La guía que explica, en lenguaje llano, cómo funciona el mercado donde los bancos venden sus préstamos impagados, cómo se gana dinero en él y qué riesgos tiene. Para leer antes de invertir un solo euro.



LÉELO ANTES QUE NADA

Esta guía es material educativo. No es una oferta de inversión, ni una recomendación, ni asesoramiento financiero o legal. Las inversiones que aquí se describen **no están supervisadas por la CNMV ni por el Banco de España**, no están cubiertas por ningún fondo de garantía, son ilíquidas y pueden suponer la **pérdida total del capital invertido**. Ninguna cifra de esta guía es una promesa de rentabilidad: son ejemplos para explicar cómo funciona el mecanismo.

Invierte solo dinero que puedas permitirte inmovilizar durante años y, en el peor de los casos, perder.

QUÉ VAS A ENCONTRAR

01 Por qué los bancos venden sus préstamos impagados

02 Qué compras exactamente: la cesión de crédito

03 De dónde sale la rentabilidad: el descuento

04 Las tres salidas de una operación

05 El factor que lo cambia todo: quién vive en la casa

06 Los riesgos, sin maquillaje

07 Cómo se estructura la inversión: la cuenta en participación

08 Por qué funcionamos como club privado

09 Preguntas frecuentes

10 Glosario en llano

CAPÍTULO 01

Por qué los bancos venden sus préstamos impagados

En una frase: al banco un préstamo impagado le cuesta dinero cada día que lo tiene, así que prefiere venderlo con pérdida a alguien especializado en recuperarlo.

Cuando una persona deja de pagar su hipoteca durante meses, ese préstamo se convierte para el banco en lo que el sector llama un **crédito dudoso** (en inglés, NPL: *non-performing loan*). Y un crédito dudoso es un problema triple para el banco:

- **Le obliga a apartar dinero.** La normativa bancaria exige "provisionar": guardar capital como colchón por cada préstamo que probablemente no cobrará. Ese dinero queda inmovilizado y no genera negocio.
- **Le exige un trabajo que no es el suyo.** Recuperar un préstamo impagado significa años de procedimiento judicial, tasaciones, abogados, procuradores y,

muchas veces, acabar quedándose un inmueble que tampoco quiere gestionar. Los bancos están montados para prestar dinero, no para esto.

- **Le penaliza ante el supervisor.** Un banco con mucha morosidad en el balance tiene peor imagen ante el Banco Central Europeo y ante los mercados.

La solución que el sector adoptó de forma masiva tras la crisis de 2008 fue vender esos préstamos en bloque, con un gran descuento, a inversores especializados. Así el banco limpia su balance de golpe, recupera parte del dinero hoy y traspasa el trabajo de recuperación a quien sabe hacerlo.

LA IDEA QUE HAY QUE RETENER

Este mercado no existe porque nadie quiera esos préstamos. Existe porque el banco y el inversor valoran el mismo activo de forma distinta: para el banco es un problema regulatorio que quiere quitarse ya; para el inversor especializado es un activo con garantía inmobiliaria que, trabajado con paciencia y método, vale más de lo que pagó por él.

CAPÍTULO 02

Qué compras exactamente: la cesión de crédito

En una frase: no compras una casa, compras el derecho a cobrar una deuda que tiene una casa como garantía.

La operación jurídica se llama **cesión de crédito** y está regulada en el Código Civil español desde hace más de un siglo (artículos 1526 y siguientes) y, para los créditos con hipoteca, en la Ley Hipotecaria (artículo 149). No es ingeniería financiera moderna: es un contrato civil clásico, el mismo mecanismo por el que una empresa puede vender una factura pendiente de cobro.

Funciona así: el banco (el **cedente**) vende su posición de acreedor al comprador (el **cesionario**). A partir de ese momento, el comprador se coloca exactamente en el lugar del banco:

- Tiene derecho a cobrar la deuda completa: capital pendiente, intereses ordinarios e intereses de demora, con los límites que marque la ley.
- Conserva la **garantía hipotecaria**: si la deuda no se paga, puede pedir al juzgado la ejecución de la hipoteca, igual que habría hecho el banco.
- La cesión se documenta en **escritura pública ante notario** y la garantía se inscribe en el Registro de la Propiedad. Todo queda registrado y es verificable.

