



Renegociación de los contratos en época de crisis.

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 turbulencias, 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 contrato ...