



CURSO/GUÍA PRÁCTICA SUBASTAS INMOBILIARIAS





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?.....	24
Introducción.	25
PRELIMINAR	26
Las subastas inmobiliarias en 12 preguntas y respuestas.....	26
1. ¿Qué es una subasta inmobiliaria?	26
a. La subasta es una forma más de transmitir un inmueble.	26
b. ¿Cómo funciona el proceso de subasta inmobiliaria?	27
c. ¿Por qué razón la propiedad va a subasta?	27
d. ¿Qué buscar en una subasta inmobiliaria?	28
e. Las ventajas de comprar una casa/inmueble en una subasta	28
2. ¿Cómo funciona una Subasta Judicial de Bienes Inmuebles?	29
a. Subasta Judicial de Bienes Inmuebles	29
b. ¿Cuáles son las razones por las que una propiedad se subaste?	30
c. ¿Cuáles son las precauciones para adquirir propiedades en subasta?	30
3. ¿Debería comprar una casa/inmueble en una subasta?	31
a. Comprar una casa en una subasta es más arriesgado que comprar mediante el proceso habitual.	31
b. ¿Conoce el mercado inmobiliario?	32
c. ¿Está preparado para continuar con la compra mediante una subasta?	32
d. ¿Cuál es su precio máximo de compra?	32
e. ¿Es esta la propiedad que realmente quiere y puede comprar?	32
f. Asistir a la subasta inmobiliaria	33
g. Estado e inspecciones de la propiedad	34
h. Comprar una propiedad en una subasta generalmente requiere mucho dinero en efectivo.	35
4. ¿Qué necesita saber sobre las subastas inmobiliarias?	35
a. El precio de la propiedad puede exceder el valor	35
b. Las casas se venden como están	35
c. Necesita efectivo	36
d. La propiedad puede tener cargas ocultas	36
e. Las opciones de financiación son limitadas	36
f. Las viviendas pueden sufrir daños graves	36
g. Es posible que no pueda hacerse una inspección antes de pujar	36
h. Vivienda ocupada o no deshabitada por el anterior propietario	37
5. ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de las subastas inmobiliarias?	37
a. Ventajas	37
Precio competitivo	37
Completar la oferta inmobiliaria	37
Proceso rápido y transparente	38
b. Inconvenientes	38
Competencia muy profesionalizada (subasteros)	38
No hay tiempo para inspeccionar la propiedad	38
Mejor para compradores en efectivo	38
6. ¿Es rentable vender un inmueble vía subasta privada?	39
a. ¿En qué se diferencian las subastas inmobiliarias de las ventas tradicionales de inmuebles?	39



b. Principales razones por las que a los compradores les gusta comprar mediante subasta	40
Transparencia.....	40
Campo de juego justo y equitativo	40
Mantener el control	40
Revelación de valor y precios reales	40
c. ¿Qué son las subastas privadas de bienes inmuebles?	41
d. ¿Dónde encontrar subastas privadas?	41
Beneficios de las subastas inmobiliarias privadas	42
Propiedades Exclusivas	43
Propiedades en lotes	43
7. ¿Cuáles son las técnicas de licitación de las subastas inmobiliarias?.....	43
a. Subasta absoluta	43
b. Subasta de oferta mínima	44
c. Subasta de reserva.....	45
d. Subasta inmobiliaria en persona vs por internet	45
8. ¿Qué precauciones legales hay que adoptar antes de asistir a una subasta inmobiliaria?	46
a. Due diligence inmobiliaria	46
Organice visitas y haga preguntas.....	46
Obtenga una copia de los detalles de la subasta.	47
Esté preparado para actuar con rapidez.....	47
Solicite que lo mantengan informado.....	47
Verifique la letra pequeña	47
b. Riesgos de las subastas inmobiliarias	47
c. Posesión de la propiedad.....	48
d. Control financiero.....	49
9. ¿Cómo comprar en subastas inmobiliarias?	49
Paso 1: Establezca sus criterios de inversión.....	49
Características de la propiedad.....	50
Estrategia de inversión.....	50
Su presupuesto	50
Paso 2: Conozca sus opciones de financiación	50
Paso 3: Asistir a la subasta y hacer una oferta	50
10. ¿Cuál es la diferencia entre las subastas inmobiliarias en persona y virtuales?	51
a. Subastas inmobiliarias en persona o tradicionales.....	51
b. Subastas inmobiliarias virtuales o por internet.....	51
11. ¿Cómo buscar subastas inmobiliarias?	53
a. Sitios de subastas inmobiliarias por internet	53
b. Profesionales inmobiliarios	53
c. Subastas judiciales	53
d. Anuncios inmobiliarios	53
12. ¿Cómo construir una plataforma de subastas inmobiliarias por internet?	54
a. Tipos de inmuebles subastados por las plataformas de internet.....	54
Propiedades en venta inmediata.	54
Propiedades embargadas.	54
Stock inmobiliario de la banca	55
Propiedades rehabilitadas por inversores.	55
Propiedades comerciales	55
b. ¿Quién va a vender y comprar propiedades en su plataforma de subastas inmobiliarias?.....	55
c. ¿Qué características impulsan una plataforma de subastas inmobiliarias eficaz?	56



d. Creación de cuentas de usuario y registro para subastas	56
e. Listado de propiedades	57
Agrega una propiedad a la plataforma.	57
Selección de un plazo para recibir ofertas.	57
Modificar un listado de propiedades.	57
Volver a ofrecer la propiedad.	57
Visualización del inmueble (fotos, recorridos 3D, etc.)	57
f. Buscadores y filtros de búsqueda.	58
Clasificación.	59
g. Búsquedas guardadas.	59
h. Ofertas.	59
i. Temporizador de cuenta regresiva.	60
j. Proceso de licitación automatizado.	61
k. Funcionalidad BIN (Cómpralo ahora).	61
l. Calendario de subasta	61
m. Panel de control del postor	61
PARTE PRIMERA.	63
Fundamentos y Panorama Internacional de las Subastas Inmobiliarias.....	63
Capítulo 1: Conceptos básicos y evolución internacional de las subastas inmobiliarias	63
1. Definición y finalidad de las subastas inmobiliarias	63
a. Concepto doctrinal y marco jurídico	63
b. Objetivos económicos y sociales	64
c. Diferencias con otras transmisiones de inmuebles	64
2. Tipologías de subastas inmobiliarias en el mundo	64
a. Judiciales o forzosas	64
b. Voluntarias a instancia de parte.....	65
c. Notariales, privadas y administrativas.....	65
3. Evolución histórica y digitalización de las subastas inmobiliarias	65
a. Antecedentes en el derecho civil y common law	65
b. Impacto de la industrialización.....	65
c. Transición a las plataformas electrónicas.....	65
4. Actores implicados en las subastas inmobiliarias	66
a. Autoridad judicial y notarial	66
b. Entidades financieras y empresas especializadas	66
c. Postores, acreedores y terceros ocupantes.....	66
5. Ventajas e inconvenientes generales de las subastas inmobiliarias.....	67
a. Precio competitivo y rapidez de liquidación	67
b. Falta de información y riesgos jurídicos	67
c. Dificultades de financiación	67
6. Casos internacionales representativos de subastas inmobiliarias.....	68
a. Modelos anglosajones (EE. UU., Reino Unido)	68
b. Experiencias de Europa continental	68
c. Tendencias en Asia-Pacífico y América Latina	68
Capítulo 2: Marco legal comparado de las subastas inmobiliarias	69
1. Legislación de subastas inmobiliarias en sistemas de derecho civil	69
a. España: Ley de Enjuiciamiento Civil y reformas	69



