



Artículo Civil

Renegociación de los contratos en época de crisis



Iván Díaz Tarragó • Abogado. **DÍAZ-TARRAGÓ ADVOCATS & ASSOCIATS**

En breve

En el momento actual de crisis financiera, son muchas las personas que se encuentran en la tesitura de no poder hacer frente a las cargas económicas derivadas de la compra de una vivienda que tuvo lugar hace meses o años en circunstancias muy distintas. El presente artículo expone dos alternativas: renegociación y/o prórroga del contrato. Hemos de pensar que al comprador puede suponerle más gravamen quedarse con el inmueble que adquirió o no interesarle ya en la mismas condiciones. Al vendedor, por su parte, puede no rentarle perder a ese comprador para quedarse con una vivienda que no sabe si venderá en mucho tiempo y además tendrá que rebajar de todas formas. Y es que en estos tiempos de crisis, a nadie interesa instar un cumplimiento forzoso: una buena negociación puede ayudar a paliar la situación.

1 INTRODUCCIÓN

Por todos es conocida la actual situación económica. Con independencia del nombre que decidamos utilizar para definirla (*momento de desaceleración intensa o abrupta, crisis, desaceleración de carácter cíclico, periodo de ajuste, problema importado, cambio de modelo de crecimiento,...*), la realidad es que actualmente es complejo, por no decir prácticamente imposible, concretar nuevos contratos de compraventa o dar cumplimiento íntegro y efectivo a aquellos ya firmados en el sector inmobiliario.

La crisis en los contratos de compraventa inmobiliarios tiene como causa la **iliquidez actual**, que por un lado genera una reserva de aquellas empresas que sí tienen tesorería ante el posible empeoramiento de la situación o a la espera de un momento más idóneo de concreción de operaciones, y por otro lado, la difícil posibilidad de conseguir financiación del sistema financiero.

Este nuevo contexto económico, como señalan desde el mundo político, está generando la **necesidad de renegociar aquellos contratos suscritos antes de la actual situación de tur-**

bulencias, y que ahora, no pueden cumplirse como se pactó, por lo que es necesario modificar algunas de sus condiciones, siendo a su vez necesario pactar nuevos plazos para su cumplimiento, es decir prorrogarlos ampliando el término.

Con todo ello lo que se pretende es salvaguardar el cumplimiento efectivo de tales contratos, adecuando las relaciones contractuales a la real posibilidad de cumplirse, pues ninguna de las partes en el momento actual del sector inmobiliario y financiero podrán encontrar un nuevo contratante en mejores condiciones que las alcanzadas en una situación de crecimiento económico.

2 RENEGOCIACIÓN DE CONTRATOS VIGENTES

Son distintas las posiciones jurídicas en la renegociación de los contratos vigentes según representemos a los compradores o vendedores.

Ante todo y como punto de partida, deberemos analizar si el contrato del que partimos contempla la resolución del contrato o la posibilidad de una renegociación según se explicará, pues existen contratos que son de obligado cumplimiento para ambas partes, en los que no cabe la resolución contractual aun perdiendo las cantidades entregadas. Todo ello estará condicionado al concepto que las partes hayan acordado y que conste para las cantidades que hayan sido entregadas, en función de si las mismas tienen naturaleza de arras penitenciales, confirmatorias...

Por un lado, **si partimos desde la posición del comprador**, éste deberá valorar qué le supone en el momento actual dar cumplimiento a un contrato de compraventa. Para el caso de que pueda asumir el mismo sin problemas de financiación o liquidez, deberá plantearse si el bien objeto del contrato es tributario de la idoneidad respecto a otros bienes iguales o similares que actualmente pudiera localizar en el mercado. Es decir, cabe la posibilidad de que aun dando por perdida la cantidad entre-

Sumario

1. Introducción
2. Renegociación de contratos vigentes
3. Prórroga de contratos con vencimiento próximo ante posible incumplimiento
4. Conclusión

