



Asociación DEMOCRACIA REAL YA EQUIPO JURÍDICO

www.asociaciondry.org

Manual para parar desahucios con “la ley en la mano”

CONSIDERACIONES INICIALES

Es muy útil saber lo siguiente:

- 1 - La PAH no representa ni asiste, ayuda. Los bancos pueden meterte un puro si dices que eres representante o que ofreces asistencia a los afectados. Sólo ayudas.
- 2 - El banco y el afectado pueden llegar a un acuerdo para parar el proceso en cualquier momento, hasta el día antes del desahucio. Los bancos pondrán todo tipo de excusas.
- 3 - Negociamos con trabajadores del banco, no con los que mandan. Dirán que hay cosas que no pueden hacer, la mitad de las veces no será cierto. Les recordaremos que a los de arriba no les gusta el ruido, la alarma social que una mala gestión del asunto por parte de ese trabajador pueda generar.
- 4 - Si no sabemos qué hacer en algún caso o si tenemos dudas, éstas son las leyes en las que está prácticamente todo (al final hay una enumeración de los artículos importantes):

A) Ley de Enjuiciamiento Civil, artículos 571 a 700. Los más útiles: 655 a 698.

http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/11-2000.13t4.html

B) Ley Hipotecaria, sobretodo en sus artículos 104 a 197. España es el único país de la Unión Europea que no limita la responsabilidad patrimonial. El artículo 1911 del Código Civil prevé que del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros, hasta que quede saldada la deuda, en lugar de limitar la responsabilidad, exonerar parte de la deuda o condonarla para que el afectado pueda tener una segunda oportunidad. Hay una solución que prevé la ley: ejercer el derecho de enervación del afectado para evitar el desahucio por rehabilitación del préstamo hipotecario. Esta solución puede aplicarse una vez cada 5 años y consiste en abonar las cantidades de las mensualidades impagadas y seguir con el pago de la hipoteca normal a partir de ahí, como si nunca se hubiera producido el impago ni la ejecución. Esta medida está pensada para los altibajos económicos o laborales que puede tener cualquiera a lo largo de los años en los que tiene que pagar su hipoteca,

reanudándola como si nada una vez pagadas las cantidades que habían quedado impagadas. http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/lh.t5.html

C) Real Decreto-ley 6/2012. Al final de esta ley está el **Código de Buenas Prácticas** para los bancos que se adscriban a él, el resto de la ley es obligatoria para todos. Esta ley y este código son regalos del Gobierno a los bancos, ya que les sirve de excusa para no negociar cuando no se cumplen los requisitos legales, que son para casos extremos. Antes de que se publicara esta ley, los bancos pactaban, renegociaban y daban en pago bajo circunstancias menos extremas; han dejado de hacerlo al no tener por qué, acogiéndose a la nueva normativa. Tendremos que llevarnos a los bancos a las circunstancias puntuales de cada caso para hacerles comprender que los precios y acuerdos adecuados son aquellos que el afectado puede afrontar y alejarlos de estas normas, no tirando la toalla si el afectado no cumple los requisitos para que se le apliquen. http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/rdl6-2012.html

IMPORTANTE: Tener a un abogado comprometido en la PAH a quien consultar todo, que guíe al resto de miembros durante los primeros procesos. Contactar con alguno que os ayude y os aclare todas las dudas.

CASO DE UN AFECTADO

I - EXAMEN DEL CASO

Examinar el caso del afectado y sus circunstancias para ver si cumple o no los requisitos legales para aplicar el Real Decreto-Ley 6/2012 y también para el Código de Buenas Prácticas, en caso de que el banco del afectado se hubiera adscrito a éste.

El afectado contará su historia detalladamente y se le pedirán los documentos importantes, que serán en muchos casos:

A) Copia de la **escritura pública de constitución de la hipoteca** para saber, además de a cuánto asciende su deuda, cómo había sido desglosada inicialmente (de esta forma podemos negociar manejando los números con respecto al principal y liberar del pago de gran parte de los intereses y costas procesales).

B) Copia del **contrato de compraventa de la vivienda** (para relacionar el precio de la casa con la deuda del afectado y negociar con esas dos cantidades según resulte mejor).

C) Copia de la notificación del **requerimiento de pago o de la subasta** (depende de cuán avanzado esté el caso) para saber en cuánto está tasada la vivienda.

Buscaremos incongruencias e irregularidades en esos documentos. Por ejemplo, la Ley de Enjuiciamiento Civil en su art. 575.1 dispone que los intereses y costas del proceso no podrán superar el 30% del principal que se pide en la ejecución (no del principal de la escritura de la hipoteca, que será más de lo que le quede al afectado por pagar), así que las cláusulas que establezcan cantidades superiores de intereses y costas serán abusivas, podrán anularse y no pagarse tanto o solicitar una reducción de intereses y costas proporcional a lo que queda por pagar. También dice la ley que, en casos de

riesgo de exclusión social, los intereses y costas no podrán superar en 2 puntos y medio el interés legal del dinero.