b. Francia: Code de Procédure Civile.....	70
c. Alemania: Gesetz über Zwangsversteigerung	70
2. Legislación de subastas inmobiliarias en sistemas common law	70
a. EE. UU.: foreclosure laws estatales	71
b. Reino Unido: Administration of Justice Act.....	71
c. Canadá: normas provinciales sobre ejecución hipotecaria	71
3. Normas sobre plataformas electrónicas de subastas inmobiliarias	72
a. Requisitos de registro y autenticación digital	72
b. Publicidad obligatoria y protección de datos	72
c. Ciberseguridad y responsabilidad del portal	72
4. Requisitos formales de las subastas inmobiliarias	72
a. Certificación de dominio y cargas.....	72
b. Avalúo y tasación del inmueble.....	73
c. Depósitos y fianzas previas para pujar	73
5. Responsabilidades, nulidades y sanciones en las subastas inmobiliarias	73
a. Nulidad por defectos formales	73
b. Fraude, colusión y vías de impugnación.....	73
c. Multas y sanciones administrativas.....	73
6. Reformas y tendencias legislativas en materia de subastas inmobiliarias.....	74
a. Digitalización y armonización europea.....	74
b. Proyectos de ley recientes en América	74
c. Innovaciones regulatorias en Asia-Pacífico	74
PARTE SEGUNDA.....	75
Procedimientos Judiciales de Subastas Inmobiliarias	75
Capítulo 3: Procedimiento judicial de las subastas inmobiliarias: fases y particularidades 75	
1. Inicio del procedimiento judicial de subasta inmobiliaria	75
a. Mandamiento de ejecución y embargo.....	75
b. Requerimiento de pago al deudor	75
c. Tasación pericial del inmueble	76
2. Convocatoria y publicidad de la subasta inmobiliaria judicial	76
a. Anuncio en boletines oficiales y portales	76
b. Plazos de exposición y presentación de pujas.....	76
c. Extensión internacional de los edictos	77
3. Presentación de garantías y pujas en subastas inmobiliarias judiciales	77
a. Depósito mínimo y cauciones.....	77
b. Modalidades de puja presencial y online	77
c. Ofertas automáticas y reserva de postura.....	77
4. Desarrollo de la subasta inmobiliaria judicial	78
a. Lances sucesivos y regla de la última puja	78
b. Ampliación horaria por puja postrera	78
c. Suspensión por concurso o defectos formales	78
5. Adjudicación y remate en las subastas inmobiliarias judiciales	79
a. Aprobación judicial del remate	79
b. Mandamiento de cancelación de cargas registrales	79
c. Inscripción de la adjudicación en el Registro	79



6. Particularidades por jurisdicción en subastas inmobiliarias judiciales	79
a. Foreclosure auctions (EE. UU.)	79
b. Court-ordered sales (Reino Unido).....	80
c. Zwangsversteigerung (Alemania)	80
Capítulo 4: Due diligence y gestión de riesgos en las subastas inmobiliarias judiciales	81
1. Investigación registral y catastral previa a la subasta inmobiliaria	81
a. Nota simple y cargas anteriores	81
b. Situación urbanística y servidumbres.....	81
c. Inscripciones de arrendamientos u ocupaciones	81
2. Inspección física y posesoria del inmueble subastado	82
a. Limitaciones de acceso antes de la puja.....	82
b. Entrevista con ocupantes y vecinos	82
c. Verificación del estado de conservación	82
3. Análisis jurídico y financiero de la subasta inmobiliaria	83
a. Responsabilidades ocultas y deudas comunitarias	83
b. Comparativa de valor de mercado	83
c. Disponibilidad de financiación posterior al remate.....	83
4. Riesgos procesales en subastas inmobiliarias judiciales	83
a. Suspensión por concurso de acreedores.....	83
b. Impugnación de pujas y cesión de remate.....	83
c. Retirada de depósitos y quiebra de la subasta	84
5. Estrategias de mitigación de riesgos en subastas inmobiliarias	84
a. Contratos de cesión y seguros de caución	84
b. Límite de puja y escenarios de salida	84
c. Homologación de préstamos puente	84
6. Casos prácticos de due diligence en subastas inmobiliarias	85
a. Subasta hipotecaria con ocupación (España)	85
b. Foreclosure con litigio de posesión (EE. UU.).....	85
c. Ejecución forzosa compleja (Latinoamérica)	85
PARTE TERCERA.	86
Subastas Inmobiliarias Voluntarias y de Jurisdicción Voluntaria	86
Capítulo 5: Subastas inmobiliarias voluntarias: requisitos y desarrollo.....	86
1. Naturaleza jurídica de las subastas inmobiliarias voluntarias.....	86
a. Concepto y diferencia con las judiciales.....	86
b. Legislación aplicable en distintos países	87
c. Ámbito de uso en transmisiones privadas.....	87
2. Inicio del expediente de subasta inmobiliaria voluntaria	87
a. Solicitud del interesado y legitimación.....	87
b. Intervención de secretario judicial o notario	87
c. Designación de entidad especializada	88
3. Redacción de pliegos y publicidad de la subasta inmobiliaria voluntaria	88
a. Contenido mínimo del pliego	88
b. Medios de difusión y portales oficiales	88
c. Plazos y visitas al inmueble.....	88



4. Presentación de ofertas y desarrollo de la subasta inmobiliaria.....	88
a. Pujas al alza y pujas inversas	88
b. Depósitos y garantías exigidas	88
c. Apertura de sobres y transparencia	88
5. Adjudicación y formalización en subastas inmobiliarias voluntarias.....	89
a. Acta notarial o judicial de adjudicación.....	89
b. Pago del precio y cancelación de cargas	89
c. Entrega de posesión y escrituración.....	89
6. Casos prácticos comparados de subastas inmobiliarias voluntarias	89
a. Francia: ventes volontaires en ligne	89
b. Brasil: leilão voluntário de imóveis	90
c. México: subastas notariales privadas	91
Capítulo 6: Jurisdicción voluntaria y su impacto en las subastas inmobiliarias.....	93
1. Marco legal de la jurisdicción voluntaria aplicada a subastas inmobiliarias	93
a. España	93
b. Chile y Argentina: normativa local	93
c. Portugal: Código de Registros y Notariado.....	93
2. Competencia y tramitación de expedientes de subastas inmobiliarias	94
a. Órganos competentes y delegación de funciones.....	94
b. Plazos procesales y notificaciones electrónicas	94
c. Recursos y apelaciones disponibles	94
3. Servicios del notario/secretario en subastas inmobiliarias	95
a. Obtención de certificaciones registrales	95
b. Valoraciones periciales y depósitos.....	95
c. Custodia de documentos y actas	95
4. Costes y honorarios en subastas inmobiliarias de jurisdicción voluntaria	95
a. Tarifas notariales y registrales.....	95
b. Gastos de publicidad oficial.....	95
c. Comisiones de entidades especializadas	96
5. Ventajas y limitaciones de la jurisdicción voluntaria en subastas inmobiliarias	96
a. Rapidez procesal y flexibilidad	96
b. Menor coste respecto a vía judicial.....	96
c. Falta de fuerza ejecutiva inmediata.....	96
6. Ejemplos comparados de subastas inmobiliarias en jurisdicción voluntaria.....	96
a. Italia: asta voluntaria notarial.....	96
b. España: expediente voluntario electrónico.....	97
c. Colombia: venta notarial bajo supervisión pública.....	98
PARTE CUARTA.	100
Subastas Inmobiliarias Notariales y Extrajudiciales	100
Capítulo 7: Procedimientos notariales de subastas inmobiliarias: convocatoria y adjudicación	100
1. Base legal de las subastas inmobiliarias notariales	100
a. Ley del Notariado (España) y reformas	100
b. Modelos belga y suizo de subasta notarial	100



