



## MEMORIA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL A DESARROLLAR

### I) OBJETO INICIAL DE LA ACTIVIDAD

El objeto que se pretende inicialmente como fundamental de la empresa es el de la concesión de préstamos o créditos hipotecarios, bajo la forma de pago aplazado, tal y como contempla el art. 1.1 letra a de la Ley 2/2009.

No obstante, ello no quiere decir que se renuncie a otro tipo de actividades relacionadas con el sector, y que se han contemplado por ello expresamente en el objeto social de la escritura de constitución de la sociedad, y que a su vez pasamos a detallar en el siguiente punto del presente expositivo.

### II) ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Si bien como hemos anunciado, la idea inicial del enfoque empresarial es la de la concesión de préstamos hipotecarios, el marco más amplio del sector inmobiliario en el que necesariamente vamos a emprender nuestra actividad, confiamos que nos brinde la oportunidad de desarrollar otras líneas de negocio, como naturalmente puede ser la de la propia intermediación financiera, con entidades bancarias, establecimientos financieros de crédito, etc.

Igualmente, se puede contemplar la financiación, a través de la compra de créditos de personas o empresas que presenten una importante cartera de activos de este tipo, y puedan verse beneficiadas en este sentido por la mayor experiencia en este campo que podamos ofrecer en la gestión de tales situaciones.

Finalmente, y sin ánimo de cerrarnos vías de posible expansión, también debe entrar dentro de nuestro radio de acción la gestión de inmuebles, tales como alquileres, compra y venta de los mismos.

### III) AMBITO TERRITORIAL:

El ámbito territorial de desarrollo será el ámbito nacional español, comenzando principalmente por el intento de captación de clientes de nuestro ámbito más próximo, cual es, el de la Comunidad de Madrid.



## IV) MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

Al tratarse de una sociedad de nueva creación, no están establecidos unos canales estables de comunicación y captación de posibles clientes, pero, en cualquier caso, lo que sí tenemos claro, es la premisa de ofrecer siempre una máxima transparencia de las condiciones financieras, y del alcance de las responsabilidades que se puedan llegar a asumir por nuestros futuros clientes, indicando los TAE, poniendo ejemplos representativos, etc.

Inicialmente, y como primera toma de contacto, con el mercado, buscaremos la captación a través de folletos en forma de trípticos que divulgaremos a través de buzoneo, y ocasionalmente en prensa nacional.

## V) FORMA DE PROCEDER:

Cuando el cliente nos contacte, le recibiremos en nuestro domicilio social, donde estudiaremos su solicitud. Si dicha solicitud entendemos que es viable, a continuación, se procederá a documentar lo que será el inicio de nuestra relación contractual, sujeta a la observancia de la premisa de transparencia indicada y el cumplimiento de los deberes estipulados en los artículos 12, 13, 14, 15, 16 y 17 de la Ley 2/2009, sobre información, tasaciones, ofertas vinculantes y folletos informativos, de los que se hará entrega al cliente.

Si el cliente decide seguir adelante, tendrá a su disposición con una antelación mínima de cinco días, una información previa al contrato, con todos los datos relativos a nuestra empresa, y del préstamo que va a contratar, y con una antelación mínima de tres días el borrador de la escritura que en su caso se firmaría, siempre ante Notario.

El día de la firma de la escritura, en el mismo acto de la firma se le hace entrega de los medios de pago, que quedarán perfectamente identificados en la escritura, y que por regla general serán cheques bancarios nominativos.

EN MADRID, 3 DE julio de 2018