

SOLO POR RETRASOS, FALTA DE AVAL...

¿Cancelar la compra de casa por el virus? Ni una cláusula de la Guerra Civil lo permite

Se pueden estar generando falsas expectativas. En principio, la crisis del coronavirus no es argumento suficiente para resolver el contrato de compraventa de una vivienda



¿Cancelar la compra de casa por el virus? Ni una cláusula de la Guerra Civil lo permite. (Foto: E.S.)

AUTOR
[E. SANZ](#)

TIEMPO DE LECTURA 11 MIN

18/04/2020 05:00

"Se pueden estar generando falsas expectativas. En principio, la [crisis del coronavirus](#) no es argumento suficiente para **resolver el contrato de compraventa de una vivienda**". Los abogados lo tienen claro. La **regla 'rebus sic stantibus'**, que no está recogida ni en ley alguna, sino que es una **creación jurisprudencial** que se basa en la buena fe y la equidad — ambos conceptos sí están recogidos en el Código Civil—, está de plena actualidad, ya que ha vuelto a poner sobre la mesa, como ya sucedió tras la Guerra Civil y más recientemente durante la crisis financiera que se desencadenó a partir de 2008, si **una situación excepcional con un gran impacto sobre la economía**, puede utilizarse como argumento **para poner fin o modular las condiciones de cualquier contrato**.

'Rebus sic stantibus' es una expresión latina que podría traducirse como "estando así las cosas" que aunque en el Derecho Internacional se rige por el artículo 62 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, en España se utilizó por primera vez tras la **Guerra Civil** cuando se invocó debido a las **extraordinarias consecuencias económicas que se derivaron de la contienda** y que volvió a invocarse de nuevo, con cierta trascendencia, tras la crisis del 2008, cuyas consecuencias económicas también fueron devastadoras.

La regla 'rebus sic stantibus' se utilizó por primera vez tras la Guerra Civil debido a las extraordinarias consecuencias económicas derivadas de la misma

De hecho, fue el 14 de diciembre de 1940, año y medio después del fin de la contienda cuando la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo mencionó esta cláusula por primera vez en una sentencia que pretendía **resolver un contrato de suministro de hierro**, mineral cuyo precio se disparó durante la guerra. La invocación a dicha cláusula vuelve a aparecer en 1951 en otra sentencia del Tribunal Supremo, y hasta la década de los 90 la cifra de resoluciones que incluían dicha cláusula fue relativamente baja para, posteriormente, triplicarse, tal y como recogió María do Carmo Henríquez Salido en un artículo titulado "La cláusula 'rebus sic stantibus' en la jurisprudencia actual", publicado en la 'Revista de Llengua i Dret' en 2016.

"En las últimas semanas esta cláusula vuelve a estar de máxima actualidad. El problema es que se está hablando de que **puede legitimar la resolución de contratos y no es así**", explica en conversación telefónica con El Confidencial Marta Serra, directora y abogada de El Defensor de tu Vivienda. "Nos movemos por modas. Parece que en los últimos días se ha activado el debate en torno a esta cláusula, pero ni es tan automática como dicen algunos expertos, ni es tan sencilla de aplicar".

"En primer lugar, hay que partir de la base de que **los contratos deben cumplirse siempre**, y, además, según lo pactado", explica esta abogada. "No obstante, en aquellos en los que exista un periodo de tiempo entre el momento de su celebración y el de su cumplimiento, como, por ejemplo, en contratos de arrendamiento a 25 años, puede ocurrir que, en ese periodo, **se rompa el equilibrio que debe haber entre lo que una parte da y la otra recibe**. Y para solucionar este desequilibrio, aunque no hay una norma en nuestro Derecho, la jurisprudencia admite que se podría aplicar la cláusula 'rebus sic stantibus' que modere el pago que debe realizar una de las partes".

"No obstante, insisto, el efecto de la aplicación de esta regla **no es la liberación a una parte de tener que cumplir con el contrato**, sino tener que pagar menos de lo pactado", apunta Marta Serra, quien recuerda cómo la jurisprudencia siempre ha destacado que esta cláusula siempre **"deberá aplicarse con suma excepcionalidad**, habiendo llegado a calificarla de 'peligrosa'".

