

GUÍA PRÁCTICA · EDICIÓN 2026

Cómo invertir en NPL hipotecarios en España

Qué se compra, cómo se recupera, cuánto tarda, qué cuesta de verdad y qué revisar antes de ofertar.

Antes de empezar

Un NPL hipotecario no es un inmueble barato. Es un derecho de cobro con una garantía detrás. Entender esa diferencia es lo que separa una buena operación de una mala.

- 1** Qué es un NPL y qué compra realmente el inversor.
- 2** Los tres puntos de entrada: NPL, cesión de remate y REO.
- 3** El procedimiento y sus plazos, de la demanda a la posesión.
- 4** El coste total: todo lo que hay detrás del precio.
- 5** La due diligence en 10 puntos.
- 6** La reforma de las subastas y cómo afecta al inversor.
- 7** Riesgos y cómo se gestionan.

UNA ADVERTENCIA HONESTA

Invertir en NPL exige paciencia, análisis y aceptar que los plazos judiciales no siempre se cumplen. Esta guía explica cómo funciona el mercado; no es una recomendación de inversión ni promete resultados.

Qué es un NPL y qué compra el inversor

NPL (Non Performing Loan) es un préstamo en el que el deudor ha dejado de pagar, por regla general durante más de 90 días, o en el que es improbable que pague.

Cuando un banco o un fondo vende un NPL hipotecario, el comprador adquiere el **derecho a cobrar la deuda** y, si el deudor no paga, el derecho a **ejecutar la garantía** y adjudicarse el inmueble. No compra el inmueble: compra una posición jurídica.

Por qué se vende con descuento

Para el vendedor, un préstamo impagado consume capital y equipo. Vender, aunque sea con descuento, le permite liberar ese capital. Para el comprador, el descuento compensa el tiempo, el coste y el riesgo de la recuperación.

Carteras o préstamos uno a uno

Los bancos venden sobre todo carteras de cientos de préstamos a fondos especializados. Para un inversor privado o un family office, lo accesible es el **NPL single name**: un único préstamo, con su garantía concreta, que se puede analizar con detalle.

Tres formas de recuperar

VÍA	CÓMO FUNCIONA
Acuerdo con el deudor	Pago total o parcial pactado. La vía más rápida cuando el deudor tiene capacidad o interés.
Dación en pago	El deudor entrega el inmueble a cambio de cancelar la deuda. Ahorra la subasta.
Ejecución y adjudicación	El procedimiento sigue hasta la subasta: el inversor se adjudica el inmueble o cobra si un tercero puja más.

Puntos de entrada y plazos

Se puede entrar en distintos momentos del procedimiento. Cuanto antes, más descuento; cuanto más tarde, menos incertidumbre.

Demanda	Despacho	Subasta	Adjudicación	Posesión
Se presenta la ejecución hipotecaria. Entrada como NPL.	El juzgado despacha la ejecución y se notifica al deudor.	Portal de Subastas del BOE. Posible cesión de remate.	Decreto de adjudicación e inscripción.	Lanzamiento si hace falta. Venta o REO.

ENTRADA	QUÉ ADQUIERE	DESCUENTO	INCERTIDUMBRE
NPL	El crédito y su garantía	Mayor	Mayor: plazo y resultado judicial
Cesión de remate	El remate que el ejecutante ha obtenido como mejor postor	Intermedio	Media: queda la adjudicación y la posesión
REO	El inmueble ya adjudicado	Menor	Menor: titularidad resuelta, queda la gestión y la venta

Cuánto tarda un NPL

Desde la entrada con la demanda presentada, una operación de NPL dura habitualmente entre **18 y 24 meses**. Lo que la acorta: un acuerdo con el deudor o una dación en pago. Lo que la alarga: una oposición del deudor, un juzgado saturado o un inmueble ocupado. Por eso el plazo se estima juzgado a juzgado, no con medias nacionales.

CRITERIO ALTUS

Solo trabajamos NPL con la demanda de ejecución ya presentada. Renunciamos a algo de descuento a cambio de un plazo que se puede medir sobre un procedimiento real.

El coste total: lo que hay detrás del precio

El precio de compra de un NPL no es lo que cuesta la operación. El descuento que importa es el que queda después de sumar todo esto.