>>> **Ante la imposibilidad del vendedor de encontrar nuevo comprador, se le puede plantear renegociar los términos y condiciones del contrato inicial** <<<

gada de reserva –deberá analizarse cada caso en qué forma se entregó tal cantidad, arras penitencial, confirmatoria, paga y señal...-, se encuentren bienes en mejores condiciones de compra, **por ello y ante la imposibilidad del vendedor de encontrar nuevo comprador, puede plantearse al vendedor renegociar los términos y condiciones del contrato inicial.**

Por otro lado, con respecto la posición del vendedor, éste para atender la renegociación deberá tener en cuenta por un lado si puede asumir las nuevas condiciones que pretenda el comprador, así como plantearse que si no materializa el contrato inicial si encontrará un nuevo comprador en iguales o mejores condiciones. Otro aspecto a considerar son los motivos por los que el comprador pretenda renegociar el contrato, si son puramente para buscar un menor precio y no por necesidades reales –tales como falta de financiación- que requieran renegociar para poder dar cumplimiento, el vendedor puede tener menos predisposición a tal renegociación. No será lo mismo acreditar una necesidad de renegociación dada por la situación financiera o de liquidez del comprador, que por el oportunismo del mismo ante el momento actual.

Alcanzado el término medio en que ambas partes decidan la indicada renegociación y sentadas las nuevas condiciones, **es muy importan-**

te plasmar en nuevo contrato o anexo, los términos y condiciones fijados para el cumplimiento del contrato renegociado.

Puede hacerse sencillamente un **anexo**, en el que claramente debe consignarse: la nueva fecha máxima de cumplimiento, así como aquellas condiciones modificadas en cuanto a precio u otros aspectos, tales como forma de pago, si existen pagos a cuenta fraccionados, ... Se recomienda además para evitar interpretaciones equívocas posteriores consignar una cláusula general de mantenimiento de otros aspectos del contrato inicial, tal como:

“Ambas partes acuerdan la vigencia de todos los pactos y acuerdos del contrato de fecha, salvo aquellas cláusulas que en el presente se modifican de forma expresa”

Otra opción, sería la resolución del contrato inicial y cumplimentar un nuevo contrato en el que consten todos los términos y condiciones que regirán la nueva relación entre las partes.

3 PRÓRROGA DE CONTRATOS CON VENCIMIENTO PRÓXIMO ANTE POSIBLE INCUMPLIMIENTO

La prórroga puede ser una opción muy útil para ambas partes contratantes. Por un lado, el vendedor



puede verse “obligado” a prorrogar dado que en el momento actual, les será tarea ardua encontrar un nuevo comprador en las mismas condiciones a las pactadas en momento económico distinto al actual. Así la motivación del vendedor en la prórroga vendrá dada por tratar de mantener unos pactos que le revertirán en una venta que de no concretar en base a ese contrato, puede tardar varios años en igualar en cuanto a expectativas.

Asimismo el comprador puede verse obligado a plantear la prórroga, al no tener en el momento actual la disponibilidad de tesorería necesaria para poder dar cumplimiento a lo pactado. Mantener las condiciones del contrato inicial puede darse valorando los recursos ya sean económicos, o de otra índole, que hasta el momento haya destinado al bien objeto del contrato inicial. Asimismo

esa “inversión” deberá motivar al comprador a ofrecer aspectos que refuercen la creencia del vendedor de que la operación finalmente se materializará.

Puede fijarse alguna actualización de precio, con detalle exacto de cuales serán los parámetros para obtener el precio fijo, si bien no es recomendable porque quedará un elemento importante del contrato, sujeto a aspectos no controlables por ninguna de las partes. Puede ser más **conveniente fijar una cantidad trimestral o mensual realista con las posibilidades del comprador, por pequeña que sea, para que se vaya abonando al vendedor, bien como incremento del precio final, o como pago a cuenta.**

Es evidente que esta predisposición de pago a cuenta o como mayor precio generará en el vendedor una

confianza en la operación, pues el comprador va arriesgando más en la misma al seguir abonando importes.

