

## REESTRUCTURACIÓN DE UNA DEUDA HIPOTECARIA: TIPOLOGÍA DE CLIENTES

Un préstamo hipotecario es un contrato entre dos partes (una persona física o jurídica y una entidad financiera) y, como todo contrato, depende de la concurrencia de la voluntad de las partes firmantes, tanto en el momento de su formalización como en un momento posterior si se requiere de su modificación. Inicialmente, el cliente puede negarse a aceptar las condiciones ofrecidas por la entidad para la concesión del préstamo hipotecario, dado que la competencia entre entidades garantiza disponer de un mínimo de opciones diversas. De igual forma, la entidad puede negarse a llevar a cabo una modificación de las condiciones inicialmente pactadas, firmadas y escrituradas, si por criterio de riesgos el cliente no ofrece garantías suficientes de poder hacer frente a sus obligaciones de pago con las nuevas condiciones. En este punto, hay que excluir los supuestos de cláusulas abusivas, como el caso de las cláusulas suelo no informadas a los clientes, y que, evidentemente, pueden ser objeto de reclamación por parte de estos para su modificación o eliminación.

En función de las circunstancias del cliente, no todas las opciones de refinanciación que admite un préstamo hipotecario son posibles y, en ocasiones, hay que aceptar determinadas modificaciones como única opción viable de reestructuración del préstamo hipotecario. En este sentido, podemos generalizar y agrupar en tres casos las diferentes opciones de reestructuración de una deuda hipotecaria:

1. Clientes que, por una circunstancia puntual, han visto mermado su poder adquisitivo, pero dicha situación va a cambiar en un periodo de tiempo relativamente corto. Sería el caso de las personas que se encuentran en desempleo pero que, por crecimiento económico, formación y experiencia de la persona, u otro motivo, se tiene convicción de que la situación va a revertir con una mejora significativa de su posición económica. En el caso de que los clientes no puedan hacer frente a la cuota del préstamo hipotecario en su nueva situación, se puede plantear una solución a medio plazo que pasaría por la formalización de una carencia total o parcial de capital durante el periodo de tiempo en el que persista esa situación y que va a permitir rebajar la cuota a la que hay que hacer frente mes a mes. Esto es una solución transitoria, es decir, la cuota no va a ser indefinidamente más baja y en algún momento esta volverá a su situación original, ligeramente incrementada por la parte de capital que se ha dejado de amortizar durante el tiempo que ha durado la carencia.

2. Clientes que han experimentado un cambio en su situación económica y que, *a priori*, no va a verse modificada. Un ejemplo de ello serían los casos en los que se produce un cambio de trabajo o un ajuste salarial que disminuye la capacidad adquisitiva de la unidad familiar. En estas circunstancias, hay que buscar una solución a largo plazo y que, en la mayoría de los casos, solo puede pasar por un alargamiento del vencimiento inicial del préstamo hipotecario. Con esta solución, nos encontraremos ante una cuota más reducida mes a mes a la que, dadas las nuevas circunstancias, sí vamos a poder hacer frente. Sin embargo, esta alternativa también plantea una serie de inconvenientes, siendo el más destacable que, debido al incremento del plazo, se van a pagar unos mayores intereses en el cómputo total de la vida del préstamo hipotecario. En este punto es necesario tener en cuenta que, si nuestra situación económica no nos permite asumir una cuota superior (con el consiguiente descenso del plazo y de los intereses totales a pagar), ese incremento en el montante de intereses es el precio que se tendrá que asumir para seguir manteniendo el inmueble.

3. Clientes que, por edad, no pueden optar a un alargamiento del plazo del préstamo hipotecario y cuya situación económica no va a mejorar. Sería este el caso de clientes pensionistas. Nos situamos en el peor escenario posible pues en esta situación hay que asumir que no es posible alargar el vencimiento del préstamo hipotecario como forma de reducir la cuota del mismo, y que una carencia solo diferiría el problema un periodo de tiempo relativamente corto. Pasado ese periodo, nos encontraríamos (en la mejor de las situaciones) con la misma cuota que antes de la carencia siempre que el tipo de interés haya jugado a nuestro favor, es decir, haya experimentado una reducción suficiente como para compensar el incremento del capital a amortizar en cada cuota. Obviamente, si no se podía asumir antes esa cuota y si las condiciones económicas no han cambiado, tampoco se va a poder asumir ahora tras la carencia. En este caso, solo se habrá pospuesto el problema durante un periodo de tiempo que, dado los costes que implica una refinanciación en términos de gestoría, notaría y correspondiente inscripción en el Registro de la Propiedad, no merecerá la pena. En este escenario, salvo que dispongamos de una bola de cristal que augure un futuro mejor (por ejemplo, ganar la lotería), la única opción que nos queda es asumir la situación y renunciar al inmueble, ya sea a través de su venta o de la propuesta de una dación en pago que, como empezamos comentando al inicio del artículo, la entidad tiene que estar dispuesta a aceptar. En este sentido, hay que tener claro que el inmueble puesto en garantía para la concesión de un préstamo hipotecario es un instrumento que tiene como objetivo incrementar la calidad de la operación, pero en ningún caso la finalidad de la entidad va a ser su ejecución (los bancos no son inmobiliarias).

En líneas generales hemos tratado de desarrollar las diferentes opciones que podemos encontrar a la hora de reestructurar una deuda hipotecaria de un préstamo estándar en función de las circunstancias personales de cada cliente. No obstante,

existen múltiples casuísticas (VPO, hipoteca inversa, códigos de buenas prácticas...) que requerirían de un tratamiento individualizado por la complejidad de las mismas.

Como conclusión, la adquisición de un inmueble mediante la concesión de un préstamo hipotecario por parte de una entidad financiera es, al fin y al cabo, una inversión y, como en toda inversión, existe un factor de riesgo que puede derivar en una posible pérdida. En este caso, uno de los mayores riesgos que podemos encontrar es que cambien nuestras condiciones económicas y, por tanto, nuestra capacidad para poder hacer frente a la cuota establecida. Dado que se trata de un producto financiero de muy largo plazo, sería iluso pensar que no existe una alta probabilidad de que dichas condiciones puedan cambiar y, en consecuencia, debe ser analizado teniendo en cuenta las precauciones consideradas para el resto de inversiones.