

GUÍA JURÍDICA COMPLETA: Estrategias para Nulidad de Hipotecas

Basado en Análisis de Sentencia Judicial

Documento Práctico para Abogados y Consumidores

ÍNDICE EJECUTIVO

1. Fundamentos Jurídicos
2. Estructura de la Demanda
3. Estrategia Probatoria
4. Interrogatorio Bancario
5. Checklist Documental
6. Modelos de Peticiones
7. Estrategias Defensivas

1. FUNDAMENTOS JURÍDICOS

1.1 Teoría de la Monetización de la Promesa de Pago

Concepto Central:

La entidad bancaria no presta dinero preexistente de sus fondos propios o de depositantes,sino que crea dinero electrónico mediante apunte contable basado exclusivamente en la promesa de pago firmada por el cliente.

Base Legal Principal:

- Artículos 1261 y siguientes del Código Civil - Nulidad por falta de objeto y causa
- Artículo 304 LEC - Ficta confessio (confesión ficta)
- Ley 26/1984 de Defensa de Consumidores
- Directiva 93/13/CEE sobre cláusulas abusivas
- Circular 5/2012 Banco de España sobre transparencia

1.2 Consecuencias Jurídicas

- Nulidad de pleno derecho del contrato de préstamo
- Declaración de existencia del contrato atípico de monetización
- Devolución integral de todas las cantidades pagadas
- Cancelación registral de la hipoteca
- Imposición de costas a la entidad bancaria

2. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA

2.1 Peticiones Esenciales

PETICIÓN PRINCIPAL:

"Declaración de existencia de contrato atípico de monetización de promesa de pago entre la actora y la entidad demandada, previo a la formalización del contrato de préstamo hipotecario."

PETICIONES DE NULIDAD:

1. Nulidad por falta de objeto cierto (ausencia de entrega real de dinero)
2. Nulidad por falta de causa cierta (simulación contractual)
3. Nulidad por vicios en el consentimiento (error sustancial)

PETICIONES ACCESORIAS:

- Devolución de todas las cantidades pagadas con intereses legales
- Cancelación de anotaciones registrales de préstamo e hipoteca
- Imposición de costas procesales a la entidad bancaria
- Adopción de medidas cautelares de suspensión de pagos

2.2 Argumentación Jurídica Detallada

Fase 1: El cliente emite una promesa de pago como instrumento financiero

Fase 2: El banco incorpora esta promesa a su activo contable

Fase 3: El banco crea dinero mediante apunte contable (sin entrega de dinero preexistente)

Fase 4: El contrato de préstamo posterior es simulado respecto al contrato real de monetización

Fase 5: Vulneración sistemática de normativa de protección al consumidor

3. ESTRATEGIA PROBATORIA

3.1 Documentación Crítica a Solicitar

DOCUMENTACIÓN BANCARIA OBLIGATORIA:

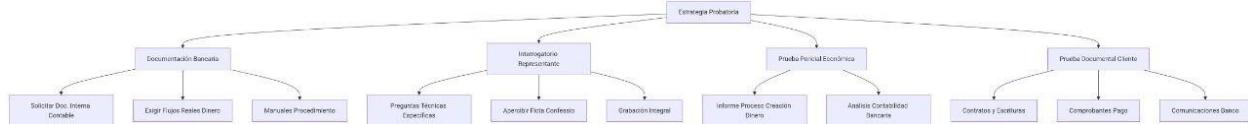
- Justificantes de transferencia REAL desde cuenta del banco
- Registros contables internos del proceso de "creación" del dinero
- Manuales de procedimiento para concesión de préstamos
- Extractos bancarios que muestren apuntes contables internos

- Comunicaciones internas sobre el proceso de monetización
- Políticas de creación de dinero de la entidad

DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE:

- Copia completa del contrato de préstamo
- Escritura de hipoteca notarial
- Extractos bancarios completos del período
- Justificantes de todos los pagos realizados
- Comunicaciones con el banco (reclamaciones, etc.)
- Documentación personal y acreditativa de ingresos