Es importante que una vez alcanzado el acuerdo sobre la prórroga, y en su caso, los pagos que se fueren haciendo por parte del comprador, se **plasmee en un nuevo contrato o anexo, los términos y condiciones fijados para el cumplimiento del contrato prorrogado.**

Igualmente podrá hacerse en un anexo, en el que claramente debe consignarse, entre otras estipulaciones, la nueva fecha máxima de cumplimiento, así como aquellas condiciones modificadas en cuanto a pagos a cuenta. Se recomienda también para evitar interpretaciones equívocas posteriores consignar la cláusula general de mantenimiento de otros aspectos del contrato inicial. Debe dejarse concretado en el nuevo contrato o anexo, en qué términos quedan consignadas las cantidades que se entreguen a cuenta por la prórroga del contrato hasta su materialización.

En todo caso, entendemos que es preferible fijar unos pagos mensuales como pago a cuenta y no como incremento, delimitando a su vez que en el supuesto que no se cumpla con alguno de los pagos, el contrato quedaría resuelto, sin necesi-

>>> RENEGOCIACIÓN DEL CONTRATO

Se recomienda además para evitar interpretaciones equívocas posteriores consignar una **cláusula general de mantenimiento de otros aspectos** del contrato inicial, tal como:

“Ambas partes acuerdan la vigencia de todos los pactos y acuerdos del contrato de fecha, salvo aquellas cláusulas que en el presente se modifican de forma expresa”

dad de esperar a la fecha límite fijada en la prórroga del contrato. Será ésta la mejor manera para valorar la voluntad y capacidad real del comprador de seguir adelante con la operación. Así se considera porque para el comprador le significará un esfuerzo importante de tesorería el realizar estos pagos, y le puede interesar si ello se descuenta del precio, si por el contrario son un incremento del mismo, puede decaer el interés del comprador en realizar tal esfuerzo y centrar su capacidad de tesorería en otras posibles operaciones.

En el **nuevo contrato o anexo** que documente lo indicado, deberá constar una cláusula que garantice la resolución automática en caso de impago, así como la pérdida total de las cantidades entregadas hasta dicho momento, tal como:

“Para el caso que existan dos impagos de los pagos a cuenta mensuales o trimestrales, la entidad compradora, perderá todas aquellas cantidades entregadas hasta la fecha, en concepto de cláusula penal, quedando el contrato de fecha y todos los relacionados en el cuerpo de este escrito, con más el presente documento, resueltos de forma automática desde dicho instante sin necesidad de instar procedimiento alguno”.

Estas dos opciones, pueden permitir salvaguardar el cumplimiento de contratos a corto o medio plazo, y que por la actual situación difícilmente puedan ser asumidos por alguna de las partes.

4 CONCLUSIÓN

Con las dos figuras expuestas se pretende, frente al momento de dificultad para el sector, dar una salida a las dos partes contractuales, permitiendo al comprador mantener la inversión que haya podido realizar hasta el momento haciendo uso de poca liquidez a corto plazo, y al vendedor tener la seguridad de que la operación, en lo términos pactados, podrá culminarse. No deja de ser una forma de que las partes entre si

>>> CLÁUSULA QUE GARANTICE LA RESOLUCIÓN AUTOMÁTICA EN CASO DE IMPAGO

En el **nuevo contrato o anexo** que documente lo indicado, deberá constar una cláusula que garantice la resolución automática en caso de impago, así como la pérdida total de las cantidades entregadas hasta dicho momento, tal como:

“Para el caso que existan dos impagos de los pagos a cuenta mensuales o trimestrales, la entidad compradora, perderá todas aquellas cantidades entregadas hasta la fecha, en concepto de cláusula penal, quedando el contrato de fecha y todos los relacionados en el cuerpo de este escrito, con más el presente documento, resueltos de forma automática desde dicho instante sin necesidad de instar procedimiento alguno.”

>>> En cuanto al precio es conveniente fijar una cantidad trimestral o mensual realista con las posibilidades del comprador, por pequeña que sea, para que se vaya abonando al vendedor, bien como incremento del precio final, o como pago a cuenta <<<

ya a medio plazo financian la operación que se había dibujado en un escenario más óptimo.

El autor se reserva el derecho a no ser responsable de la actualización, exactitud, integridad o calidad de la

información facilitada. El autor declina toda responsabilidad con respecto a los eventuales daños causados por el uso de la información facilitada, incluyendo cualquier tipo de información que sea incompleta o incorrecta.