c. Regulación en Perú y Argentina.....	101
2. Convocatoria y publicidad de la subasta inmobiliaria notarial	101
a. Anuncio en BOE o diario oficial correspondiente.....	101
b. Difusión digital y presencial.....	101
c. Plazo mínimo de 20 días para pujar.....	101
3. Certificaciones previas en subastas inmobiliarias notariales	101
a. Dominio y cargas del Registro	101
b. Referencia catastral y descripción gráfica	102
c. Avalúo oficial y tipo de subasta	102
4. Desarrollo de la puja en subastas inmobiliarias notariales.....	102
a. Modalidades presencial y electrónica	102
b. Registro de posturas y pujas automáticas.....	102
c. Incremento mínimo y prórroga automática	102
5. Adjudicación y otorgamiento de escritura en subastas inmobiliarias notariales	102
a. Acta notarial de adjudicación	102
b. Escritura pública de compraventa	102
c. Mandamiento de cancelación de cargas	103
6. Taller práctico de subastas inmobiliarias notariales	103
a. Modelo de anuncio notarial completo	103
b. Plantilla de acta de adjudicación	104
c. Formulario de puja con depósito previo.....	105
Capítulo 8: Venta extrajudicial hipotecaria y garantías en subastas inmobiliarias.....	107
1. Ejecución hipotecaria extrajudicial en subastas inmobiliarias	107
a. Régimen legal de España	107
b. Requisitos de pacto expreso en escritura	108
c. Ámbito de vivienda habitual y de inversión	108
2. Procedimiento y plazos de la subasta inmobiliaria extrajudicial.....	109
a. Requerimiento de pago por notario.....	109
b. Publicación del edicto y portal del BOE.....	109
c. Plazo electrónico de veinte días naturales	109
3. Depósitos, fianzas y seguros en subastas inmobiliarias.....	110
a. Caución del 5 % sobre el tipo	110
b. Seguro de garantía para el postor ganador.....	110
c. Responsabilidad del vendedor hipotecante	110
4. Cancelación de cargas y entrega del inmueble adjudicado.....	110
a. Mandamiento de cancelación registral	110
b. Escritura de adjudicación y posesión	111
c. Desalojo de ocupantes y lanzamiento	111
5. Riesgos y recursos en subastas inmobiliarias extrajudiciales.....	111
a. Impugnación por defectos del edicto	111
b. Suspensión por concurso de acreedores.....	111
c. Responsabilidad civil del notario	111
6. Formularios y ejemplos de subastas inmobiliarias extrajudiciales.....	112
a. Requerimiento notarial tipo	112
b. Modelo de aval bancario	113
c. Acta de liquidación de sobrantes.....	114



PARTE QUINTA.	117
Subastas Inmobiliarias Privadas y Plataformas Online.....	117
Capítulo 9: Modelos de negocio y marketing en las subastas inmobiliarias privadas	117
1. Entidades especializadas en subastas inmobiliarias.....	117
a. Casas de subastas internacionales (Sotheby's, Christie's).....	117
b. Plataformas masivas (Auction.com, Ritchie Bros.).....	117
c. Operadores locales y proptechs nicho	118
2. Captación y valoración de inmuebles para subastas inmobiliarias privadas.....	118
a. Identificación de oportunidades y due diligence	118
b. Tasación comercial y fijación del tipo de salida	118
c. Segmentación por uso y localización	119
3. Plan de marketing y medios para subastas inmobiliarias	119
a. Campañas digitales y SEO especializado	119
b. Catálogos interactivos y recorridos 3D.....	119
c. Estrategia de medios internacionales.....	119
4. Proceso de subasta inmobiliaria privada	120
a. Registro de postores y KYC	120
b. Dinámica de puja presencial y online	120
c. Opciones "Buy it now" y subasta en lotes	120
5. Comisiones y honorarios en subastas inmobiliarias privadas	120
a. Estructura variable vs. fija	120
b. Gastos de plataforma y publicidad.....	120
c. Incentivos y premium del comprador.....	121
6. Casos de éxito y lecciones aprendidas en subastas inmobiliarias privadas	121
a. Auction.com (EE. UU.)	121
b. Taobao Property (China)	122
c. Ventas de cartera de REIT europeos.....	122
Capítulo 10: Diseño y operación de plataformas electrónicas de subastas inmobiliarias ..	124
1. Requisitos técnicos de una plataforma de subastas inmobiliarias	124
a. Infraestructura cloud y escalabilidad	124
b. Seguridad de la información y cifrado.....	124
c. Integración con registros y pasarelas de pago.....	124
2. Experiencia de usuario en subastas inmobiliarias online	125
a. Registro sencillo y verificación KYC/AML.....	125
b. Dashboard del postor y seguimiento de ofertas	125
c. Notificaciones y alertas en tiempo real	125
3. Funcionalidades clave de las plataformas de subastas inmobiliarias	125
a. Temporizador y anti-sniping.....	125
b. Ofertas automáticas y límite máximo	126
c. Histórico de subastas y analítica de pujas	126
4. Cumplimiento normativo en las subastas inmobiliarias online	126
a. GDPR y legislación de privacidad.....	126
b. Prevención de blanqueo de capitales	126
c. Regulación sectorial por jurisdicción	126



5. Mantenimiento y soporte de la plataforma de subastas inmobiliarias	127
a. Atención al cliente 24/7 multilingüe	127
b. Gestión de incidencias y recovery plan	127
c. Actualizaciones y mejoras continuas	127
6. Métricas y KPIs para plataformas de subastas inmobiliarias	127
a. Tasa de conversión de registros a pujas	127
b. Volumen y valor medio de adjudicación	128
c. Satisfacción y retención de usuarios	129
PARTE SEXTA.	130
Subastas Inmobiliarias por la Administración y Ventas Directas	130
Capítulo 11: Procesos administrativos y pliegos de condiciones en subastas inmobiliarias públicas	130
1. Marco normativo general de las subastas inmobiliarias administrativas	130
a. Ley de Patrimonio de las Administraciones Públicas.....	130
b. Reglamento General de Recaudación	130
c. Legislaciones autonómicas y locales.....	131
2. Tipos de procedimiento en subastas inmobiliarias públicas	131
a. Subasta al alza con sobre cerrado	131
b. Venta directa tras subasta desierta.....	131
c. Presentación oral de ofertas.....	131
3. Elaboración de pliegos para subastas inmobiliarias públicas.....	131
a. Contenido mínimo y cláusulas obligatorias	131
b. Garantías y fianzas exigidas.....	132
c. Criterios de adjudicación y valoración	132
4. Publicidad y convocatoria de subastas inmobiliarias públicas.....	132
a. Publicación en boletines oficiales.....	132
b. Difusión en portales institucionales	132
c. Norma de plazos y visitas al inmueble.....	132
5. Adjudicación y formalización en subastas inmobiliarias públicas	132
a. Mesa de contratación y acta de adjudicación	132
b. Notificación al adjudicatario	132
c. Escritura pública y entrega de posesión	133
6. Modelos y ejemplos prácticos de subastas inmobiliarias administrativas.....	133
a. Pliego tipo de la Agencia Tributaria.....	133
b. Subasta de ADIF y Sepes.....	134
c. Caso de venta municipal de parcelas.....	135
Capítulo 12: Gestión y formalización de adjudicaciones en subastas inmobiliarias estatales y locales	136
1. Presentación de proposiciones económicas en subastas inmobiliarias	136
a. Estructura de la oferta y documentación	136
b. Garantía definitiva y aval bancario.....	136
c. Criterios de desempate.....	137
2. Apertura de sobres y licitación en subastas inmobiliarias públicas.....	137
a. Constitución de la mesa y quórum	137



