

LA GUÍA QUE ACLARARÁ TUS DUDAS

REUNIFICA TODAS TUS DEUDAS

COMO SALIR DEL ENDEUDAMIENTO

SIN ARRIESGARLO TODO

Y VOLVER A RESPIRAR TRANQUILO.

**SOLUCIONA
MI DEUDA**



ÍNDICE DE CONTENIDOS



1. Información general sobre reunificar

- ¿Qué es reunificar?
- ¿Cuándo debo hacerlo?
- ¿Cómo lo hago?

2. Evaluando nuestra situación inicial

3. ¿Qué posibilidades tenemos?

- Refinanciar
 - ¿Qué es una refinanciación?
 - Mejores refinanciaciones
 - Documentación necesaria
 - Límites y requisitos
 - Tipos
 - Ventajas y desventajas
- Renegociar
 - ¿Qué es una renegociación?
 - ¿Cuánto cuesta?
 - Proceso
 - Documentación necesaria
 - Límites y requisitos
 - Ventajas y desventajas

4. Conclusiones y recomendaciones

5. ¿Quiénes somos Soluciona Mi Deuda?



INFORMACIÓN GENERAL SOBRE REUNIFICAR

¿EN QUÉ CONSISTE LA REUNIFICACIÓN DE DEUDAS?

“La reunificación de deudas consiste en aunar las cuotas de los diferentes préstamos que se hayan adquirido en una sola cuota, generalmente de menor importe mensual.”

Resulta una alternativa conveniente que permita desbloquear una situación complicada.

En estos casos funciona como un salvavidas, previniendo posibles consecuencias. Si actualmente estás sobreendeudado y has contraído deudas que no puedes afrontar, la reunificación es para ti.

El problema está en que, la mayoría de personas no saben los requisitos, condiciones y limitaciones que presentan las diferentes opciones en el mercado y, por otra parte a qué pueden optar dependiendo de su situación.

¿Qué dos opciones tenemos para reunificar?

- Refinanciar
- Renegociar

En los próximos capítulos veremos cual de las dos será más conveniente.



¿CUÁNDO DEBERÍA REUNIFICAR?

“Se necesita reunificar **cuando el importe del total** de cuotas mensuales **sobrepasa la cantidad** de dinero que le puedes dedicar.”



Lo fácil en esta situación es actuar impulsivamente, y ceder ante los nervios, tomando malas decisiones.

Es en este justo momento cuando, la **mayoría de personas acuden a préstamos** que, en vez de solucionar la situación a largo plazo, permiten seguir un mes más sin llegar al impago.

Este tipo de comportamientos, son los que **pueden llegar a incrementar la cuota mensual** de unos 300€ a otra cuota de 900€.

Una vez se ha llegado al punto de requerir **financiación para pagar financiación es el momento de parar.**

“¡Pero es que si no quedaré en impago!”

A no ser que la financiación cubra todos las deudas que tengamos o, que renegociemos, será mejor que nos quedemos en impago a seguir financiando mensualidad a mensualidad.

¿QUÉ HAGO AL LLEGAR A ESTE PUNTO?

Lo primero, es necesario **actuar con calma**.

A lo largo de nuestra gestión con nuestros clientes hemos escuchado cientos de historias sobre decisiones que llevaron sus casos a peor, y tras ello pedir ayuda.

Suele ser bueno repasar el historial y aprender de posibles errores que nos hayan llevado a esta situación, para no volver a repetirlos.

Generalmente, nuestros clientes cuentan que **llega un momento** en el que **no pueden pagar más y forzaron** durante el tiempo que les permitieron las entidades financieras, **seguir pagando** una deuda a la que no podían hacer frente.

Esto es lo que produce que **deudas más pequeñas**, que un principio no alcanzaban 5.000€ euros, incluso **puedan llegar a más de 20.000€**.



Puede que ahora mismo estés intranquilo y pienses:

“¡Tengo miedo de no elegir la mejor opción para mí, y equivocarme en el proceso!”

Por lo general **no podemos saber de todo** y puede que **se nos escape algo importante**.