Y algo importante en la otra dirección: **el deudor no pierde ningún derecho**. Todas las protecciones que la ley da al consumidor frente al banco las mantiene frente al nuevo acreedor. La deuda es la misma, las reglas son las mismas; solo cambia quién está al otro lado.

UNA ANALOGÍA SENCILLA

Imagina que tu vecino te debe 100 € y te ha dejado su bicicleta como garantía. Un día decides que no quieres esperar a cobrar y le vendes a un tercero tu derecho de cobro por 60 €. Ese tercero ahora puede cobrar los 100 € al vecino, y si no paga, quedarse la bicicleta por el procedimiento acordado. Tú has recuperado 60 € hoy; él ha comprado por 60 € un derecho que puede valer 100 €. La cesión de un crédito hipotecario es esto mismo, con un juzgado y un notario de por medio y una vivienda en lugar de una bicicleta.

CAPÍTULO 03

De dónde sale la rentabilidad: el descuento

En una frase: la ganancia potencial no está en lo que pase después, está en el precio al que se compra.

En este negocio hay una regla que lo ordena todo: **el dinero se gana al comprar, no al vender**. La rentabilidad potencial de una operación viene del **descuento**: la diferencia entre lo que se paga por el crédito y el valor que razonablemente puede recuperarse de él.

Ese descuento no es un regalo. Es el precio de tres cosas que el comprador asume y el banco se quita de encima:

- **Tiempo.** Recuperar el dinero puede llevar de dos a cinco años o más, según el juzgado y la vía de salida. El descuento paga esa espera.
- **Trabajo.** Analizar el expediente, litigar, negociar con el deudor, gestionar el inmueble. El descuento paga ese esfuerzo especializado.
- **Incertidumbre.** No todas las operaciones salen como se prevé. El descuento es el margen de seguridad frente a lo que puede torcerse.

EJEMPLO NUMÉRICO · SOLO PARA ENTENDER EL MECANISMO

Un crédito tiene una deuda viva de 150.000 € y la garantía es una vivienda cuyo valor de mercado ronda los 120.000 €. Un inversor especializado podría pagar por ese crédito, según su estado, algo entre 50.000 y 80.000 €. Si al cabo de tres años la recuperación (por acuerdo, adjudicación o venta) genera 100.000 € netos de costes, la operación ha creado valor. Si el procedimiento se alarga, el inmueble vale menos de lo previsto o los costes se disparan, la operación puede acabar en pérdida. **Las cifras son inventadas y sirven solo para ilustrar el mecanismo, no describen ninguna operación real ni prometen ningún resultado.**

De esa regla se deduce lo que separa a un inversor serio de un aficionado en este mercado: la disciplina de precio. La pregunta correcta nunca es "¿cuánto puedo ganar si todo va bien?", sino "¿a qué precio esta operación sigue teniendo sentido aunque varias cosas vayan mal?".

Las tres salidas de una operación

En una frase: una operación termina cuando el deudor paga, cuando el juzgado adjudica el inmueble, o cuando ese inmueble se vende.

Comprar el crédito es el principio. La operación solo genera dinero cuando llega a una de estas tres salidas:

Salida	Qué significa	Cuándo suele darse
1. Acuerdo con el deudor	El deudor paga una cantidad pactada para cancelar la deuda (una quita), o entrega la vivienda voluntariamente a cambio de saldar todo (dación en pago). Es la salida más rápida y la menos costosa para las dos partes.	Cuando el deudor tiene capacidad o interés en resolver, y prefiere negociar con un acreedor flexible antes que arrastrar años de juzgado.
2. Adjudicación judicial	Se ejecuta la hipoteca en el juzgado. El inmueble sale a subasta y, si nadie puja lo suficiente, el acreedor puede adjudicárselo por los porcentajes que fija la ley. El crédito se transforma en un inmueble en propiedad.	Cuando no hay acuerdo posible. Es la vía más lenta: su duración depende sobre todo de la carga de trabajo del juzgado de la zona.
3. Venta del inmueble	Una vez adjudicado (o recibido en dación), el inmueble se prepara y se vende en el mercado. El precio de venta, menos todos los costes acumulados, cierra el resultado de la operación.	Es la fase final de la vía judicial. Su resultado depende del estado del inmueble, de su ocupación y del mercado local.