	PARTIDA	COMENTARIO
1	Precio del crédito	Se negocia sobre la deuda y el valor de la garantía.
2	Impuestos de la compra	Dependen del caso y de la comunidad autónoma. Conviene consultarlos con un asesor fiscal.
3	Notaría y registro	Escritura de cesión del crédito e inscripción.
4	Abogado y procurador	Hasta la adjudicación y la posesión.
5	Deudas del inmueble	IBI y comunidad pendientes.
6	Recuperación de la posesión	Si el inmueble está ocupado.
7	Puesta a punto y venta	Reformas mínimas y comercialización.
8	Honorarios del asesor	En Altus, fijados por escrito antes de empezar y solo si el inversor compra.

REGLA PRÁCTICA

Si alguien le presenta una operación solo con el precio de compra y el valor de mercado, pida el resto de esta lista antes de decidir.

La due diligence en 10 puntos

El precio es el punto número 10, no el primero. Antes hay nueve factores que deciden si el descuento es real.

- 1** **Garantía real, no nominal.** Cuánto vale hoy el inmueble, con su estado y su mercado actual.

- 2** **Situación posesoria.** Si está ocupado, por quién, y el coste y plazo de recuperarlo.

- 3** **Rango y cargas registrales.** Qué hay por delante de la hipoteca en el registro.

- 4** **Estado procesal.** En qué fase está la ejecución, incidencias y juzgado competente.

- 5** **Titularidad limpia.** Que el vendedor acredite la cadena de titularidad del crédito.

- 6** **Coste total de recuperación.** Todas las partidas del capítulo anterior.

- 7** **Estrategia de salida.** Vender, acordar con el deudor o alquilar: se decide antes de comprar.

- 8** **Fiscalidad.** Impuestos de la compra, de la adjudicación y de la venta.

- 9** **Escenario a la baja.** Si tarda el doble y vende por debajo, ¿la operación sigue teniendo sentido?

- 10** **Precio.** Solo tiene sentido después de responder a los otros nueve.

La reforma de las subastas y los riesgos

En los procedimientos iniciados desde el 3 de abril de 2025, la Ley Orgánica 1/2025 cambió las reglas de la subasta judicial de inmuebles.

- **Depósito para pujar:** del 5 % al 20 % del valor de subasta, con un mínimo de 1.000 euros.
- **Plazo para pagar el resto del precio:** de 40 a 20 días.
- **Pujas secretas:** el Portal no muestra las demás pujas durante la subasta.
- **El ejecutante tiene que pujar dentro de la subasta** si quiere adjudicarse el bien; ya no puede mejorar la mejor postura después ni pedir la adjudicación si queda desierta.

Consecuencia práctica: pujar exige caja y decisión previa, y gana sentido entrar antes de la subasta, comprando el crédito o el remate con el análisis hecho.

Los riesgos principales

RIESGO	CÓMO SE GESTIONA
Plazo judicial	Entrar con la demanda presentada y estimar el plazo según el juzgado concreto.
Ocupación	Conocerla antes de comprar e incluir su coste y plazo en el análisis.
Cargas que subsisten	Revisar el registro: algunas cargas anteriores no se cancelan con la ejecución.
Valor de salida	Valorar con datos actuales y liquidez real de la zona, no con tasaciones antiguas.
Coste total	Sumar todas las partidas y modelar un escenario a la baja.

Fuentes: Ley Orgánica 1/2025 (BOE de 3 de enero de 2025); Andersen y Gómez-Acebo & Pombo. Información general, no asesoramiento jurídico.

Cómo trabajamos

Originamos	Buscamos NPL single name con la demanda presentada, cesiones de remate y REO en España.
Analizamos	Due diligence completa y ficha con el coste total, el plazo estimado y los riesgos, por escrito.
Acompañamos	En la compra ante notario y en el seguimiento del procedimiento hasta la salida.
Usted decide	Operación a operación. El activo queda a su nombre o al de su sociedad y el pago va directamente al vendedor.
Honorarios	Fijados por escrito antes de empezar y solo si usted compra.

¿Quiere analizar una operación concreta?

altus-im.com · contacto@altus-im.com