b. Calificación de la documentación.....	137
c. Lectura de ofertas económicas.....	138
3. Resolución y notificación de la subasta inmobiliaria.....	138
a. Propuesta de adjudicación	138
b. Plazo de recurso administrativo	138
c. Publicación de resultados	138
4. Pago del precio y gastos en subastas inmobiliarias públicas	138
a. Calendario de pagos y prórrogas.....	138
b. Gastos notariales y registrales	139
c. Repercusión de IBI y tributos locales.....	139
5. Inscripción registral y transmisión de la propiedad en subastas inmobiliarias	139
a. Escritura de compraventa	139
b. Mandamiento de cancelación de cargas.....	139
c. Toma de posesión y acta de entrega	140
6. Ejemplos de pliegos y contratos en subastas inmobiliarias públicas.....	140
a. Modelo de proposición económica	140
b. Aval de garantía y seguro de caución	140
c. Contrato de compraventa administrativa	141
PARTE SÉPTIMA.....	144
Fiscalidad y Costes de las Subastas Inmobiliarias	144
Capítulo 13: Fiscalidad internacional y costes asociados en las subastas inmobiliarias	144
1. Impuestos directos sobre subastas inmobiliarias.....	144
a. IRPF y plusvalías en España	144
b. Income tax y capital gains en EE. UU.....	144
c. Impôt sur le revenu y prélèvements sociaux en Francia	145
2. Impuestos indirectos en subastas inmobiliarias	145
a. ITP y Actos Jurídicos Documentados	145
b. Stamp duty en Reino Unido y Australia.....	145
c. IVA, GST y exenciones aplicables	145
3. Retenciones y convenios de doble imposición en subastas inmobiliarias	146
a. Retención a no residentes	146
b. Procedimientos de devolución.....	146
c. Tratados bilaterales relevantes	146
4. Costes administrativos y notariales en subastas inmobiliarias	146
a. Tasas registrales y catastrales	146
b. Honorarios de notarios y peritos.....	146
c. Gastos de publicación y diligencias.....	147
5. Comisiones de plataforma y corretaje en subastas inmobiliarias	147
a. Tarifas variables por jurisdicción	147
b. Descuentos por volumen y carteras.....	147
c. Incentivos a compradores recurrentes.....	147
6. Casos prácticos de fiscalidad en subastas inmobiliarias	147
a. Subasta judicial con cargas (España)	147
b. Foreclosure con short sale (EE. UU.)	148
c. Venta administrativa con IVA renunciado (Alemania).....	149



PARTE OCTAVA.....	151
Herramientas Prácticas para las Subastas Inmobiliarias	151
Capítulo 14: Checklists operativos para la preparación y participación en subastas inmobiliarias.....	151
1. CHECKLIST DE DUE DILIGENCE REGISTRAL.....	151
SECCIÓN 1 – IDENTIFICACIÓN DEL INMUEBLE	151
SECCIÓN 2 – DOCUMENTACIÓN DE DOMINIO.....	152
SECCIÓN 3 – HISTORIAL DE CARGAS	152
SECCIÓN 4 – VERIFICACIÓN CATASTRAL.....	152
SECCIÓN 5 – CHECK FINAL.....	152
2. CHECKLIST DE INSPECCIÓN TÉCNICA DEL INMUEBLE.....	152
SECCIÓN 1 – DATOS BÁSICOS.....	152
SECCIÓN 2 – ESTRUCTURA Y ACABADOS.....	152
SECCIÓN 3 – INSTALACIONES Y SUMINISTROS.....	153
SECCIÓN 4 – DEFECTOS OCULTOS Y PATOLOGÍAS	153
SECCIÓN 5 – VALORACIÓN Y FOTOGRAFÍAS.....	153
3. CHECKLIST DE ANÁLISIS FINANCIERO DE LA SUBASTA INMOBILIARIA.....	153
SECCIÓN 1 – COMPARATIVA DE MERCADO	153
SECCIÓN 2 – FLUJOS DE CAJA Y RENTABILIDAD	153
SECCIÓN 3 – ESCENARIOS DE SALIDA.....	154
4. CHECKLIST DE REQUISITOS DE PUJA EN SUBASTAS INMOBILIARIAS	154
SECCIÓN 1 – CERTIFICADOS DIGITALES Y REGISTRO	154
SECCIÓN 2 – DEPÓSITO Y FIANZAS	154
SECCIÓN 3 – ESTRATEGIA DE PUJA MÁXIMA	154
5. CHECKLIST DE CIERRE Y POST-ADJUDICACIÓN	154
SECCIÓN 1 – PAGO DEL PRECIO Y GASTOS.....	154
SECCIÓN 2 – ESCRITURA E INSCRIPCIÓN	154
SECCIÓN 3 – PLAN DE DESALOJO Y REFORMAS	155
6. CHECKLIST DE RIESGOS Y CONTINGENCIAS EN SUBASTAS INMOBILIARIAS	155
SECCIÓN 1 – SUSPENSIÓN Y NULIDAD	155
SECCIÓN 2 – OCUPACIONES Y LITIGIOS.....	155
SECCIÓN 3 – SEGURO Y COBERTURA JURÍDICA.....	155
Capítulo 15: Formularios legales esenciales para las subastas inmobiliarias	156
1. FORMULARIO DE ANUNCIO DE SUBASTA INMOBILIARIA JUDICIAL	156
SECCIÓN 1 – DATOS DEL ÓRGANO JUDICIAL.....	156
SECCIÓN 2 – DATOS DEL INMUEBLE A SUBASTA.....	156
SECCIÓN 3 – FECHA Y MODALIDAD DE SUBASTA.....	157
SECCIÓN 4 – DEPÓSITO Y REQUISITOS PARA LICITAR	157
SECCIÓN 5 – PUBLICIDAD Y CONTACTO	157
SECCIÓN 6 – FIRMAS	157
2. MODELO DE PLIEGO DE CONDICIONES PARA SUBASTA VOLUNTARIA	157
SECCIÓN 1 – DATOS DEL CONVOCANTE.....	157
SECCIÓN 2 – OBJETO DE LA SUBASTA	157
SECCIÓN 3 – CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN.....	157
SECCIÓN 4 – MODALIDAD Y DESARROLLO DE LA PUJA	158



