

Preguntas para estudiar un NPL

Qué pedir antes de comprometer recursos.

Material didáctico de prácticas. No corresponde a una operación real ni sustituye asesoramiento profesional.

1. Qué crédito se transmite

Pide identificar contrato, partes, saldo documentado y cadena de titularidad. La descripción debe permitir comprender el derecho de cobro y sus condiciones, no solo el inmueble asociado.

2. Qué garantiza el cobro

Examina qué garantías existen y cuál es su posición. Las imágenes y el valor atribuido al inmueble no sustituyen los documentos que permiten analizar esa garantía.

3. Dónde está el expediente

Conviene conocer reclamaciones, procedimientos y controversias documentadas. El calendario depende de hechos y decisiones que no controla el comprador; una duración comercial no es una garantía.

4. Qué escenarios se contemplan

Pregunta por alternativas, costes y límites del análisis. Un escenario debe explicar sus hipótesis y contemplar la posibilidad de recuperación inferior a la prevista.

5. Qué revisión independiente hace falta

Determina qué profesionales deben intervenir antes de asumir obligaciones. Una explicación general, incluida esta guía, no resuelve las particularidades jurídicas o fiscales de un crédito concreto.

Consulta normativa de referencia

Ley de Enjuiciamiento Civil: BOE, texto consolidado

Texto refundido de la Ley Concursal: BOE, texto consolidado

Los enlaces permiten consultar las fuentes. Esta guía no acredita la situación jurídica de una operación. Revisión profesional pendiente antes de uso comercial.