

GUÍA PARA PROPIETARIOS

Lo que crees que va a pasar. Y lo que pasa.

Cinco ideas equivocadas sobre tener una deuda con tu inmueble en garantía. Y por qué cada una de ellas paraliza.

José Oc

JMO Inmobiliaria · Lima

Quién escribe esto, y por qué

Este documento está redactado en base a los cientos de casos similares que he tenido la oportunidad de revisar. **No es una recomendación legal.**

No soy abogado. Los casos que hemos trabajado siempre son con el soporte de abogados de diferentes especialidades.

Sé cómo funciona el proceso, sé cuánto vale tu inmueble en el mercado de hoy y sé cómo decide un banco, porque trabajé dentro de uno —la operación por dentro y después el crédito hipotecario— y llevo años viendo estos casos desde el otro lado.

Esta guía no va a decirte qué hacer con tu caso. Eso no se puede sin ver tus documentos, y quien te lo prometa por escrito, sin conocerte, te está vendiendo algo.

Lo que sí va a hacer es corregir cinco ideas que casi todos traen a la primera reunión. Son cinco ideas equivocadas, y las cinco paralizan.

El problema no suele ser la falta de información. Es la certeza equivocada. Quien cree que ya sabe cómo termina esto, no se mueve.

No puedo garantizarte que lo que vas a leer te guste o te resulte favorable. **Sí te puedo garantizar que no es humo: es lo más realista que vas a leer sobre esto,** y está construido sobre la experiencia de los últimos 16 años.



01

El banco no puede tomar tu casa por su cuenta

LO QUE SE CREE

«Si dejo de pagar, el banco me quita la casa»



LO QUE PASA

Existe un proceso judicial, con etapas, con notificaciones que tienen que llegarte y con momentos en los que puedes intervenir.

POR QUÉ IMPORTA

Mucha gente asume que ya está todo perdido con el primer papel y deja de abrir el correo. Ese es el peor momento para dejar de mirar, porque **lo que más acelera un proceso es que nadie del otro lado responda.**

Lo que hay que saber es en qué etapa estás. No es lo mismo el inicio que una etapa de convocatoria de remate.

02

A tu acreedor le conviene cobrar, no quedarse

LO QUE SE CREE

«El banco quiere quedarse con mi casa»



LO QUE PASA

El negocio de un banco es prestar dinero, no administrar ni vender propiedades.

POR QUÉ IMPORTA

Si crees que el otro lado te quiere quitar la casa, no hay nada que conversar y solo queda pelear o rendirse. Si entiendes que a tu acreedor le conviene cobrar, aparece una tercera posibilidad.

Eso no significa que toda conversación llegue a algún lado. Significa que existe, y que conviene saber desde qué posición te sientas.

QUÉ RECIBE EL ACREEDOR EN CADA ESCENARIO

Cobrando la deuda

Adjudicándose el inmueble

Además del monto, la adjudicación le suma tiempo, costos y un activo que después tiene que vender. Proporciones ilustrativas.

03

Un proceso no congela tu propiedad

LO QUE SE CREE

«Con una demanda encima ya no puedo vender»



LO QUE PASA

Se puede vender coordinando con el acreedor, de modo que la deuda se cancele en el mismo acto y el comprador reciba un inmueble limpio.

POR QUÉ IMPORTA

Esta es la creencia que más dinero cuesta. Quien la tiene se queda quieto esperando, y **mientras espera el proceso avanza y las opciones se reducen.**

No es un atajo ni una maniobra: es un camino con reglas, que tiene que ser seguro para las tres partes.

QUIÉN SABE QUÉ

	Lee tu expediente	Pone precio al inmueble	Sabe cómo decide el banco
Estudio de abogados	Sí	No	No
Corredor inmobiliario	No	Sí	No
JMO Inmobiliaria	Sí	Sí	Sí

Vender tu inmueble al precio correcto y en el tiempo que tienes requiere un equipo multidisciplinario, o la experiencia de alguien que recorrió los tres caminos: banca, mercado inmobiliario y créditos hipotecarios en mora.

04

Un remate no siempre termina con la deuda

LO QUE SE CREE

«Si rematan, al menos se acaba el problema»



LO QUE PASA

Si lo obtenido no alcanza a cubrir la deuda más los gastos del proceso, la diferencia sigue siendo tuya.