Es por eso muy recomendable buscar alguien que nos asesore antes de tomar cualquier decisión. Esta asesoría debería incluir los tres siguientes valores:

- Informarte sobre los **intereses que te han cobrado**
- Plantear la **mejor solución adaptada** a tu caso
- **Protegerte a nivel legal**.

Soluciona mi deuda
ofrece
asesorías financieras
gratuitas.
Sabemos que, en una
situación complicada,
todos necesitamos
una mano.

**Lo más
importante
es buscar
ayuda de un
experto.**

SOLICITA UNA LLAMADA

2.

EVALUANDO NUESTRA SITUACIÓN INICIAL

Como ya hemos hablado, una vez nos hemos dado cuenta de que necesitamos reunificar deuda,

“Lo primero es repasar la situación en la que nos encontramos.”

Saber cuál es nuestra situación financiera real, aunque nos de miedo, es necesario para tomar el control.

1. Anota los ingresos totales que entren en el domicilio.

2. Evalúa los gastos necesarios que conformen el mes a mes y apúntalos también.

3. Anota en una tabla los siguientes datos de cada una de tus deudas:

1. Entidad
2. Importe
3. Tipo (tarjeta, préstamo, microcrédito, etc)
4. Cuota mensual
5. Tiempo pagando la deuda
6. ¿Está en impago?

*Si no sabes alguno de estos datos, puedes dejarlo en blanco

4. Comprueba que tu salario no esté en el mismo banco que una deuda contraída (No es recomendable)

5. Suma el total de cuotas mensuales

Con esta información ya sabes en que punto te encuentras

actualmente, con lo que, a la hora de buscar solución, podrás decidir mejor y a la larga, te alegrarás.

Una vez hayas hecho esto, **si quieres comprobar** si has sufrido **intereses** usurarios o cláusulas abusivas solo tienes que **contactar con nosotros**.

SOLUCIONA
MI DEUDA

3.

**¿QUÉ
POSIBILIDADES
TENEMOS?**

Hasta ahora hemos aprendido un poco más acerca de las reunificaciones en términos generales, y de cuando hay que acudir a ellas. También hemos descubierto a analizar nuestra situación de cerca, para tomar mejores decisiones.

Ahora toca ver las diferentes opciones que tenemos y escoger la mejor de ellas.

¡Vamos a por ello!

REFINANCIACIÓN

¿QUÉ ES UNA REFINANCIACIÓN?

Una refinanciación consiste en la reunificación de todas las obligaciones contraídas por la adquisición de una nueva que englobe las anteriores.

Por norma general, y dependiendo de si el total necesario para refinanciar las deudas es alto, estas pedirán aval como seguro para afrontar la posibilidad de impago.

Hemos de entender que la refinanciación sólo aporta el beneficio del tiempo ya que, en términos de importe total a pagar, será mayor de lo que debes ahora mismo.

Con lo cuál, ya sabes que no es aconsejable lanzarse automáticamente a pedir una refinanciación sin comprobar antes todas las opciones posibles.

MEJORES REFINANCIACIONES DEL MERCADO

Aquí te proponemos las mejores refinanciaciones en cuanto a condiciones, te recomendamos que leas la guía entera antes de comparar alguno de estos productos*:

*Sujetos a posibles modificaciones posteriores a la escritura de esta guía.

Refinanciación Cetelem

- Interés: **11,46-14,82%** TAE
- Plazo máx: **96 meses**
- Importe máximo a financiar: **60.000€**

Refinanciación Younited

- Interés: **2,99- 16,50%** TAE
- Plazo máx: **84 meses**
- Importe máximo a financiar: **50.000€**

Refinanciación CajaMar

- Interés: **7,18- 12,13%** TAE
- Plazo máx: **96 meses**
- Importe máximo a financiar: **60.000€**

Refinanciación ING

- Interés: **4,06- 13,23%** TAE
- Plazo máx: **84 meses**
- Importe máximo a financiar: **24.000€**

DOCUMENTACIÓN NECESARIA

A continuación trataremos los requisitos que la mayoría de entidades requieren para analizar tu situación financiera y, si los resultados son positivos, conceder la refinanciación.