Un análisis profesional no elige una salida y cruza los dedos: **valora la operación bajo los tres escenarios**, les asigna probabilidades y tiempos, y solo compra si el precio tiene sentido incluso en el escenario lento. A ese análisis por escenarios el sector lo llama "cascada de recuperación", y es el corazón del trabajo previo a cada compra.

El factor que lo cambia todo: quién vive en la casa

En una frase: dos créditos idénticos sobre papel pueden valer precios muy distintos según quién ocupe la vivienda y en qué situación.

Si hay una sola variable que un inversor en este mercado debe entender antes que ninguna otra, es la **ocupación**. El mismo crédito, con la misma deuda y la misma vivienda, se analiza y se paga de forma muy diferente según el estado del inmueble:

- **Vivienda vacía.** El escenario más simple: adjudicar, preparar y vender. Menos tiempo, menos incertidumbre, y por eso también menos descuento en el precio de compra.
- **Vive el propio deudor.** Abre la puerta a la salida negociada (quita o dación), pero si es su vivienda habitual la ley le da protecciones adicionales que alargan los plazos, y con razón: el análisis debe incorporarlas y respetarlas.
- **Vivienda alquilada.** Hay que examinar el contrato de alquiler: según su fecha y condiciones puede mantenerse tras la adjudicación. Un inquilino que paga puede incluso ser parte de la solución.
- **Ocupación sin título.** El escenario que exige más tiempo, más gestión y más margen de seguridad en el precio. Es donde los descuentos son mayores y donde el análisis aficionado se estrella.

Por eso la visita al inmueble y la verificación de su estado real no son un trámite: son la parte del análisis donde se gana o se pierde la operación. Comprar un crédito sin haber verificado la ocupación es comprar a ciegas.

Los riesgos, sin maquillaje

En una frase: esto no es un depósito ni un fondo; es la compra de un activo singular, con riesgos reales que hay que conocer con nombre y apellido.

Cualquiera que te presente esta inversión solo por su lado bueno te está haciendo un mal servicio. Estos son los riesgos principales, explicados en llano:

RIESGO 1 · PUEDES PERDER CAPITAL

El retorno depende del resultado de la operación. Si la recuperación resulta peor de lo previsto —el inmueble vale menos, los costes son mayores, aparece un problema jurídico no detectado—, el resultado puede ser inferior a lo invertido, incluso una pérdida total. No hay ningún retorno garantizado, y desconfía por sistema de quien te garantice uno.

RIESGO 2 · EL DINERO QUEDA INMOVILIZADO AÑOS

Estas inversiones son ilíquidas: no hay un mercado donde vender tu posición si necesitas el dinero antes de tiempo. El horizonte realista se mide en años, y los plazos judiciales no dependen de nadie más que del juzgado. Solo debe invertirse dinero que no se vaya a necesitar.

RIESGO 3 · NO HAY SUPERVISOR NI FONDO DE GARANTÍA

Estas operaciones son contratos civiles y mercantiles entre partes privadas. No están supervisadas por la CNMV ni por el Banco de España, y no existe ningún fondo de garantía que cubra pérdidas. La protección del inversor está en la calidad del análisis, en la documentación de cada operación y en su propia diligencia, no en un regulador.

RIESGO 4 · EL RETRACTO DE CRÉDITO LITIGIOSO

Peculiaridad española que hay que conocer: si el crédito estaba en litigio en el momento de cederse, el artículo 1535 del Código Civil permite al deudor extinguirlo

pagando al comprador lo que este pagó, más intereses y costas. Es decir, en ciertos casos el deudor puede "recomprar" su deuda al precio de la cesión. Cada operación debe analizar si este derecho aplica y qué efecto tendría en el resultado.

RIESGO 5 · EL MARCO LEGAL EVOLUCIONA

La regulación de este mercado se está reforzando. La normativa europea sobre administradores y compradores de créditos, en proceso de incorporación en España, exige que la gestión de cobro de créditos dudosos de origen bancario la realicen administradores autorizados por el Banco de España. Es un cambio positivo —profesionaliza el sector— pero recuerda que las reglas pueden cambiar durante la vida de una operación.

La conclusión honesta: es una inversión para una **parte minoritaria del patrimonio**, para dinero paciente, y para inversores que quieran entender cada operación antes de entrar. Si lo que se busca es liquidez, garantías o simplicidad, este no es el producto.