Por su parte, Fernando Ollero, abogado de Lean Abogados considera que "su posible aplicación requeriría **valorar muchos factores y analizar caso por caso**. En el caso de una compraventa, donde no veo clara su aplicación, por ejemplo, cuál es el destino casa comprada, si va a ser para su posterior venta, si es para vivir o una segunda residencia. Si no se obtuvo financiación por culpa de la crisis. Pero es **muy restrictiva para los contratos de compraventa**. Además, un juez podría resolver el contrato pero penalizar con las cantidades ya entregadas". En su opinión, puede tener más sentido en el caso de los arrendamientos a largo plazo, ámbito sobre el que están teniendo muchas consultas. "No es una figura jurídica que esté pensada para contratos de compraventa, sino para contratos de larga duración, con prestaciones que se pactan a lo largo del tiempo", añade este abogado.

¿Se entregarán las casas a tiempo?

La **inesperada crisis económica** ha empujado a muchas familias en una delicada situación financiera —ERTE, ERE, reducciones de jornada...—, generando problemas —temporales o permanentes— para afrontar el pago del alquiler, de la hipoteca o de la futura vivienda.

Además, con la paralización de las obras de las promociones en toda España —aunque haya sido de manera temporal—, y los retrasos administrativos derivados del estado de alarma, existe

también el temor, por parte de quienes compraron una casa sobre plano, de que no se **finalizasen sus futuros hogares**.

Las grandes promotoras han retomado las obras de todas sus promociones y descartan retrasos significativos en la entrega de llaves

Según datos de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE), el pasado 15 de abril, en toda España se reanudaron las obras de prácticamente todas las promociones en marcha, más de 3.000, de las cuales, casi medio centenar, pertenecen a los grandes jugadores del sector como Amenabar, Neinor, Vía Célere, Aedas, Metrovacesa, Habitat, Pryconsa, o Quabit. Todas ellas aseguran haber retomado las obras en todas sus promociones y **descartan retrasos significativos en las entregas de llaves**. Además, reconocen que **apenas se han producido cancelaciones en las reservas realizadas** durante los meses previos al estallido de la crisis o bajas de compradores, al menos no más que las que se producen cualquier mes normal. Asimismo, para aquellos clientes en dificultades por culpa del coronavirus, las grandes promotoras han ofrecido aplazar el pago de dos mensualidades, opción a la que se han acogido uno de cada cinco compradores. De hecho, algunas de las promotoras contactadas por El Confidencial como Neinor Homes o Aedas Homes, aseguran que el **nivel de cancelaciones es muy similar al existente antes de la crisis**. "La lección importante que nos están dando los clientes es que siguen adelante con sus planes de vida", aseguran desde Aedas Homes quien señala, además, que "no tienen por qué producirse retrasos en las entregas de

llaves, ya que las horas perdidas por el parón de los 8 días laborables se recuperarán antes del 31 de diciembre por las empresas constructoras".



Boadilla del Monte. (Foto: E.S.)

Por su parte, desde Vía Célere aseguran que "no se ha realizado ninguna cancelación de los contratos de compraventa. En los casos en los que ha habido una cancelación de reserva, hemos devuelto el dinero conforme a las condiciones comerciales pactadas en cada promoción". Además, ninguna de ellas, ha tenido que renegociar las condiciones de los contratos firmados, si bien, caso de manera generalizada han decidido ampliar la cobertura de los seguros que tenían contratados para cubrir los pagos de sus clientes.

Todos los expertos —inmobiliarios, economistas, abogados...— coinciden en que **aún es muy pronto para valorar las consecuencias reales de la crisis** y el impacto de la misma sobre la economía y las familias. Aunque se prevé un desplome del PIB y un fuerte aumento del desempleo, el **sector residencial confía en convertirse en la locomotora** que lidere la

recuperación económica. No obstante, el miedo a **no poder pagar la casa** o a que se produzca **un retraso en la entrega de la vivienda** está en el aire, que podría llevar a caer en la tentación de recurrir a la cláusula 'rebus sic stantibus' para rescindir el contrato.