LOS DOS CAMINOS

	Vender en el mercado	Llegar al remate
Quién fija el precio	El mercado	El procedimiento
Margen para negociar	Sí	No
Si sobra dinero	Es tuyo	Es tuyo
Si falta dinero	Se puede prever	Sigues debiendo

POR QUÉ IMPORTA

En un remate el precio base y sus reducciones están reguladas, y suelen dar un número menor que una venta en el mercado. La liquidación incluye además intereses, costas y costos.

Esa diferencia entre los dos escenarios es, en muchos casos, la razón económica completa para actuar temprano. No es un argumento de urgencia: es aritmética.

05

Estar al día no siempre protege tu inmueble

LO QUE SE CREE

«Estoy al día con mi hipotecario, mi casa está segura»



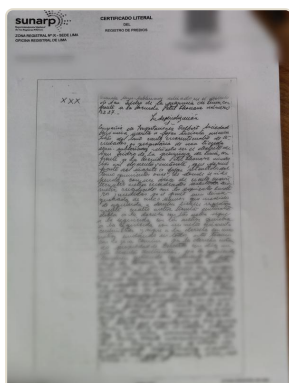
LO QUE PASA

Depende de qué obligaciones están relacionadas a esa misma garantía.

POR QUÉ IMPORTA

Es la situación que más sorprende a quien la vive, porque hizo todo bien con la cuota de su casa.

Y el dato no está en el estado de cuenta del hipotecario: **está en la partida registral y en los contratos que firmó.**



UNA HIPOTECA PUEDE RESPALDAR VARIAS OBLIGACIONES

Un préstamo personal. Una tarjeta. Una línea de negocio. Si alguna de esas se cae, el inmueble puede quedar comprometido aunque el crédito hipotecario esté impecable.

Cinco cosas. Y ninguna es cuánto debes.

Después de leer esto ya sabes algo que no sabías: que hay cosas que dabas por ciertas y no lo son.

1

Cuánto vale hoy tu inmueble

2

Cuánto tiempo tienes

3

La posición de tu acreedor

4

Qué tanto conoces tu situación

5

Cómo se vende en estas condiciones

Cuánto vale hoy tu inmueble. No lo que costó ni lo que crees. Lo que el mercado paga esta semana por una propiedad como la tuya.

Cuánto tiempo tienes. Está en la etapa del proceso, no en tu calendario.

La posición de tu acreedor. Qué le conviene, qué ya intentó y qué está dispuesto a conversar.

Qué tanto conoces tu propia situación. Es la variable que más gente subestima, y la que hace que las otras se lean bien o mal.

LA QUINTA, LA QUE CASI NADIE CONSIDERA

Cómo se vende un inmueble en estas condiciones. El objetivo es vender a un precio razonable de mercado, en los plazos que impone tu caso, y con un manejo de la situación que no asuste a los compradores ni les entregue tu urgencia como argumento para bajarte el precio.

Es la que decide cuánto dinero queda al final.

Y DESPUÉS DE ESTO

Primero hay que saber

Todo lo anterior es general. **Tu caso tiene particularidades que no se pueden ver sin los documentos delante**, y esas particularidades son las que deciden.

Cuáles son tus opciones reales, cuál conviene y en qué orden, eso sale de mirar tu partida, tus contratos, tus notificaciones y el valor actual de tu propiedad.

Para eso está la asesoría: una reunión, presencial o virtual, con la revisión previa de tus documentos. **Salas de ahí sabiendo dónde estás parado y qué caminos tienes.**

Si de esos caminos surge algo que ejecutar, lo hablamos entonces.

QUÉ INCLUYE LA ASESORÍA

Revisión previa

Tu partida, tus contratos y tus notificaciones, antes de la reunión.

Valor de mercado

Cuánto vale hoy tu inmueble, con comparables reales de tu zona.

Dónde estás parado

La etapa de tu proceso y qué implica en tu caso concreto.

Los caminos posibles

Cuáles existen para ti, cuál conviene y en qué orden.

Presencial o virtual · Una hora · **Escríbenos al 919 656 656**

José Oc

JMO Inmobiliaria · Lima

Este material explica cómo funcionan estos procesos en general. No constituye asesoría legal sobre un caso particular ni sustituye la revisión de tus documentos. No soy abogado. Los casos que hemos trabajado siempre son con el soporte de abogados de diferentes especialidades.