CAPÍTULO 07

Cómo se estructura la inversión: la cuenta en participación

En una frase: inviertes en una operación concreta que conoces de antemano, mediante un contrato clásico del Código de Comercio, y tu retorno va ligado al resultado real de esa operación.

Existen varias formas jurídicas de invertir en este mercado. La que utilizamos como estándar es la **cuenta en participación**, un contrato regulado en el Código de Comercio español desde 1885 (artículos 239 a 243). Su lógica es sencilla:

- **El gestor** compra y gestiona el crédito en su propio nombre: analiza, firma la escritura de cesión, lleva el procedimiento y ejecuta la salida.

- **El inversor (partícipe)** aporta capital a esa operación concreta y participa en su resultado —positivo o negativo— en la proporción pactada en el contrato.

Tres características definen el modelo, y las tres protegen al inversor de confusiones:

- **Operación a operación.** No existe una bolsa común donde el dinero se gestiona con discrecionalidad. Cada contrato se refiere a un crédito identificado, con su expediente, su inmueble y su análisis. El inversor decide entrar o no en cada operación, con la información delante.
- **Retorno ligado al resultado.** No hay un interés fijo prometido ni una fecha de devolución garantizada. Se reparte lo que la operación genera realmente. Esto no es un defecto del contrato: es su naturaleza, y es lo que lo diferencia de la captación de depósitos, que es actividad reservada a los bancos.
- **Contrato singular e intransmisible.** Cada contrato se firma de forma individual con cada inversor y no es un título que se pueda revender en un mercado. Quien entra, entra para acompañar la operación hasta su salida.

QUÉ RECIBE EL INVERSOR EN CADA OPERACIÓN

Antes de decidir: un dossier con la descripción del crédito, el inmueble y su ocupación, el análisis de escenarios de salida, los riesgos específicos (incluido, si aplica, el retracto del 1535) y las condiciones económicas del contrato. Después de entrar: información periódica sobre el estado del procedimiento hasta el cierre y la liquidación del resultado.

CAPÍTULO 08

Por qué funcionamos como club privado

En una frase: las operaciones concretas solo se presentan a miembros registrados, en grupos reducidos; en abierto solo hacemos lo que estás leyendo ahora: educar.

Quizá te preguntes por qué en nuestra web o en esta guía no verás nunca una operación anunciada con su rentabilidad ("invierte desde X al Y%"). No es una carencia: es el diseño del modelo, y responde a cómo está regulado este mercado en España.

La ley distingue entre **ofertas públicas** de inversión —dirigidas al público general, que exigen folletos, autorizaciones y supervisión— y **ofertas privadas** —dirigidas a un círculo reducido e identificado de personas—. Nuestro modelo pertenece deliberadamente al segundo grupo, y eso impone tres reglas que cumplimos a rajatabla:

- **Registro previo.** Para acceder a operaciones hay que ser miembro del club: identificarse, completar un perfil y firmar que se comprenden las características y riesgos de este tipo de inversión (los del capítulo 6).
- **Grupos reducidos.** Cada operación se presenta a menos de 150 inversores no profesionales. Es el umbral que la normativa europea fija para que una oferta no se considere pública, y lo controlamos documentalmente operación por operación.
- **Nada de operaciones en abierto.** Públicamente hablamos del mercado, del método y de la empresa —como hace esta guía—. Las operaciones, con sus números, viven solo en la capa privada.

Para ti como inversor, este diseño tiene una lectura práctica: el filtro funciona en ambas direcciones. Nosotros solo presentamos operaciones a personas que han acreditado entender el producto, y tú solo recibes propuestas analizadas y documentadas, no publicidad masiva. Un club pequeño no es una limitación del negocio: es la condición que lo hace sostenible y serio.

CAPÍTULO 09

Preguntas frecuentes

¿Esto es comprar pisos de bancos baratos?

No. Se compra el crédito, no el inmueble. El inmueble puede acabar en propiedad si la operación pasa por adjudicación o dación, pero también puede resolverse con un acuerdo de pago sin tocar la vivienda. El activo comprado es siempre el derecho de cobro con su garantía.

¿Qué pasa con la persona que debe el dinero?

Conserva exactamente los mismos derechos y protecciones que tenía frente al banco; la ley es clara en esto y la normativa reciente lo refuerza. De hecho, un acreedor especializado suele tener más flexibilidad que un banco para pactar quitas o daciones que cierren el problema para las dos partes. La salida negociada es, cuando es posible, la mejor para todos.