Documentación general necesaria:

- El Documento Nacional de Identidad (DNI).
- Las escrituras de la vivienda que se pone a disposición como aval.
- El último recibo de pago de la hipoteca.
- La última tasación disponible del inmueble.
- Los recibos de las deudas a reunificar.

Documentación para asalariados:

- El contrato laboral.
- Las tres últimas nóminas.
- La vida laboral.
- La declaración de la renta.

Documentación para pensionistas:

- Justificante de la pensión.
- Declaración de la renta.

Documentación para autónomos:

- Liquidación del IVA.
- Impuesto de sociedades.
- Recibo del pago de la cuota de autónomo.
- Escritura de la constitución de la empresa.
- Certificado de estar al corriente de pago con la Seguridad Social.

LIMITES Y REQUISITOS

Importe total a refinanciar

El importe que tengas disponible para refinanciar dependerá de diferentes factores.

Por una parte, tu situación actual. Mientras peor sea esta, menor será la cantidad que las entidades estén dispuestas a financiar.

Por otra parte, cada entidad tiene un mínimo y máximo diferente por defecto.

80% del total hipotecado

En la mayoría de los casos las entidades se cubrirán de posibles riesgos innecesarios, negándose a conceder un importe mayor que el 80% de la hipoteca que se utilice como aval.

30% de los ingresos mensuales

El otro factor que actúa como umbral es el porcentaje de los ingresos dedicados a los gastos fijos.

Se requiere que los gastos fijos que uno tenga no superen el 30% de los ingresos mensuales para reducir el riesgo de conceder esa refinanciación.

¿REFINANCIAR ESTANDO EN FICHEROS DE MOROSIDAD?

Depende de la entidad, si, se podrá refinanciar aún apareciendo en la lista de morosos.

Aún así, el estar en cualquier lista de morosos **empeorará las condiciones** que nos encontraremos en las refinanciaciones que se nos ofrezcan. Debido a que el **riesgo percibido** por las entidades **es superior** al que se encuentran con personas que lleven sus deudas al día.



Consecuencias de pedir una refinanciación estando en impago son:

- **Incremento** de las **comisiones e intereses**, resultando en un total a pagar muy superior a uno conveniente.
- **Necesidad de aval**, puesto que estando al corriente, se puede encontrar alguna refinanciación sin aval. Estando en un registro de morosidad, esta opción desaparece.

TIPOS DE REFINANCIACIÓN

Podemos dividir las refinanciaciones básicamente por su requerimiento de aval.

Con vivienda

Esta opción es la más habitual y la más efectiva, ya que las entidades tienen más facilidad para dar cantidades mayores y en un período de tiempo más alargado.

En este caso, podemos encontrar opciones que acepten apariciones en los registros de morosidad, pero con peores condiciones.

Sin vivienda

Esta opción es más difícil de encontrar, al ser más arriesgada para las entidades.

Generalmente, el importe disponible para refinanciar será notablemente inferior a la presentada con una vivienda, siendo muy difícil conseguir más de 15.000€ para refinanciar.

Al no tener hipoteca, suelen pedir como sustituto que un avalista funcione como garante para que el riesgo de la operación sea menor.

En esta opción no estar en impago es una condición indispensable, ya que la entidad no tiene una hipoteca con la que cobrar la deuda si se entra en impago.

VENTAJAS DE REFINANCIAR



Salir del fichero de morosidad, o prevenir su entrada, si el impago es inminente.

Reunificar tus cuotas en una sola es una de las mejores formas de alejar la posibilidad de acabar en impago. En caso de que ya lo estés, refinanciar supondría tu salida, si se agrupan todas las deudas.

Posible reducción en la cuota mensual, ya que el plazo en el que se pagará la deuda se incrementará considerablemente, permitiendo que el total a pagar mensual se reduzca.

