

[Ataque al poder | Todo lo que debes saber de los bancos y el dinero y no te explican.](#)
(wordpress.com)

LA ESTAFA DEL IRPH Y DE LA UNION DE CREDITOS INMOBILIARIOS (UCI, SA). PRIMERA PARTE

Publicado el 31 enero, 2022 por [ataquealpoder](#)

EL PROCESO DE CONTRATACIÓN DE LA UNION DE CREDITOS INMOBILIARIOS, SA ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITOS. (UCI SA, EFC) O COMO LLEVAR AL ENGAÑO A CIENTOS DE MILES DE DEUDORES DE BUENA FE.

LA UNION DE CREDITOS INMOBILIARIOS, SA ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITOS (UCI SA, EFC), es una empresa con carácter de establecimiento financiero de crédito constituida en el año 1988 y registrada en el Banco de España bajo su supervisión.

UCI



BNP PARIBAS

Un Establecimiento Financiero de Crédito tiene como característica además de su carácter financiero, básicamente que no puede captar dinero del público tal como hacen los bancos, por lo que debe acudir a la financiación de los mercados de capitales (bonos, acciones, titulizaciones...) o en muchos casos a la financiación de la casa matriz.

Esta sociedad, a su vez, es una filial de la empresa UCI SA, sociedad holding que, junto con su participada UCI, EFC, SA y otras, forman un Grupo Consolidable (GRUPO UCI). Este grupo incluye sociedades como la propia UCI EFC, SA; Retama Real State SL; Comprar Casa, S.A.; UCI Mediación de Seguros, SA; Comprar Casa Red de Servicios Inmobiliarios, SA; UCI Holding Brasil; UCI HOLDING y, lógicamente, el GRUPO UCI y UCI, EFC, SA, son “negocios conjuntos” de Banco Santander y de BNP Paribas.

De esta forma, como se puede apreciar en la memoria consolidada de Banco Santander de 2018 en la página 6 del Anexo II (Sociedades asociadas (> 5% y Multigrupo – 50%) se puede comprender fácilmente que,

- **UCI, SA EFC** es una Sociedad Multigrupo del Banco Santander con actividad de Sociedad de Créditos Hipotecarios con un activo y patrimonio de 12.236 y 383 millones de euros respectivamente.
- **UCI, SA** es una Sociedad Multigrupo del Banco Santander con actividad de Sociedad de Carteras con un activo y patrimonio de 230 y 61 millones de euros. Es la sociedad matriz, entre otras, de UCI, EFC, SA y de Retama Real State, SA.
- **Retama Real State, SA** es Sociedad Multigrupo del Banco Santander con actividad de Servicios con un activo y patrimonio de 86 y -8 millones de euros.

Por otra parte, el restante 50% de UCI EFC, SA pertenece a empresas del Grupo francés BNP Paribas.

UCI EFC, SA es una entidad financiera que se dedica a otorgar financiación con garantía hipotecaria financiada en el mercado hipotecario a través de Participaciones Hipotecarias (que a su vez respaldan bonos de titulización) y a través de financiación de las entidades de crédito que la controlan conjuntamente, Banco Santander y BNP Paribas. En este sentido, no se trata de una entidad que capte dinero de forma directa del público, sino que lo hace de forma indirecta en el mercado hipotecario y a través de apoyo financiero y de las sucursales de Banco Santander por todo el territorio nacional, así como a través de **intermediarios, asesores, gestorías** que realizan una doble labor como apoderados de UCI y como originadores de negocio y tramitadores de escrituras. Como consecuencia de las características que vamos a resumir a continuación, el contrato tipo de UCI contiene una deliberada redacción enrevesada, confusa y poco clara y una combinación de cláusulas abusivas, tanto de naturaleza financiera como otras de naturaleza no financiera. Todo ello configura unas condiciones nocivas para el consumidor que un Banco Comercial “normal” como el Santander no puede permitirse aplicar directamente a sus clientes por cuanto infringen no solamente la normativa de consumidores y usuarios sino los mínimos principios de buena fe.