¿Cuánto se gana?

Depende de cada operación, y cualquier respuesta general sería una promesa que no se puede hacer. El retorno viene del resultado real: precio de compra, tiempo transcurrido, costes y valor de salida. En la capa privada del club, cada operación se presenta con su análisis de escenarios completo, incluido el pesimista.

¿Cuál es el plazo típico?

Realista: entre 2 y 5 años, con operaciones que pueden ser más rápidas (acuerdo temprano con el deudor) o más lentas (juzgados saturados). Debe planificarse como dinero inmovilizado durante todo ese horizonte.

¿Puedo vender mi participación si necesito el dinero?

No. El contrato es intransmisible y no existe mercado secundario. Es una de las razones por las que insistimos en que solo debe invertirse dinero prescindible durante años.

¿Por qué no estáis regulados por la CNMV?

Porque la actividad —cesiones de crédito y contratos de cuenta en participación sobre operaciones singulares— es de naturaleza civil y mercantil y está fuera del perímetro que la ley reserva a la CNMV, siempre que se cumplan las condiciones del modelo (operaciones singulares, ofertas privadas, grupos reducidos, sin retornos garantizados). No es un vacío que se aprovecha: es un marco legal distinto, con sus propias reglas, que cumplimos y documentamos. Lo que no existe en este marco es supervisión pública ni fondo de garantía, y por eso lo advertimos en cada documento.

¿Qué mira exactamente el análisis antes de comprar un crédito?

Lo esencial: la situación jurídica del crédito y del procedimiento, las cargas del inmueble en el Registro, el valor real del inmueble y de su mercado local, la ocupación verificada sobre el terreno, los escenarios de salida con sus tiempos y costes, y los riesgos específicos como el retracto del artículo 1535. Solo se compra si el precio tiene sentido en el escenario conservador.

CAPÍTULO 10

Glosario en llano

NPL (crédito dudoso)

Préstamo cuyo pago lleva meses sin atenderse y que el banco ya no espera cobrar con normalidad.

Cesión de crédito

Contrato por el que el acreedor vende a un tercero su derecho a cobrar una deuda, con sus garantías incluidas.

Cedente y cesionario

El que vende el crédito (normalmente el banco) y el que lo compra (el inversor), respectivamente.

Descuento

Diferencia entre la deuda viva y el precio que se paga por el crédito. Es la fuente de la rentabilidad potencial y el colchón frente a imprevistos.

Quita

Acuerdo por el que el deudor paga menos de lo que debe y la deuda queda cancelada por completo.

Dación en pago

Entrega voluntaria del inmueble por el deudor a cambio de saldar toda la deuda.

Ejecución hipotecaria

Procedimiento judicial por el que, ante el impago, el inmueble hipotecado se subasta para cobrar la deuda.

Adjudicación

Momento en que el acreedor se queda el inmueble tras la subasta, en los términos y porcentajes que fija la ley.

Cuenta en participación

Contrato mercantil por el que un inversor aporta capital al negocio de un gestor y participa en el resultado, positivo o negativo, de una operación concreta.

Retracto de crédito litigioso (art. 1535 CC)

Derecho del deudor, cuando el crédito estaba en litigio al cederse, a extinguirlo pagando al comprador el precio de la cesión más intereses y costas.

Servicer / administrador de créditos

Empresa especializada en gestionar el cobro y la renegociación de créditos dudosos. La nueva normativa exige que esta actividad, para créditos de origen bancario, la realicen entidades autorizadas por el Banco de España.

Si has llegado hasta aquí, ya sabes más que la mayoría

Esta guía te ha dado el mapa del mercado: por qué existe, qué se compra, de dónde sale la rentabilidad y qué riesgos hay que mirar de frente. El siguiente paso, si el modelo encaja con tu perfil, es verlo aplicado a operaciones reales. Y eso, por diseño, solo ocurre dentro del club.

01 Solicita el registro en el club de inversores y completa tu perfil.

02 Firma las manifestaciones de que comprendes la naturaleza y riesgos de estas inversiones.

03 Recibe las próximas operaciones con su dossier completo y decide, una a una, sin ningún compromiso.

El registro es gratuito y no obliga a invertir. Registrarse solo significa poder ver las operaciones.

NEXUSCAPITALPRIVADO.COM

.

AVISO LEGAL