SECCIÓN 5 – ADJUDICACIÓN	158
SECCIÓN 6 – PAGO Y FORMALIZACIÓN	158
SECCIÓN 7 – FIRMA DEL PLIEGO.....	158
3. FORMULARIO DE AVAL BANCARIO PARA PUJAR EN SUBASTA INMOBILIARIA	158
4. ACTA DE ADJUDICACIÓN EN SUBASTA INMOBILIARIA NOTARIAL.....	159
5. MANDAMIENTO DE CANCELACIÓN DE CARGAS REGISTRALES.....	159
6. CONTRATO DE CESIÓN DE REMATE EN SUBASTA INMOBILIARIA.....	160
SECCIÓN 1 – DATOS DE LAS PARTES.....	160
SECCIÓN 2 – ANTECEDENTES	160
SECCIÓN 3 – OBJETO	160
SECCIÓN 4 – PRECIO Y FORMA DE PAGO	161
SECCIÓN 5 – MANIFESTACIONES Y RESPONSABILIDADES.....	161
SECCIÓN 6 – GASTOS E IMPUESTOS	161
SECCIÓN 7 – JURISDICCIÓN Y LEY APLICABLE.....	161
Capítulo 16: Plantillas de contratos y documentos de gestión post-adjudicación en subastas inmobiliarias.....	162
1. CONTRATO DE COMPRAVENTA TRAS SUBASTA INMOBILIARIA.....	162
2. CONTRATO DE MEDIACIÓN CON ENTIDAD ESPECIALIZADA.....	163
3. MANDATO DE VENTA EN SUBASTA INMOBILIARIA PRIVADA	164
4. CONTRATO DE ARRENDAMIENTO POST-SUBASTA (SALE & LEASE-BACK).....	164
5. ACUERDO DE FINANCIACIÓN PUENTE PARA SUBASTA INMOBILIARIA.....	166
6. PACTO DE CESIÓN DE REMATE CON TERCERO INVERSOR	167
Capítulo 17: Modelos de informes, cuadros de mando y métricas para subastas inmobiliarias	168
1. INFORME DE VIABILIDAD ECONÓMICA DE SUBASTA INMOBILIARIA	168
1. DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE	168
2. MERCADO Y DEMANDA.....	169
3. COSTES DEL PROYECTO	169
4. INGRESOS Y RENTABILIDAD.....	169
5. SENSIBILIDAD (±10 % sobre precio de venta).....	169
2. DASHBOARD DE SEGUIMIENTO DE PUJAS Y POSTORES	170
3. CUADRO DE MANDO DE RIESGOS PROCESALES.....	170
4. INFORME DE RENTABILIDAD POST-ADJUDICACIÓN	171
1. INVERSIÓN TOTAL REAL.....	171
2. INGRESOS Y COSTES EXPLOTACIÓN (primer año)	171
3. RATIOS.....	171
5. MÉTRICAS CLAVE DE RENDIMIENTO DE PLATAFORMAS DE SUBASTAS INMOBILIARIAS	171
6. INFORME ANUAL DE TENDENCIAS INTERNACIONALES EN SUBASTAS INMOBILIARIAS	172
1. RESUMEN EJECUTIVO	172
2. TENDENCIAS POR REGIÓN.....	172
3. TECNOLOGÍA Y REGULACIÓN	172
4. PREVISIONES 20__-20__.....	172



Capítulo 18: MODELO PLIEGO DE CONDICIONES PARTICULARES PARA LA ENAJENACIÓN DE INMUEBLES MEDIANTE SUBASTA PÚBLICA AL ALZA.....174

1. OBJETO DE LA ENAJENACIÓN	174
2. DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE	175
3. RÉGIMEN JURÍDICO	175
4. TIPO DE LICITACIÓN.....	176
5. PUBLICIDAD DE LA CONVOCATORIA Y DE LA ADJUDICACIÓN	176
6. PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN	176
7. ADJUDICACIÓN	177
8. FORMALIZACIÓN	177
9. GARANTÍA DE DESCONTAMINACIÓN (SI PROCEDE).....	177
10. DERECHOS Y OBLIGACIONES	177
11. CAUSAS DE RESOLUCIÓN.....	177
12. JURISDICCIÓN	178
ANEXOS (MODELOS).....	178

Capítulo 19: MODELO CONDICIONES PARA LA ENAJENACIÓN MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO, POR CONCURSO, DE PARCELAS179

A. OBJETO	179
A.1. LISTADO DE PARCELAS	180
A.2. DESCRIPCIÓN URBANÍSTICA Y ESTADO	180
B. PROCEDIMIENTO Y FORMA DE ADJUDICACIÓN.....	180
C. PRECIO DE LICITACIÓN	180
D. GARANTÍAS	181
E. PRESENTACIÓN DE OFERTAS	181
F. ADJUDICACIÓN Y FORMALIZACIÓN.....	181
G. OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO.....	181
H. CAUSAS DE RESOLUCIÓN	182
I. JURISDICCIÓN	182
ANEXOS (MODELIZADOS).....	182

Capítulo 20: CHECKLIST. PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE LA PARTICIPACIÓN EN SUBASTAS INMOBILIARIAS ELECTRÓNICAS.....183

1. ¿Qué es el Portal Único de Subastas Electrónicas?	184
2. ¿Quién puede acceder al Portal?	184
3. Requisitos para registrarse en el Portal de Subastas.....	184
4. Funcionalidades disponibles para usuarios registrados	185
5. Sistema de alertas y búsquedas guardadas	185
6. Modificación o suspensión de una subasta	185
7. Responsabilidad sobre los datos de cada subasta.....	185
8. Requisitos para pujar	185



9. Procedimiento para constituir el depósito previo.....	185
10. Proceso de presentación de pujas.....	186
11. Anulación o modificación de una puja ya confirmada.....	186
12. Efectos y alcance de la reserva de postura.....	186
13. Pujas conjuntas (participación de varios postores).....	186
14. Información visible sobre postores y pujas.....	186
15. Conocer la posición relativa de la propia puja.....	187
16. Renuncia a la reserva de postura y consecuencias.....	187
17. Plazos de apertura, prórroga y cierre de la subasta.....	187
18. Devolución de depósitos a postores no adjudicatarios.....	187
19. Consignación del precio por el adjudicatario.....	187
20. Posibilidad de cesión del remate a terceros.....	187
21. Plazo y condiciones de retirada del bien adjudicado.....	188
22. Gastos de depósito y conservación tras la adjudicación.....	188
Capítulo 21: BASES PARA SUBASTA PRIVADA DE PROMOCIÓN INMOBILIARIA (SOBRE CERRADO).....	189
1. OBJETO DE LA SUBASTA.....	189
2. INFORMACIÓN DE LOS INMUEBLES.....	189
3. VISITAS AL INMUEBLE.....	190
4. PARTICIPACIÓN Y PRESENTACIÓN DE OFERTAS.....	190
5. DEPÓSITO DE GARANTÍA.....	190
6. SISTEMA DE SUBASTA.....	191
7. COMUNICACIÓN Y ACLARACIONES.....	191
8. FORMALIZACIÓN DE LA COMPRAVENTA.....	191
9. PREVENCIÓN BLANQUEO DE CAPITALES (PBC/FT).....	191
10. PROTECCIÓN DE DATOS.....	192
11. CAUSAS DE EXCLUSIÓN.....	192
12. JURISDICCIÓN.....	192
ANEXOS.....	192
Capítulo 22: MODELO DE CONTRATO DE MANDATO DE VENTA EN SUBASTA PÚBLICA (EXCLUSIVA).....	193
PRIMERA · DURACIÓN DE LA EXCLUSIVA.....	194
SEGUNDA · EFECTO POST-EXCLUSIVA.....	194
TERCERA · COLABORACIÓN DE LA PROPIEDAD.....	194
CUARTA · PRECIO DE SALIDA.....	194



QUINTA · HONORARIOS DEL MANDATARIO	194
SEXTA · FACULTADES DEL MANDATARIO	195
SÉPTIMA · SANEAMIENTO Y ENTREGA	195
OCTAVA · CONDICIÓN DE CANCELACIÓN	195
NOVENA · JURISDICCIÓN	195