DESVENTAJAS DE REFINANCIAR



Gastos asociados

Entre los costes de adquirir una refinanciación encontramos los **intereses** que se nos aplicaran. Pagaremos los intereses de todas las deudas que hayamos contraído más los intereses del importe que debemos de nuevo. Esto significa que pagaremos unos intereses “duplicados”, por así decirlo.

Además de los intereses, tendremos en cuenta las **comisiones** que la entidad tenga sobre la refinanciación.

Extender plazo de amortización será otra de las consecuencias que sufriremos al refinanciar, tardando más en finalizar de pagar nuestras obligaciones y pagando más intereses por ese incremento de años.

Riesgo

Pedir una financiación siempre conlleva riesgos. Pero pedirla a punto de estar en impago o estándolo es más arriesgado aún, puesto que ya hemos demostrado nuestra incapacidad de hacer frente a los pagos.

Por otra parte, esta refinanciación será expedida a costa de garantías, que serán provistas partir de un **avalista**, o una **hipoteca**.

El riesgo de quedar en impago de nuevo y que nuestro aval deba hacer frente a la deuda o que, por otra parte nuestra vivienda sirva como pago por la falta de solvencia, es mucho mayor que el riesgo aceptado por pedir préstamos sin aval.

*¡No te vayas aún,
continuamos en la
siguiente página con
la renegociación!*

RENEGOCIACIÓN

¿QUÉ ES UNA RENEGOCIACIÓN?

Una renegociación es un **cambio** en los **términos** en los que se **liquida una deuda**.

La renegociación es posible gracias a un marco legal que la permita.

La principal diferencia con la refinanciación es que la renegociación **no requiere pedir más dinero** para liquidar la deuda.

Como hemos hablado antes, la refinanciación consiste adquirir el capital del importe total que se debe, liquidando las deudas en ese mismo momento e intercambiándola por una sola obligación de pago.

El principal problema de refinanciar radica en los intereses, comisiones y otros gastos derivados de pedir un préstamo de gran importe.

“Al adquirir los servicios de renegociación, **no se pedirá más dinero**. Esto es indicado para una persona que no puede afrontar sus deudas, **no seguir agrandando el problema.**”



Se tratará de llegar por todos los medios a un acuerdo con cada una de las entidades con las que hayas contraído las deudas.

¿Cómo se consigue este acuerdo?

Con el apoyo de la ley.

Para renegociar con una entidad, es necesario poder “hacer palanca” basándonos en la ley.

Si no, esta no negociará. Es por ello que las negociaciones deben ser llevadas por expertos en leyes financieras, para tocar las teclas necesarias para que la negociación llegue a buen puerto.

¿Qué legislación me apoya para renegociar mis deudas?

El problema que encontramos en las personas que acuden a nosotros buscando ayuda es el mismo:

“Desconocen que la legislación les ampara en su situación de sobreendeudamiento.”

Eso les lleva a creer que su única opción es la que peor les viene, la de pedir más dinero.

Por eso, creemos que es no importante, sino necesario, acercar ese conocimiento a las personas que más lo necesitan.

Te mencionamos aquí, algunas de ellas:

Ley Azcarate o de usura, que se encarga de anular los contratos de préstamos cuando estos apliquen un interés considerado como “notablemente superior al normal”.



Art. 607 de la Ley de enjuiciamiento civil sobre los derechos inembargables, que señala lo siguiente: “será inembargable el salario, sueldo, pensión, retribución o su equivalente, que no exceda de la cuantía señalada para el salario mínimo interprofesional.”

Ley de la Segunda Oportunidad, es un mecanismo legal que permite a particulares y autónomos deudores renegociar sus deudas o librarse de parte de ellas. Este procedimiento está ideado para que las personas físicas, con o sin actividad empresarial, puedan superar una situación de insolvencia grave o quiebra.

¿PAGARÉ MÁS DE LO QUE DEBO?

Por norma general, no.

“Es importante que la empresa con la que contrates la renegociación sea honesta y analice tu caso a fondo.”

No en todos los casos se pueden conseguir descuentos espectaculares y otros muchos pueden ser complejos de negociar.