3.2 Esquema de Estrategia Probatoria Integral



4. INTERROGATORIO AL REPRESENTANTE BANCARIO

4.1 Preguntas con Apercibimiento Expreso de Ficta Confessio

BLOQUE 1: Proceso de Creación del Dinero

1. "Diga ser cierto que el dinero que el banco dice prestar al cliente no procede de fondos propios o depósitos de otros clientes"
2. "Diga ser cierto que el dinero es creado como un depósito en la cuenta del cliente mediante apunte contable informático"

BLOQUE 2: Incorporación al Activo del Banco

1. "Diga ser cierto que la promesa de pago del cliente se incorpora al activo del banco como un valor"
2. "Diga ser cierto que esta incorporación se registra contablemente como un préstamo del cliente al banco"

BLOQUE 3: Simulación del Contrato de Préstamo

1. "Diga ser cierto que el cliente financia su propio préstamo mediante la monetización de su promesa de pago"
2. "Diga ser cierto que el contrato de préstamo es simulado respecto al contrato real de monetización"

BLOQUE 4: Transparencia y Consumidores

1. "Diga ser cierto que este proceso no es explicado claramente a los clientes-consumidores"
2. "Diga ser cierto que se vulnera la normativa de transparencia bancaria"

4.2 Estrategia del Interrogatorio

Preparación Previa:

- Estudio exhaustivo de la normativa bancaria aplicable
- Análisis de procesos contables de creación de dinero
- Revisión de jurisprudencia sobre ficta confessio

Durante el Interrogatorio:

- Citación con apercibimiento expreso del art. 304 LEC
- Preguntas técnicas específicas y concretas
- Solicitud de documentación durante la declaración
- Grabación íntegra de la comparecencia

Post-Interrogatorio:

- Explotación de la ficta confessio si no comparece
- Valoración de las respuestas evasivas o contradictorias
- Incorporación a la fundamentación de la sentencia

5. CHECKLIST DOCUMENTAL COMPLETO

5.1 Documentación Obligatoria del Cliente

DOCUMENTACIÓN CONTRACTUAL:

- Contrato de préstamo hipotecario completo
- Escritura pública de hipoteca
- Contrato de préstamo personal (si existe)
- Condiciones generales de la contratación
- Anexos y documentos adicionales

DOCUMENTACIÓN FINANCIERA:

- Extractos bancarios completos del período
- Justificantes de todos los pagos realizados
- Comprobantes de transferencias
- Cartas de reclamación al banco
- Respuestas de la entidad bancaria

DOCUMENTACIÓN PERSONAL:

- DNI/NIE del titular y cotitulares
- Documentación acreditativa de ingresos
- Escrituras de compraventa del inmueble
- Notas simples registrales

5.2 Documentación a Exigir al Banco

DOCUMENTACIÓN CONTABLE:

- Justificante de transferencia desde cuenta del banco
- Registros contables internos del préstamo
- Asientos de creación del dinero bancario
- Documentación de titulación de la cuenta "origen"

DOCUMENTACIÓN DE PROCEDIMIENTO:

- Manuales de concesión de préstamos
- Políticas internas de creación de dinero
- Comunicaciones internas sobre la operación
- Procedimientos de validación y control

DOCUMENTACIÓN LEGAL:

- Autorizaciones para operaciones bancarias
- Normativa interna aplicable
- Comunicaciones con el Banco de España
- Informes de cumplimiento normativo