Capítulo 23: MODELO DE CONTRATO DE MEDIACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN MEDIANTE SUBASTA196

1. Objeto y alcance	197
2. Duración y exclusividad	197
3. Precio de salida	197
4. Obligaciones y autorizaciones	197
5. Honorarios del Mediador	197
6. Incumplimiento	198
7. Protección de datos	198
8. Notificaciones	198
9. Jurisdicción	198
ANEXOS MODELO	198

Capítulo 24: MODELO DE ANUNCIO DE SUBASTA PÚBLICA.....199

1. DATOS GENERALES DEL PROCEDIMIENTO	199
2. LUGAR, FECHA Y HORA DE LA SUBASTA	199
3. ADVERTENCIAS A LOS PARTICIPANTES	199
4. PRESENTACIÓN DE OFERTAS	200
5. DEPÓSITO PREVIO	200
6. DESARROLLO Y FASES DE LA SUBASTA	200
7. PAGO DEL PRECIO DE ADJUDICACIÓN.....	201
8. ESCRITURA Y REGISTRO (BIENES INMUEBLES)	201
9. IMPUESTOS Y GASTOS	201
10. DEPÓSITOS Y COSTAS DE DEPÓSITO POSVENTA	201
11. JURISDICCIÓN	201
ANEXO I – RELACIÓN DE BIENES A SUBASTAR	202
ANEXO II – MODELO DE SOBRE CERRADO	202

Capítulo 25: MODELO DE BASES DE SUBASTA ONLINE DE INMUEBLES.....203

1. OBJETO Y ALCANCE	203
2. DURACIÓN Y DESARROLLO DE LA SUBASTA	203
3. LISTADO Y DESCRIPCIÓN DE INMUEBLES	204
4. INSCRIPCIÓN Y REGISTRO DE USUARIOS.....	204
5. FORMATO DE PUJAS Y MÍNIMO DE INCREMENTO.....	204
6. ALGUNOS INMUEBLES CON PRECIO MÁXIMO REGULADO	204
7. DEPÓSITO Y FORMALIZACIÓN	205
8. COSTES E IMPUESTOS.....	205
9. CONDICIONES TÉCNICAS DE LA SUBASTA	205
10. ADJUDICACIÓN Y CIERRE	205
11. REAPERTURA EXTRAORDINARIA DE LA SUBASTA.....	206
12. EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD	206
13. PROTECCIÓN DE DATOS Y PBC/FT	206
14. JURISDICCIÓN	206

Capítulo 26: MODELO DE ANUNCIO DE SUBASTA NOTARIAL (Venta extrajudicial de bienes inmuebles).....207

1. DATOS DEL FEDATARIO CONVOCANTE	207
2. IDENTIFICACIÓN DE LOS INMUEBLES OBJETO DE SUBASTA.....	207



3. CALENDARIO DE SUBASTAS	208
4. TIPO DE SUBASTA Y DEPÓSITOS PREVIOS	208
5. PRESENTACIÓN DE POSTURAS	209
6. DOCUMENTACIÓN Y CONSULTA	209
7. CARGAS Y GRAVÁMENES.....	209
8. PAGO Y ADJUDICACIÓN	209
9. VISITAS Y SITUACIÓN POSESORIA.....	209
10. CONSULTAS Y ACLARACIONES.....	210
11. FIRMA Y SELLO.....	210
PARTE NOVENA	211
Práctica de las Subastas inmobiliarias.....	211
Capítulo 27. Casos prácticos de Subastas inmobiliarias.....	211
Caso práctico 1. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta de un apartamento residencial.	211
Causa del Problema.....	211
Soluciones Propuestas.....	211
1. Contratación de una plataforma de subastas inmobiliarias especializada	211
2. Fijación de un precio de salida agresivamente atractivo	212
3. Organización de jornadas de puertas abiertas y visitas virtuales avanzadas.....	212
4. Establecimiento de depósito de garantía escalonado	212
5. Asesoramiento jurídico y financiero integral previo a la subasta	213
Consecuencias Previstas.....	213
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	213
Lecciones Aprendidas.....	214
Caso práctico 2. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta de un local comercial en zona urbana. 215	
Causa del Problema.....	215
Soluciones Propuestas.....	215
1. Preparación exhaustiva del expediente judicial.....	215
2. Valoración técnica y adecuación previa mínima	215
3. Publicación de la subasta en boletines oficiales y plataformas especializadas	216
4. Definición de tipo de salida y puja mínima	216
5. Acompañamiento post-subasta y asesoramiento al adjudicatario.....	216
Consecuencias Previstas.....	216
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	217
Lecciones Aprendidas.....	217
Caso práctico 3. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Venta de una villa de lujo en subasta voluntaria internacional.	219
Causa del Problema.....	219
Soluciones Propuestas.....	219
1. Diseño de subasta multicanal dirigida a inversores internacionales	219
2. Establecimiento de un precio de salida dinámico con "precio de puja invertida"	219
3. Organización de eventos "experience day" para grandes inversores.....	220
4. Implementación de puja automática y límites personalizados (proxy bidding)	220
5. Asesoramiento fiscal internacional y oferta de financiación a medida	220
Consecuencias Previstas.....	221
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	221
Lecciones Aprendidas.....	221
Caso práctico 4. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta de un hotel boutique en destino turístico.223	
Causa del Problema.....	223
Soluciones Propuestas.....	223



1. Estructuración de la subasta como “sale-and-leaseback” opcional.....	223
2. División en lotes funcionales con opción agregada	223
3. Campaña de marketing experiencial “hotel alive”	224
4. Implementación de “due diligence room” online segura	224
5. Diseño de puja con “break fee” para ofertas serie-B.....	224
Consecuencias Previstas.....	225
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	225
Lecciones Aprendidas.....	226
Caso práctico 5. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta extrajudicial de una nave industrial. ...	227
Causa del Problema	227
Soluciones Propuestas.....	227
1. Revisión técnica y legal de la cláusula extrajudicial	227
2. Tasación previa y ajuste del tipo de salida.....	227
3. Publicación y convocatoria en plataforma notarial y portal del BOE.....	228
4. Organización de jornada técnica de inspección in situ	228
5. Establecimiento de depósito y puja mínima diferenciada	228
Consecuencias Previstas.....	228
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	229
Lecciones Aprendidas.....	229
Caso práctico 6. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta judicial de una finca rústica con derechos de regadío.....	230
Causa del Problema	230
Soluciones Propuestas.....	230
1. Due diligence agronómico y registro de derechos de agua	230
2. Valoración económica combinada de terreno y derechos	230
3. Publicación en boletines oficiales, prensa agraria y portales especializados	231
4. Jornada de inspección in situ y presentación de proyecto de reconversión	231
5. Cláusula de depósito y puja mínima adaptada al sector.....	231
Consecuencias Previstas.....	232
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	232
Lecciones Aprendidas.....	232
Caso práctico 7. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta notarial de un edificio plurifamiliar en zona centro.	234
Causa del Problema	234
Soluciones Propuestas.....	234
1. Regularización de licencias y certidumbres urbanísticas	234
2. División en lotes por planta	234
3. Campaña de difusión en portales residenciales y comerciales.....	235
4. Jornadas de visita diferenciadas	235
5. Establecimiento de depósito y puja mínima escalonada	235
Consecuencias Previstas.....	235
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	236
Lecciones Aprendidas.....	236
Caso práctico 8. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta extrajudicial de vivienda habitual ocupada.	238
Causa del Problema	238
Soluciones Propuestas.....	238
1. Verificación y regularización de la ocupación	238
2. Informe técnico y fotografía forense de desperfectos	238
3. Fijación de tipo de salida con descuento por ocupación y desperfectos.....	239