- o A) Captación: Intermediarios.-

La financiera UCI capta mayoritariamente a sus clientes no a través de la propia entidad o de la red de sucursales de Banco Santander sino a través de una extensa red de **agentes inmobiliarios, colaboradores y asesores variopintos**.

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIOPRIVACIDAD

El modelo de contrato UCI resulta tan abusivo que el grupo Santander no podría aplicarlo a sus clientes habituales.

Con el objeto de financiar la operación cambio de casa, el intermediario que gestiona la venta de la vivienda, se asegura la financiación a través de UCI. El “incentivo” u honorario va más allá de la comercialización con la obtención de la financiación. Este intermediario está presente en todo momento y especialmente durante la formalización del préstamo. El intermediario cobra según talón que se

le expide por parte de UCI y que queda adjunto a la escritura de préstamo y además aparece reflejado en el documento de Desglose de Medios de Pagos, que igualmente se adjunta.

La operación consiste en la puesta en venta de la/s vivienda/s que posean los prestatarios y la adquisición de la nueva vivienda, mediante un préstamo puente denominado “Cambio de Casa”.

Como se ha expuesto, la asesoría pone en contacto a los prestatarios con UCI, planteando la compra y venta de las viviendas anteriormente dichas.

La operación propuesta considera que la venta de la/s vivienda/s puede realizarse por un montante determinado, de tal forma que la deuda remanente una vez efectuada la/s venta/s, quedara reducida en un importe sustancioso.

Tal previsión, en absoluto es realizable por cuanto la estratagema por parte de UCI es inflar el precio de la/s vivienda/s a vender, sobretasando su valor en valores que nada tienen que ver con el mercado real.

La operación debía cumplir el objetivo de realizar de forma efectiva el cambio de casa de tal forma que el endeudamiento quedase en niveles razonables, pero lamentablemente la realidad nunca se corresponde con lo propuesto por la financiera UCI. Desde el principio UCI es consciente de la inviabilidad de la operación y de alguna forma necesita el papel de la intermediaria y de la gestoría para empujar la operación en su propio provecho.

El motivo de finalmente realizar la operación es que, a los ojos de la parte prestataria, la operación se presenta como tramitada con la intervención o al menos el conocimiento de Banco Santander, en cuya sucursal se domicilian todos los pagos, dándole una apariencia de seriedad y profesionalidad en la creencia de que la principal entidad financiera española no concedería un préstamo si no lo viera viable.

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIO PRIVACIDAD

La gestoría, supuestamente es designada de mutuo acuerdo, en realidad es una extensión más de UCI, siendo ésta de facto remunerada a costa del prestatario que carga con los gastos propios, con los propios de la entidad prestamista y con los de la gestoría cuyo objetivo es el beneficio propio, así como el aseguramiento de la inscripción de las garantías reales.

Estas circunstancias ponen claramente en evidencia que el supuesto pacto que aparece en la cláusula quinta respecto al **“mutuo acuerdo” entre las partes para designar la gestoría es totalmente inexistente.**

La “gestoría” designada de mutuo acuerdo es realmente una imposición de UCI a la que utiliza para garantizar la inscripción de sus inmuebles. En todo momento, la gestoría se presenta como si fuese una entidad independiente ajena a la transacción principal, cuando realmente existe un vínculo más que estrecho entre

la gestoría y UCI y no sólo eso, sino que estamos ante unos profesionales cuyos intereses no están alineados con los intereses del cliente.

- o B) Concesión de préstamos hipotecarios: Finalidad y solvencia del deudor.-

Las cláusulas financieras del contrato, especialmente las relativas al sistema de amortización, están diseñadas para el período de “*tipo de interés determinado*”, con el objetivo de:

- *Reducir la cuota a pagar durante los primeros plazos de forma artificial.*
- ***Pasar desapercibida la cuota real*** que correspondería pagar al deudor hipotecario en el caso de que estuviera amortizando capital en los términos de un préstamo de cuota de amortización francesa (sería una cuota notablemente superior).
- ***Que al cliente le resulte imposible devolver el capital o se le dificulte enormemente una vez que empieza a abonar las cuotas en las que amortiza capital e intereses por cuanto la cuota se incrementa sustantivamente.***
- ***Que el cliente pueda pagar el máximo de intereses ordinarios***, los cuales tienen como referencia los índices más onerosos de todo el mercado hipotecario (IRPH cajas).
- *Para ello se establecen **cláusulas anatocistas**, opciones financieras complejas vendidas como “cobertura de tipo de interés”.*
- *También se añaden períodos de carencia de amortización de capital.*
- *Apariencia de facilidad para el pago y apariencia de tipos “fijos”.*

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIOPRIVACIDAD

La redacción de las cláusulas relativas a tipos de interés (Tercera y Tercera bis) y el Anexo I (que establece cuotas “fijas”), pretenden dar una apariencia de que estamos ante un contrato con tipo de interés fijo, estableciendo importes “determinados” en las dos primeras fracciones temporales. Con las “*fracciones temporales*” se pretende establecer cierta aureola “*sofisticada*” en el contrato para beneficiar al cliente. Pero lo cierto es que las “*cuotas fijas*” y las “*fracciones temporales*” sirven para “*camuflar*” una capitalización de intereses (anatocismo) en los 2 primeros años y carencia de amortización durante otros 3 años. Estas fracciones temporales no son más que el plazo de revisión del tipo de interés variable para girar las cuotas mensuales. Las cuotas, por tanto, no tienen nada de “*fijo*” porque se revisan periódicamente. Esta confusión se utiliza para colar el anatocismo y el período de carencia.

Es más, únicamente resulta posible conocer el sistema de amortización del préstamo acudiendo al Anexo I de la escritura del préstamo. Cualquier persona que observe con detalle la cláusula segunda observará que existen previsiones de “anatocismo”. Y es que, si se lee el préstamo prescindiendo del **Anexo I**, resulta imposible determinar la forma de amortización. Es más, si se observa la CLÁUSULA SEGUNDA, ésta solamente habla de cuotas y no señala su importe ni el tipo de interés. El importe de las cuotas solamente se puede inferir del **Anexo I**, apartado C al que hace referencia, a su vez, la CLÁUSULA TERCERA TIPO DE INTERÉS ORDINARIO: **no se puede conocer el tipo de interés determinado ni la frecuencia de revisión sin el Anexo I.**

Al hilo de este lenguaje confuso, la entidad presenta comercialmente las primeras fracciones temporales como a “*tipo fijo*”, cuando la escritura en la CLÁUSULA

TERCERA habla de “*tipo de interés determinado*”. Esto se combina con el término “*cuota contractual*” para designar a las cuotas mensuales. Estas cuotas habitualmente en UCI contienen un interés variable semestralmente y también una cantidad destinada a la amortización que necesariamente variará al ser la cuota “*fija*”. Esta es la explicación de que esta escritura, a pesar de tener un supuesto interés “*fijo*”, tiene en la CLÁUSULA SEGUNDA (amortización) pactos “*anatocistas*” que afectan a las fracciones temporales.

Y es que no tienen explicación ni motivo aparente las “*fracciones temporales*” de la CLÁUSULA SEGUNDA más que confundir al deudor respecto a la cuota a pagar manipulando y cambiando a voluntad el citado Anexo I que bien podría resumirse en: itú pon lo que puedas pagar que ya nos quedaremos con todas las viviendas!

A estas circunstancias hay que señalar otra añadida respecto a “*coberturas contra el incremento de tipos de interés*”. Y es que las cláusulas relativas a:

- Opción de limitación de variabilidad de la cuota (cláusula IPC)
- Opción de conversión a un préstamo con cuotas comprensivas de intereses y capital

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIOPRIVACIDAD

No constituyen protección alguna contra subidas de tipos de interés. La primera es una limitación respecto a IPC. Es decir, como máximo los tipos suben lo que suba el IPC....

Teniendo en cuenta que los tipos se gestionan con vistas a la inflación resulta una disposición ineficaz. La segunda es simplemente una cláusula que permite al prestatario “cortar” las cláusulas anatocistas si amortiza un importe descabellado del préstamo.