II - OPCIONES

Para elaborar un plan o una estrategia de negociación tendremos que extraer del análisis anterior las opciones más convenientes para el caso concreto, lo haremos junto con el afectado para que no diga algo durante la negociación que pueda desbaratar los argumentos que daremos.

Hay que evitar el desahucio y, en cualquier caso, que si desahucian al afectado le sigan reclamando dinero. Esta opción puede ejercitarla el banco después de la subasta en base al artículo 671 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, que le da 20 días para decidir adjudicarse la vivienda por el 60% (antes era el 50%) de su valor de tasación y seguir reclamando el resto de la deuda al afectado ya desahuciado. Habrá que negociar con los bancos para que acepten la dación en pago. Si el afectado no cumple los requisitos legales para que el banco acepte la dación, propondremos una oferta tan favorable para ambas partes que el banco verá rentable aceptar la dación en pago y llegaremos al acuerdo. Tenemos varias opciones:

A) Dación en pago y alquiler social

Ejecutar el desahucio se traduce en que el banco se queda con una vivienda más en stock, no es capaz de venderla, de modo que no sólo no percibe dinero por ella, sino que tiene que pagar IBI, etc. Reclamar el 40% de deuda restante en la práctica es dinero perdido que el banco sabe que no va a cobrar, conformándose con lo poco que pueda sacarle a los deudores ya desahuciados.

Nuestra propuesta cambia la situación “ejecución del desahucio + reclamar el 40% restante de la deuda” por la situación “dación en pago + alquiler social por tantos meses como hiciera falta hasta pagar el 40% de deuda restante”. De esta forma convertimos la obligación pasiva del deudor en activa con la seguridad de pago que ello conlleva: el afectado sigue en su hogar y el pago que debe de afrontar es el de una cuota mensual social ajustada a sus necesidades, lo cual le facilita pagar.

El desahuciado que debe el 40% ya ha perdido su hogar y ya no tiene incentivos para pagar el resto de su deuda cuando le es reclamada. El caso típico es el de parados o trabajadores con nóminas inembargables que evitan seguir pagando al banco a base de poner cualquier nueva pertenencia a nombre de terceros, de modo que no tengan nada que el banco les pueda quitar. Sin embargo, con nuestra propuesta, ese 40% de deuda desaparece y se convierte en una nueva obligación contractual asumible que dará como resultado que el deudor sea más propenso al pago y el banco tendrá más posibilidades de percibir dinero de ese 40% que, de otra forma, difícilmente percibiría.

Tenemos que considerar que si el banco se adjudica la vivienda por el 60% dejará al afectado en exclusión social, que es lo que el Real Decreto-Ley 6/2012 y el Código de Buenas Prácticas (en caso de que ese banco se haya adscrito) pretenden evitar, precisamente. El sobreendeudamiento y la exclusión son problemas sociales que el banco no podrá ignorar y que habrá que buscar otras soluciones, como la que proponemos. Lo mejor es llevarse a los bancos a las circunstancias puntuales de cada

caso para hacerles comprender que el precio de mercado de una vivienda y el acuerdo idóneo son aquellos que se ajustan a la capacidad del afectado y alejarlos de las normas si el afectado no cumple los requisitos para que se le apliquen.

B) Renegociar la deuda

A la hora de renegociar la deuda con el banco pondremos por delante la cantidad de la deuda o la del dinero prestado por el banco (la más pequeña de las dos). Si la subasta se produjera pronto y los bancos no estuvieran interesados en negociar, manejaremos esos números con respecto al artículo 670 de la Ley de Enjuiciamiento Civil para que acepten lo que proponemos. Ese artículo dice en su punto 4 que, durante la subasta, se aprobará el remate (la oferta del mejor postor). Para ser postor en la subasta hay que depositar de antemano el 30% del valor del bien:

670.4. *Cuando la mejor postura ofrecida en la subasta sea inferior al 70% (y por tanto la deuda no quedaría satisfecha, al no llegar al 100%) del valor por el que el bien hubiere salido a subasta, podrá el deudor, en el plazo de diez días, presentar tercero que mejore la postura ofreciendo cantidad superior al 70% del valor de tasación o que, aun inferior a dicho importe, resulte suficiente para lograr la completa satisfacción del derecho del ejecutante.*

Transcurrido el indicado plazo sin que el ejecutado realice lo previsto en el párrafo anterior, el ejecutante podrá, en el plazo de cinco días, pedir la adjudicación del inmueble por el 70% de dicho valor o por la cantidad que se le deba por todos los conceptos, siempre que esta cantidad sea superior al 60% de su valor de tasación y a la mejor postura.