6. MODELOS DE PETICIONES PROCESALES

6.1 Peticiones Principales

```legal

PRIMERO.- Declaración de existencia de contrato atípico de monetización de promesa de pago entre la actora y la entidad demandada, previo a la formalización del contrato de préstamo hipotecario de fecha [indicar fecha] y préstamo personal de fecha [indicar fecha].

SEGUNDO.- Declaración de nulidad de pleno derecho del contrato de préstamo hipotecario de fecha [indicar fecha] y préstamo personal de fecha [indicar fecha] por falta de objeto y causa ciertas, al haberse simulado la entrega de dinero que ya había sido creado y entregado mediante el contrato atípico de monetización.

TERCERO.- En consecuencia, ordenar a la entidad demandada la devolución de todas las cantidades percibidas en virtud del contrato nulo, con los intereses legales desde la fecha de cada pago, así como la compensación por los daños y perjuicios causados.

### **6.2 Peticiones Accesorias**

```legal

CUARTO.- Cancelación de todas las anotaciones registrales del préstamo hipotecario y del derecho real de garantía en el Registro de la Propiedad, así como en cualquier otro registro público o privado donde consten inscritos.

QUINTO.- Imposición de las costas del procedimiento a la entidad demandada, en aplicación del artículo 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

SEXTO.- Adopción de las medidas cautelares necesarias para la suspensión inmediata de todos los pagos pendientes en virtud del contrato nulo, hasta la resolución definitiva del presente procedimiento.

7. ESTRATEGIAS DEFENSIVAS Y MEJORAS PROCESALES

7.1 Anticipación a las Defensas Bancarias

Defensa Previsible del Banco:

- Alegación de entrega efectiva del dinero
- Aportación de extractos bancarios como prueba
- Cuestión de la prescripción de acciones
- Alegación de enriquecimiento injusto

Contramedidas Efectivas:

- Exigir prueba de transferencia desde cuenta del banco
- Demostrar que los extractos muestran apuntes internos
- Argumentar imprescriptibilidad de la acción de nulidad
- Fundamentar en normativa de consumo

7.2 Mejoras Procesales Implementables

En la Fase Preprocesal:

- Solicitud extrajudicial detallada de documentación
- Análisis económico-técnico del caso
- Recopilación de jurisprudencia actualizada
- Elaboración de informe pericial preliminar

En la Demanda:

- Inclusión de petición de medidas cautelares
- Solicitud de embargo de documentación interna
- Ofrecimiento de prueba pericial económica
- Acumulación de acciones para mayor seguridad

Durante la Instrucción:

- Insistencia en la entrega de documentación contable
- Comparecencia de múltiples representantes bancarios
- Aportación de informes de organismos de consumo
- Utilización de doctrina económica especializada

CONCLUSIONES ESTRATÉGICAS FINALES**Puntos Críticos para el Éxito****1. Preparación Técnica Exhaustiva**

- Comprensión profunda del proceso de creación de dinero bancario
- Estudio de la normativa contable bancaria aplicable
- Análisis de la jurisprudencia reciente en la materia

2. Estrategia Probatoria Agresiva

- Enfoque prioritario en la ficta confessio
- Solicitud sistemática de documentación interna
- Preparación técnica de interrogatorios

3. Documentación Integral

- Recopilación exhaustiva de toda la documentación
- Solicitud formal de documentación bancaria interna

- Organización meticulosa de las pruebas
4. Enfoque en Protección al Consumidor
- Explotación sistemática de la normativa de consumo
 - Destaque de la asimetría informativa
 - Argumentación de la vulnerabilidad del consumidor

Recomendaciones Prácticas Finales

Para Abogados:

- Formación específica en economía bancaria
- Colaboración con peritos económicos
- Actualización constante de jurisprudencia
- Trabajo en equipos multidisciplinares

Para Clientes:

- Conservación de toda la documentación
- Paciencia ante la complejidad del proceso
- Comprensión de la estrategia legal
- Colaboración activa con el letrado

DOCUMENTO ELABORADO PARA USO PROFESIONAL

Basado en análisis jurisprudencial y experiencia práctica

Actualizado a [fecha de elaboración]

Este documento constituye una guía práctica y no sustituye el asesoramiento legal específico de caso particular.