Excesivo endeudamiento: engaño sobre “elección de cuota” para “cambio de casa”

La operación concedida nace ya totalmente fallida. Y es que bajo la promesa de vender la casa por una cantidad que se antoja irrealizable, se fija una cuota reducida aparentando que con ella se está cumpliendo con el préstamo. Lo cierto es que estas cuotas ocultan unas cláusulas anatocistas en las que se incrementa muy considerablemente el capital prestado y que son a todas luces inasumibles. El anatocismo simplemente camufla la insolvencia de la operación y su carácter de fallida desde el principio. Es más, estas cuotas iniciales, se hacen pasar por una libre elección del prestatario y sobre todo haciendo creer que no tienen incidencia en la cuota o los intereses a pagar.

Lo determinante de la “información” sobre capitalización de los intereses es que es una información que pasa desapercibida y parece no tener efecto en la cuota a pagar.

Y es que estamos ante una operación de alto riesgo que nace fallida y que nace ya fuera de los parámetros por los cuales la operación puede financiarse en el mercado hipotecario previsto por la Ley 2/1981 reguladora del Mercado Hipotecario ya que el valor de mercado de las viviendas no es suficiente garantía, motivo por el cual se diseña una cuota menor que la que correspondería y la entidad se asegura una garantía adicional a las propias viviendas

Las operaciones concedidas por UCI EFC nacen intencionadamente fallidas, debido a un evidente conflicto de intereses de los intermediarios participantes que no está alineado con los intereses de los prestatarios. Este estado fallido se camufla con cuotas asequibles durante algún tiempo en el cual el préstamo se incrementa como consecuencia del anatocismo. Las operaciones, en este sentido, se asemejan más a un crédito ya que es imposible amortizar.



Las operaciones no nacen para comprar casa o cambiar de casa sino para QUEDARME CON TUS CASAS.

- o C) Análisis de la operación: financiación de servicios no solicitados.-

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIO PRIVACIDAD

Como se ha explicado anteriormente la intervención de la gestoría-apoderado es determinante en la supuesta contratación de servicios no solicitados (seguros), que no se han ofrecido en la oferta vinculante (cuya existencia es más que dudosa) y que se proceden a cargar directamente contra la disposición del préstamo, aprovechando su papel en la puesta a disposición del préstamo (el de la gestoría).

En la cláusula quinta se especifica un supuesto acuerdo entre los prestatarios y UCI, que no es cierto, ya que fue una imposición por parte del banco.

*“En particular, reconocen expresamente, que la determinación de la gestoría de mutuo acuerdo entre la parte prestataria y UCI responde a los intereses de ambas partes, basados, por una parte, **en la efectiva entrega y recepción, por parte de la prestataria, del importe íntegro del préstamo en este acto, sin haberse constituido aún la hipoteca a favor de UCI mediante su inscripción registral...**”*

Servicios de mediador

En el desglose de talones figura un importe de que corresponden, por así decirlo, a una segunda comisión de apertura a añadir a la comisión ya cobrada a la firma del préstamo y estipulada en la cláusula cuarta y que normalmente corresponde al mismo importe.

Este importe es una cantidad que se abona al supuesto mediador. Lo cierto es que este importe es ciertamente una cantidad inexplicable que pasa por la propia gestoría. La labor de mediación es mucho más que dudosa por cuanto no ha existido más oferta que la de UCI, siendo más que dudoso que se hubiera presentado la operación a cualquier otra entidad.

- o D) Circunstancias en la concesión de la operación: transparencia y oferta vinculante.-

La operación de préstamo viene acompañada de un documento denominado oferta bajo reservas en la que se presentan las condiciones básicas del préstamo. En esta oferta vinculante, que legalmente no es preceptiva, se emite 1 día antes de la firma de la escritura de préstamo en la notaría designada por el prestamista.

Hay que señalar que la intervención de la mediadora, es determinante ya que es ella la que “empuja” a la prestataria a realizar la operación. Y es que la parte prestataria, desea vender primero la vivienda que tiene en propiedad y posteriormente una vez vendida, adquirir la nueva vivienda con el consiguiente préstamo hipotecario.