Cuando el ejecutante no haga uso de esta facultad, se aprobará el remate en favor del mejor postor, siempre que la cantidad que haya ofrecido supere el 50 % del valor de tasación o, siendo inferior, cubra, al menos, la cantidad por la que se haya despachado la ejecución, incluyendo la previsión para intereses y costas. Si la mejor postura no cumpliera estos requisitos, el Secretario judicial responsable de la ejecución, oídas las partes, resolverá sobre la aprobación del remate a la vista de las circunstancias del caso y teniendo en cuenta especialmente la conducta del deudor en relación con el cumplimiento de la obligación por la que se procede, las posibilidades de lograr la satisfacción del acreedor mediante la realización de otros bienes, el sacrificio patrimonial que la aprobación del remate suponga para el deudor y el beneficio que de ella obtenga el acreedor. En este último caso, contra el decreto que apruebe el remate cabe recurso directo de revisión ante el Tribunal que dictó la orden general de ejecución. Cuando el Secretario judicial deniegue la aprobación del remate, se procederá con arreglo a lo dispuesto en el artículo siguiente.

Si el banco no está dispuesto a negociar y se necesita tiempo, el proceso se puede suspender por cualquiera de las siguientes formas:

- Acuerdo entre las partes. Pedirle al banco la suspensión o una moratoria y que el banco acepte. Ante la posibilidad que ofrecen las entidades financieras de renegociar la deuda es conveniente estudiar atentamente las nuevas condiciones para evitar un mero aplazamiento del pago a un interés mayor, que sólo será aconsejable para evitar la ejecución hipotecaria si la persona afectada tiene perspectivas de aumentar sus ingresos y capacidad económica.

- Que el abogado del afectado redacte un escrito al Secretario Judicial solicitando que convoque a las partes para un convenio de realización, según el art. 640 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Servirá para posponer la ejecución y ganar tiempo para negociar. Una vez subastada la vivienda, la persona afectada puede solicitar una prórroga del plazo concedido para el desalojo en atención a sus circunstancias personales. Sería interesante también verificar si el pago de la hipoteca está garantizado mediante una póliza de seguro que opere en caso de desempleo o incapacidad del deudor.

- OTRAS POSIBLES LÍNEAS DE DEFENSA:

Además de todo lo derivado de la legislación mencionada hasta ahora, recomendaremos al abogado del afectado que examine el caso en correlación con la Ley Concursal y con la figura jurídica de la QUIEBRA FAMILIAR Y SU CONCURSO (desarrollada a través de la jurisprudencia), derivado del concurso de persona física con matices que podrán ayudarle si se da el caso y, por otro lado, que compare la legislación española con la europea en busca de cláusulas abusivas y vicios que puedan producir indefensión: Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores.

http://noticias.juridicas.com/external/nj_masterunizar/dirce-13-1993.html

http://www.elmundo.es/elmundo/2012/11/08/union_europea/1352370771.html

<http://www.expansion.com/2012/11/08/economia/1352372870.html>

III - NEGOCIAR CON LOS BANCOS

Estudiadas las posibilidades que ofrece el caso y definida una estrategia con distintas alternativas para posibles negativas de los bancos, toca negociar. En la negociación antepondremos, según las circunstancias del caso lo hagan preferible, las cantidades totales a pagar (demostrando que la deuda quedaría pagada con el acuerdo que plantearíamos) o las circunstancias personales del afectado (demostrando que el préstamo concedido no se ajustaba a las posibilidades de pago del afectado o que los intereses moratorios son desproporcionados según el art. 575.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil), o la ley, en última instancia (mención especial a la figura de la QUIEBRA FAMILIAR Y SU CONCURSO, una vez más).

La negociación debería enfocarse en darle a entender al banco que las opciones que les ofrecemos les benefician también a ellos, porque o bien recuperan casi el 100% del dinero que prestaron o bien consiguen el 100%, según cada caso. Si lo que ofrecemos está por debajo del 100% de la cantidad prestada inicialmente por el banco, recordaremos que los primeros que no quieren más viviendas son los bancos, que quedarse con ellas es perder en lugar de ganar dinero porque, tal y como está el mercado actualmente, no se venden y, en muchas ocasiones, los bancos se quedan con las casas vacías y tienen que pagar IBI, comunidad, etc. En cambio, lo que nosotros proponemos es el pacto con más fiabilidad a la hora de que el banco llegue a percibir el dinero que se le debe, incluyendo el pago de parte de la deuda ipso facto si se da el caso. Los bancos dirán que les pondrán precios asequibles para venderse rápidamente, eso lo podemos rebatir diciendo que quien puede pagar esas cantidades no quiere comprar casas en esas zonas y los que quieren vivir en esas zonas no tienen para pagar esos precios porque, en muchos casos, las viviendas de los afectados se encuentran en zonas precarias. Les

diremos que es mejor aceptar nuestro trato porque trae consigo un compromiso de pago cierto, ya que supone la obligación y el incentivo del afectado a pagar.