4. Publicación en BOE, portal notarial y plataforma extrajudicial especializada	239
5. Establecimiento de depósito y puja mínima ajustados al activo	239
Consecuencias Previstas.....	239
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	240
Lecciones Aprendidas.....	240
Caso práctico 9. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta voluntaria de un complejo de oficinas en distrito financiero.	242
Causa del Problema.....	242
Soluciones Propuestas.....	242
1. Due diligence jurídico-técnica y certificación energética	242
2. Selección de plataforma internacional de subastas y agencia especializada	242
3. Fijación de tipo de salida competitivo	242
4. Jornadas de visita presencial y virtual.....	243
5. Acompañamiento post-subasta: facility management inicial.....	243
Consecuencias Previstas.....	243
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	244
Lecciones Aprendidas.....	244
Caso práctico 10. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta voluntaria de un centro comercial en funcionamiento.	245
Causa del Problema.....	245
Soluciones Propuestas.....	245
1. Estructuración modular de la oferta por lotes.....	245
2. Due diligence operativo, financiero y jurídico completo	245
3. Campaña de marketing B2B especializada	246
4. Jornadas de visita "commercial tour"	246
5. Incentivo de "rent guarantee" parcial	246
Consecuencias Previstas.....	246
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	247
Lecciones Aprendidas.....	248
Caso práctico 11. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta administrativa de un inmueble de la Agencia Tributaria.	249
Causa del Problema.....	249
Soluciones Propuestas.....	249
1. Redacción del pliego de condiciones administrativas.....	249
2. Publicación en boletines oficiales y portal de contratación pública	249
3. Determinación de tipo de salida y fórmula de adjudicación	249
4. Organización de jornadas de inspección y aclaración de dudas	250
5. Implementación de depósito y garantías adicionales.....	250
Consecuencias Previstas.....	250
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	251
Lecciones Aprendidas.....	251
Caso práctico 12. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta pública de parcelas municipales para desarrollo residencial.....	253
Causa del Problema.....	253
Soluciones Propuestas.....	253
1. Redacción y aprobación de pliego urbanístico homogéneo	253
2. Publicación multicanal y convocatoria amplia	253
3. División opcional en dos lotes y oferta conjunta	254
4. Incentivos urbanísticos y sostenibilidad	254
5. Asesoramiento post-subasta y coordinación de licencias	254



Consecuencias Previstas.....	254
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	255
Lecciones Aprendidas.....	255
Caso práctico 13. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta judicial con cargas en España.	257
Causa del Problema.....	257
Soluciones Propuestas.....	257
1. Investigación registral exhaustiva y subsanación de notas simples.....	257
2. Acuerdo con acreedor de hipoteca posterior para dación en pago parcial.....	257
3. Tasación integral y fijación de tipo de salida neto.....	258
4. Publicación en boletines oficiales y plataformas jurisdiccionales.....	258
5. Plan de financiación para adjudicatario y asesoramiento fiscal.....	258
Consecuencias Previstas.....	258
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	259
Lecciones Aprendidas.....	259
Caso práctico 14. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta de cartera de viviendas sociales en bloque.	260
Causa del Problema.....	260
Soluciones Propuestas.....	260
1. Análisis jurídico-administrativo de régimen de VPO.....	260
2. Segmentación de lotes por promoción y tipología.....	260
3. Estrategia de marketing ESG y venta a inversores institucionales.....	261
4. Due diligence técnica, financiera y social.....	261
5. Oferta de financiación verde y bonificaciones fiscales.....	261
Consecuencias Previstas.....	262
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	262
Lecciones Aprendidas.....	263
Caso práctico 15. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Elaboración de formulario de anuncio de subasta inmobiliaria judicial.	264
Causa del Problema.....	264
Soluciones Propuestas.....	264
1. Diseño de plantilla normalizada para edicto judicial.....	264
2. Incorporación de soporte técnico y guía de uso.....	264
3. Validación automática de datos mediante macro.....	265
4. Integración con el portal de subastas judiciales del CGPJ.....	265
5. Actualización anual y control de versiones.....	265
Consecuencias Previstas.....	266
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	266
Lecciones Aprendidas.....	267
Caso práctico 16. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Contrato de compraventa tras adjudicación en subasta judicial de una vivienda unifamiliar.	268
Causa del Problema.....	268
Soluciones Propuestas.....	268
1. Redacción de cláusulas de pago aplazado con garantía hipotecaria simbólica.....	268
2. Inclusión de pacto de arras penitenciales con penalización.....	269
3. Regularización de cargas accesorias y mobiliario.....	269
4. Garantías, declaraciones y seguros.....	269
5. Coordinación notarial y registral para inscripción inmediata.....	270
Consecuencias Previstas.....	270
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	271
Lecciones Aprendidas.....	271



Caso práctico 17. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Implementación de un cuadro de mando (dashboard) para monitorizar pujas y postores en tiempo real.....	272
Causa del Problema	272
Soluciones Propuestas.....	272
1. Definición de indicadores clave (KPIs) y fuentes de datos	272
2. Selección e integración de tecnología de visualización	272
3. Diseño de dashboards y alertas automatizadas.....	273
4. Formación y adopción interna	273
5. Mantenimiento, escalabilidad y mejora continua	273
Consecuencias Previstas.....	274
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	274
Lecciones Aprendidas.....	275
Caso práctico 18. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Creación de repositorio colaborativo de recursos, normativa y bibliografía internacional.....	276
Causa del Problema	276
Soluciones Propuestas.....	276
1. Selección e implementación de plataforma de gestión de conocimiento (KM)	276
2. Diseño de taxonomía y estructura de contenidos	276
3. Migración masiva de documentos y control de versiones.....	277
4. Integración de biblioteca normativa y alertas de actualización.....	277
5. Formación continua y gobierno de contenidos	277
Consecuencias Previstas.....	278
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	278
Lecciones Aprendidas.....	279
Caso práctico 19. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Contrato de mediación con entidad especializada.....	280
Causa del Problema	280
Soluciones Propuestas.....	280
1. Selección de la casa de subastas especializada.....	280
2. Definición de condiciones de mediación y pliego de subasta.....	280
3. Marketing multicanal y captación de postores	281
4. Organización de jornadas de visita y due diligence	281
5. Seguimiento activo y gestión de pujas.....	281
Consecuencias Previstas.....	282
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	282
Lecciones Aprendidas.....	282
Caso práctico 20. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Contrato de arrendamiento post-subasta de planta industrial.....	284
Causa del Problema	284
Soluciones Propuestas.....	284
1. Redacción de contrato de compraventa con opción de arrendamiento inmediato	284
2. Definición de condiciones económicas del lease-back	284
3. Plazo y opción de recompra.....	285
4. Obligaciones de mantenimiento y mejoras	285
5. Seguros, garantías y clausulado de incumplimiento.....	285
Consecuencias Previstas.....	286
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	286
Lecciones Aprendidas.....	287
Caso práctico 21. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Contrato de mandato de venta en subasta privada.....	288