"Yo **no recomendaría que se resolviera su contrato de compraventa** en base a esta regla. Es cierto que en las circunstancias en las que nos encontramos hay familias en problemas para cumplir sus contratos. Pero hay otros motivos que si se dan, podrían resolver el contrato y dejarían sin sentido la búsqueda de soluciones con motivo de la 'rebus sic stantibus'. **Estar en paro o haber sufrido un ERTE no se puede alegar** como motivo para resolver el contrato", insiste Marta Serra quien explica que se aplica a los contratos de tracto sucesivo, es decir, que se cumplen a lo largo del tiempo, por ejemplo, un arrendamiento, durante 5, 10 o 25 años.

Pero ¿es un contrato de tracto sucesivo una compraventa?

"Existe un pago aplazado, pero para que efectivamente haya una alteración especial y se pudiera estudiar aplicar esta regla, se debería producir un **efectivo desplome en el precio de la vivienda**, y aún estamos empezando con la crisis", explica Serra. Fernando Ollero, considera que "hay motivos más claros para resolver un contrato de compraventa. Mecanismos legales que ya existen y son más efectivos". Como el **retraso en la entrega de la vivienda o la falta de aval que garantice las cantidades entregadas**.

"Así lo dispone la **disposición adicional primera de la Ley de Ordenación de la Edificación**", señala Marta Serra. "Quizás el consumidor no pueda asumir ese retraso, por ejemplo, porque su alquiler sea muy superior a la hipoteca que pagaría, y no tiene por qué asumirlo. Y por otro lado, en caso de que la **promotora no haya contratado el obligatorio seguro o aval**,

el **consumidor no tiene por qué mantenerse en el contrato con tal alto riesgo**, y menos aún en el contexto actual. En este caso, si la promotora no ha facilitado al cliente el aval, este debería pedirlo y si no se lo dan, podría resolver el contrato", explica Marta Serra. "En definitiva, el uso de la cláusula 'rebus sic stantibus' para rescindir un contrato de compraventa es muy restrictivo", concluye.

Seguros para cubrir los efectos del coronavirus

Para evitar problemas de pago en el futuro, además del aplazamiento de las dos próximas mensualidades, las promotoras también están moviendo ficha para cubrir los pagos de sus clientes afectados por coronavirus. Metrovacesa y Quabit, por ejemplo, tienen un seguro que **protege a aquellos clientes autónomos o funcionarios** con incapacidad temporal causada por el coronavirus y a aquellos que, en condición de trabajadores indefinidos por cuenta ajena, se vean afectados por un ERE o ERTE provocado por esta situación y que afecte al 50% o más de su retribución.

"Este seguro, en acuerdo con la compañía aseguradora CNP Partners y el mediador Slora, fue **diseñado para proteger a los compradores de sus viviendas** ante las posibles circunstancias que les puedan surgir durante el periodo comprendido entre la firma del contrato de compra hasta que se hace efectiva la entrega de llaves. Estarían **protegidas hasta un máximo de 12 mensualidades pendientes de pago**. Por su parte, en situaciones más graves como el fallecimiento por accidente o incapacidad permanente absoluta por accidente de alguno de los compradores, Metrovacesa asumiría su parte correspondiente del pago pendiente de la vivienda", explican desde Metrovacesa.

En esta misma línea protegen Neinor Homes y Vía Célere a sus clientes. "La mayoría de todas nuestras promociones cuenta con el seguro voluntario Family Home Protection, que garantiza el **capital pendiente de pago de la vivienda** desde la firma del contrato de compraventa hasta la entrega de llaves en caso de fallecimiento o invalidez permanente absoluta (IPA) por accidente no laboral, así como asegura el pago de las cantidades periódicas pendientes en caso de sufrir una pérdida involuntaria de empleo, una incapacidad temporal o una hospitalización (cobertura de pérdida económica)", señala la cotizada Vía Célere, por su parte, cuenta con un seguro que además de las coberturas antes mencionadas, protege a los clientes que dispongan de él de las posibles **pérdidas económicas ocasionadas por la venta anticipada de su vivienda**. "Con él se cubre hasta el 20% del precio de venta, con un importe máximo de 30.000 euros, siempre que el cliente tenga que desprenderse de su vivienda en los años posteriores a la compra por uno de los siguientes motivos: desempleo, traslado profesional, parto múltiple, divorcio o disolución de la pareja, fallecimiento e incapacidad permanente absoluta".

https://www.elconfidencial.com/vivienda/2020-04-18/coronavirus-compraventa-vivienda-precios-promotoras_2552359/