En cualquier caso, **si estas sobreendeudado**, es probable que, podamos ayudarte y que consigas, además de no pagar más, como pasaría con una refinanciación, **acabes pagando menos, por la aplicación de las leyes** anteriormente mencionadas.

¿SE PONEN EN JUEGO LOS BIENES INMUEBLES?

1. Hay que entender en el proceso es el orden por el que se ejecutan los embargos.

Esto se encuentra regido por **art. 592 de la Ley de Enjuiciamiento Civil**.

Según este la prioridad siempre será el cobro mediante dinero en efectivo o cuentas corrientes que el intervenido tenga en entidades bancarias.

2. Según este artículo, el embargo de bienes inmuebles queda limitado a casos en los que la deuda con una de las entidades suponga un porcentaje total considerable del valor del bien inmueble o incluso lo supere.

¿Qué lectura podemos realizar de esto?

3. Tal y como expone el art. 592 de la Ley de Enjuiciamiento Civil y, por otra parte, hemos observado en nuestros clientes. **No es habitual presenciar el embargo de un bien inmueble** que no fue presentado

NO QUIERO APARECER EN LOS FICHEROS DE MOROSIDAD

Muchos de nuestros clientes tienen miedo de aparecer en registros por temor a posibles consecuencias.

Hay mucha desinformación de lo que supone estar en un fichero de morosidad.

La única consecuencia es no poder pedir más financiación. Ni se expondrá tu nombre públicamente, ni conllevará ninguna acción legal en contra por si mismo.

Cuando nuestros clientes entienden el problema real del sobreendeudamiento, aparecer en un fichero de morosidad durante el tiempo que se tarde en liquidar sus deudas deja de ser un problema.

Pedir préstamos les dejó en una situación precaria y, por lo general **no quieren ver una financiación nunca más.**

En el momento en que liquidemos tu última deuda, tu nombre desaparecerá del registro.

¿CUÁL ES EL PROCESO PARA RENEGOCIAR?

- 1.** Se determina la **abusividad de las condiciones** de los contratos y la situación de ingresos/gastos de la persona. Se realiza una estimación de por qué importe se va a liquidar.
- 2.** **Firma del contrato** con cláusulas que protejan tanto al consumidor como a la empresa que vaya a realizar la negociación.
- 3.** Comienza la **provisión de la cuota mensual**, para que, cuando haya suficiente capital para negociar, puedan liquidarse las deudas.
- 4.** **Negociación del importe** por el que se pretende liquidar.
- 5.** **Se liquida la deuda.**
- 6.** Al acabar el proceso estarás **libre de deudas.**

DOCUMENTACIÓN NECESARIA

- Comprobante del importe que debes (Captura de pantalla o foto de la aplicación/carta/email)
- DNI

LÍMITES Y REQUISITOS

- El principal requisito es **estar en una situación de sobreendeudamiento**. Ya que partimos de la base de que si la persona no está sobreendeudada, no será elegible para este proceso, ya que la legislación no le amparará.
- En cuanto a límites de deuda, encontraremos un **límite inferior**, que dependerá de la empresa que gestione la negociación, para poder **cubrir los gastos de gestión**. En cuanto a límite superior, la buena noticia es que la deuda **puede ascender a cualquier importe sin un límite definido**.
- **Estar en impago con las entidades**. Para poder negociar con la entidad es necesario dejar de pagar la deuda, de no ser así, **la entidad nunca va a renegociar sobre una deuda que está cobrando** en los términos y condiciones que les convienen, lógicamente.

DESVENTAJAS DE RENEGOCIAR



Estarás en impago durante el proceso. Como acabamos de explicar, es una condición necesaria para que las entidades accedan a negociar.

Acoso por parte de las entidades. Durante el proceso de negociación, las deudas se liquidarán una a una. Con lo cual, las entidades que no hayan cobrado aún, querrán cobrarlas.

No poder pedir más financiación. Cosa que también hemos tratado. Al haber contraído una deuda que no pueda pagar, no conceder más crédito es una manera de frenar la progresión del endeudamiento.