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIO PRIVACIDAD

Persuadidos por el comercial de la mediadora y asegurando que la cuota sería asequible, se presenta la Oferta bajo reserva (Oferta vinculante). Este documento como se puede comprobar en muchos casos, no está ni siquiera firmado .

La oferta bajo reserva presentada omite deliberadamente dos circunstancias esenciales respecto a las condiciones del préstamo.

En primer lugar, no informa en absoluto al prestatario acerca del sistema de amortización, especialmente las cláusulas anatocistas y las cláusulas de carencia de amortización de principal. Tampoco se hace referencia al modelo de “cambio de casa”, dejando caer de forma desapercibida, una cantidad por reembolso anticipado, que se corresponde con la cantidad por la que supuestamente se va a vender la vivienda que entraba en el “cambio de casa”.

En segundo lugar, la oferta bajo reserva se cuida muy mucho de indicar los importes refinanciados, de tal forma que es imposible saber a partir de la misma la finalidad del préstamo. Muy especialmente omite mencionar la cantidad exacta de refinanciación de las viviendas que entran en esta operación.

En tercer lugar, no se pone a disposición ni se da la posibilidad a los prestatarios de examinar el proyecto de escritura.

Lo que subyace a todo esto es que ni UCI ni la gestoría informó adecuadamente al prestatario, sino que la oferta vinculante se firmó de forma simultánea al propio contrato de préstamo, sin tener ocasión el prestatario de poder examinar la misma.

Pero, es más, ni siquiera esta oferta recoge lo que el prestatario supuestamente pidió. En ningún caso se pidió carencia y/o anatocismo. El prestatario quería una cuota asumible y fija vendiendo las casas en un plazo razonable. Sin embargo, mediante una artificiosa y engañosa redacción, UCI EFC SA le impone un anatocismo provocando su inmediata insolvencia sin conseguir vender sus viviendas.

Por otra parte, en la escritura de préstamo, el Sr. Notario no deja constancia de haber podido examinar la oferta vinculante, ni tampoco deja constancia de la

posibilidad de examinar la escritura con antelación. Por lo demás, aunque la oferta vinculante se hubiera presentado en forma y plazo oportuno, su redacción está intencionadamente diseñada para no poder comprender su contenido. Omite señalar el importe anatocista y el importe de la amortización durante dichas primeras cuotas, la cual no sólo es inexistente sino negativo en un elevado importe. El cliente no sabe cuánto capital se le está acumulando y tampoco cuál sería la cuota real a pagar una vez transcurridas las 24 primeras fracciones temporales anatocistas más las 36 de carencia de capital y por consiguiente no es consciente de si tendrá capacidad para el pago del mismo. Amén de que no era en absoluto su intención acumular capital.

- o E) Sobre el fondo económico y de la operación.-

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIO PRIVACIDAD

En el imaginario colectivo tenemos en mente la crisis “sub-prime” y los famosos bonos “sub-prime” que desencadenaron la crisis financiera. Esto parece algo lejano, pero en los préstamos de UCI tenemos un ejemplo local: una joint venture entre el Grupo Santander y BNP Paribas por el cual se origina negocio en el sector sub-prime a través de UCI y se titulizan en el mercado hipotecario español los préstamos así originados, consiguiendo así no asumir riesgo de crédito en la operación, lo cual explica y justifica esta falta de preocupación de la entidad por el buen fin del préstamo.



La inmensa mayoría de préstamos concedidos por UCI, obedecen a este tipo de negocio subprime. Se fuerzan las operaciones al máximo, buscando la mayor onerosidad posible (lo más caras posibles para el prestatario), sin importar la persona que contrata la operación (que adquiere su vivienda) y metiendo garantías adicionales más allá de las involucradas en el propio préstamo. Todo ello en connivencia con los gestores y apoderados ya que la operación genera comisiones y en un futuro, casi con toda probabilidad finalizará en una ejecución hipotecaria que también requiere de servicios jurídicos.