Causa del Problema	288
Soluciones Propuestas.....	288
1. Definición del alcance y exclusividad del mandato	288
2. Redacción de obligaciones y servicios del mandatario	288
3. Establecimiento de garantías y penalizaciones.....	288
4. Coordinación con asesores externos y autorizaciones	289
5. Clausulado de resolución y prórroga	289
Consecuencias Previstas.....	289
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	290
Lecciones Aprendidas.....	290

Caso práctico 22. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Pacto de cesión de remate con tercero inversor.291

Causa del Problema	291
Soluciones Propuestas.....	291
1. Redacción de pacto de cesión de remate	291
2. Cláusulas de garantías y saneamiento	291
3. Coordinación con el órgano subastador y notario.....	292
4. Fiscalidad y costes de la operación	292
5. Plazo de cumplimiento y penalizaciones	292
Consecuencias Previstas.....	293
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	293
Lecciones Aprendidas.....	293

Caso práctico 23. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Acuerdo de financiación puente para subasta inmobiliaria.295

Causa del Problema	295
Soluciones Propuestas.....	295
1. Negociación de línea de préstamo puente con entidad bancaria	295
2. Incorporación de aval o garantía adicional	295
3. Plan de desembolso escalonado	295
4. Negociación de extensión o refinanciación post-remate	296
5. Asesoramiento legal y fiscal del préstamo puente	296
Consecuencias Previstas.....	296
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	297
Lecciones Aprendidas.....	298

Caso práctico 24. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Subasta judicial de vivienda con litigio de posesión y plan de desalojo.299

Causa del Problema	299
Soluciones Propuestas.....	299
1. Acta notarial de requerimiento y lanzamiento	299
2. Solicitud de auxilio judicial y coordinación con Juzgado.....	299
3. Plan de custodia y vigilancia post-lanzamiento	300
4. Acuerdo de limpieza, reforma ligera y puesta en mercado inmediato.....	300
5. Clausulado de indemnización y reversión de costes.....	300
Consecuencias Previstas.....	301
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	301
Lecciones Aprendidas.....	302

Caso práctico 25. "SUBASTAS INMOBILIARIAS". Elaboración de informe anual de tendencias internacionales en subastas inmobiliarias.303

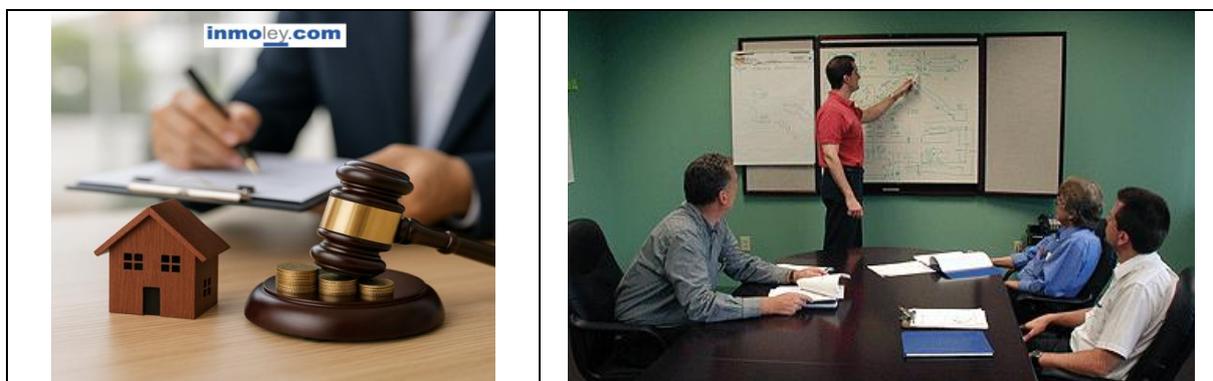
Causa del Problema	303
Soluciones Propuestas.....	303
1. Definición de alcance y estructura del informe	303



2. Recopilación de datos y validación	303
3. Análisis de tendencias y benchmarking	304
4. Redacción y maquetación profesional	304
5. Difusión y feedback	304
Consecuencias Previstas.....	305
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	305
Lecciones Aprendidas.....	306



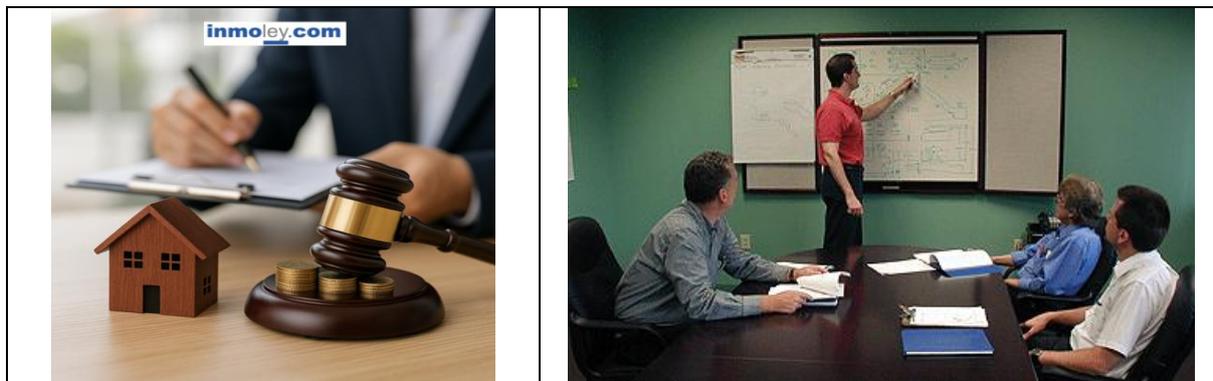
¿QUÉ APRENDERÁ?



- Definición, tipologías y evolución de las subastas inmobiliarias.
- Funcionamiento y particularidades de las subastas judiciales.
- Ventajas e inconvenientes de comprar o vender mediante subasta.
- Pasos y requisitos para participar en una subasta inmobiliaria.
- Técnicas de licitación y estrategias de puja.
- Due diligence y gestión de riesgos antes de la puja.
- Diferencias entre subastas presenciales, virtuales y privadas.
- Marco legal comparado y normativas aplicables.
- Fiscalidad y costes asociados a las subastas inmobiliarias.
- Cómo diseñar y operar plataformas de subastas online.
- Formularios y plantillas esenciales para procesos de subasta.
- Checklist y herramientas prácticas para cada fase de la subasta.



Introducción.



En un momento en el que la competitividad y la precisión marcan la diferencia en el sector inmobiliario, comprender a fondo el funcionamiento de las subastas puede convertirte en un verdadero especialista capaz de detectar oportunidades únicas y maximizar tus resultados. Esta guía práctica te brinda, paso a paso, las claves jurídicas, técnicas y estratégicas para abordar cada tipo de subasta—judicial, notarial, voluntaria o en línea—con total seguridad y eficacia.

Descubrirás cómo realizar una due diligence registral y técnica impecable, establecer tus límites de puja con criterios profesionales y articular estructuras de financiación puente que te permitan cerrar remates incluso en operaciones complejas. Además, incorporarás las últimas herramientas digitales—desde plataformas de subastas electrónicas hasta modelos de gemelo digital y análisis de Big Data—para anticiparte a la competencia y agilizar tu toma de decisiones.

Con ejemplos prácticos, comparativas internacionales y formularios listos para usar, esta guía no solo amplía tu conocimiento, sino que refuerza tu autoridad como inversor, agente o gestor de carteras. Prepárate para transformar cada subasta en una oportunidad de negocio rentable y segura, posicionándote a la vanguardia del mercado inmobiliario.