VENTAJAS DE RENEGOCIAR



Se reclaman todos los intereses que te hayan sido cobrados indebidamente. Mientras que en una refinanciación aceptarías haber pagado todos esos intereses de más y los asumirías.

Gozarás de protección legal completa por un equipo experto en legislación financiera. Cualquier tipo de notificación, comunicación o demanda, estarás cubierto legalmente en todos los niveles. La definición de sentirse a salvo.

Se acomodará la manera de pago de tus deudas a tus necesidades. Acomodándolo a tu nivel adquisitivo, para que puedas ocuparte de los gastos que de verdad importan.

Tendrás más poder de negociación que individualmente. Suponiendo que no quieras aumentar el total que debes, negociar por uno mismo puede ser complicado debido a la falta de experiencia y al poder con el que cuentan las entidades.

El importe total que debes se verá reducido considerablemente.

Debido a la aplicación de las leyes que te amparan, las entidades aceptarán cantidades que reducirán el total que debes pagar.

Reunificación de las cuotas en una sola cuota mensual.

Se acabó pagar numerosos recibos, que llegan a la cuenta e incluso a la tarjeta, dónde no los puedes devolver. Una sola cuota.

Menor importe mensual. Al renegociar el total a pagar también verás reducida tu cuota mensual.



CONCLUSIÓN

Al principio de esta guía hemos visto en qué consiste una reunificación, las situaciones en las que son convenientes y cómo afrontarlo.

Tras ello contemplamos como analizar por uno mismo la situación para poder decidir de la mejor manera posible, y actuar con la calma necesaria.

Una vez sabemos dónde estamos podemos decidir donde ir, teniendo dos posibilidades, refinanciar y renegociar la deuda que hemos contraído.

1. La refinanciación es una posibilidad más costosa y arriesgada, siendo solo posible para personas que no se encuentran en un sobreendeudamiento tan forzoso.

2. La renegociación, que, si bien es menos conocida, la mayoría de las veces será más conveniente, debido al ahorro conseguido por la aplicación de la legislación financiera.

“Sea cual sea tu caso, hemos aprendido que una mano experta puede ayudar a analizar la abusividad de las cláusulas, la usura de los intereses y el grado de sobreendeudamiento en el que nos encontramos antes.”

SOLUCIONA
MI DEUDA

5.

**¿QUIÉNES
SOMOS
SOLUCIONA MI
DEUDA?**

Soluciona mi deuda es un **bufete madrileño** dedicado exclusivamente a **ayudar a personas** en una **situación de endeudamiento**.

Expertos conocedores de la legislación financiera española, nuestro día a día consiste en **proteger a personas de entidades financieras y bancos** cuando no pueden llegar a fin de mes.

La situación de las últimas décadas ha dejado a muchas familias sin otra opción que acudir a financiación para vivir. Conocemos esa situación de primera mano.

A lo largo de estos años han ido surgiendo productos, como las tarjetas revolving, o entidades financieras, con préstamos con más intereses de la cuenta, o los malditos microcréditos, que **cobran el dinero un precio desorbitado**. Todos ellos **han contribuido a que muchas personas se vean ahogadas**, con miedo y sin saber dónde acudir.

Es por ello que **nos especializamos en tratar de tu a tu** a cada una de **estas entidades** para que la lucha por pagar las deudas sea más equilibrada. **Más poder para vosotros, y menos para ellas.**

Si es necesario que reclamemos intereses usurarios, lo haremos. Si hay alguna cláusula abusiva, la encontraremos. Si tu salario no te da para vivir, bajaremos tu cuota. Si no tienes otra salida, tramitaremos la Ley de Segunda Oportunidad.

Deja de preocuparte por tus deudas, nosotros nos ocupamos de ellas.



¿Quieres que te ayudemos a retomar el control?

Te ofrecemos una asesoría gratuita con uno de nuestros asesores financieros expertos para que puedas descubrir la mejor solución.

SOLICITAR ASESORÍA GRATUITA AHORA