A) Postura del banco durante la negociación (y cómo desmontarla)

El banco pretende ejecutar el contrato hipotecario. La vivienda saldrá a subasta pública y la subasta, en la inmensa mayoría de los casos, se declara desierta por falta de compradores. Al ocurrir esto, el banco tiene derecho a quedarse con la vivienda y seguir reclamando el 40% del total de la deuda a los deudores desahuciados.

Esto, en realidad, es malo para el propio banco (no sólo para la familia), ya que el banco se queda la casa, no encuentra comprador y mientras tanto tiene que pagar IBI, etc. En lugar de recibir dinero, tiene que gastarlo en pagar impuestos y se tiene que comer una casa vacía, otra más, siendo incapaz de venderla. También, al hacer esto, el banco lo tendrá muy difícil para conseguir el 40% de la deuda que puede seguir reclamando a los desahuciados. Por qué: los desahuciados tienen, como primer problema a resolver, encontrar un nuevo sitio donde vivir, así que sus esfuerzos económicos irán centrados en esa dirección (alquilar una vivienda si no pueden vivir con familiares, etc). Además, las personas en esa situación son conscientes de que el banco se quedará con todo lo que tengan puesto a su nombre, de forma que los coches, viviendas o cualquier cosa que compren, lo pondrán a nombre de otra persona, de modo que el banco no podrá embargarlo para cobrarse parte de ese 40% de la deuda que se seguiría debiendo. Además, las personas desahuciadas suelen encontrarse en situación de desempleo o de reducción del salario (por ello suele aparecer la incapacidad para afrontar los pagos que dan lugar, finalmente, al desahucio) de modo que sus nóminas suelen ser inembargables y los bancos no podrán obligar a los deudores a pagar el 40% con el dinero de esos salarios. En el resto de casos, los deudores trabajan o cobran en negro, de modo que tampoco pueden ser obligados por los bancos a pagar en base a ese dinero. Los límites de inembargabilidad fueron fijados para el 2012 por:

- El Real Decreto-Ley 8/2011 elevó el umbral de inembargabilidad cuando el precio obtenido por la venta de la vivienda habitual hipotecada en un procedimiento de ejecución hipotecaria sea insuficiente para cubrir el crédito garantizado. Si bien, con carácter general, el mínimo inembargable de cualquier deudor coincide con el salario mínimo interprofesional (SMI) a partir de este real decreto-ley y, exclusivamente, para los deudores hipotecarios que han perdido su vivienda habitual, se eleva ese mínimo hasta el 150% del SMI y un 30% adicional por cada familiar de su núcleo que no perciba ingresos superiores a dicho SMI.

- SALARIO MÍNIMO 2012: 641,40 euros/mes

- El [Real Decreto 1888/2011 fijó el salario mínimo interprofesional para 2012.](#)

- Límite inembargabilidad de ingresos mínimos familiares 2012: 962,10 €/mes.

- Se incrementará en 192,41 € por persona dependiente, equivalente al 30 % del SMI.

De modo que, exponiendo todo esto al banco, se le da a entender que no verá apenas dinero si se hacen las cosas como el banco pretende, ya que a la hora de reclamar el 40% restante se encontrará con bienes y nóminas inembargables y con una familia con aún más dificultades para afrontar todo tipo de pagos.

B) Postura de la PAH durante la negociación

Además de todo lo dicho anteriormente para desmontar la postura del banco durante la negociación, la PAH ofrecerá al banco una alternativa por la que el banco se quedará

igualmente con la casa y, además, conseguirá gran parte o todo el dinero de ese 40% de deuda que seguirá reclamando, en lugar de tener que comerse la casa y perder dinero pagando IBI, comunidad, etc. De modo que la PAH tendrá que convencer al banco de que la mejor solución es la dación en pago (la familia entrega la vivienda al banco y el banco cancela el resto de la deuda, ese 40% restante) y que la familia continúe viviendo en la casa a cambio de un alquiler social, siendo el contrato de alquiler por tanto tiempo como hubiera sido necesario para pagar aquel 40% que se seguía debiendo. De modo que si ese 40% eran, por ejemplo, 20.000 euros, el contrato de alquiler durará lo que se tardaría en pagar esos 20.000 euros a razón de 200 euros al mes (alrededor de 8 años).

Así, el banco tiene la casa y a la vez consigue dinero por ella, en lugar de tenerla parada sin ser capaz de venderla y estar obligado a pagar impuestos (IBI, comunidad) por ella.

Las premisas que pondremos encima de la mesa serán de sentido común, remarcando las líneas de actuación. Le diremos al banco:

- Que de las dos formas se queda con la casa.
- Que de la forma que el banco quiere, tendrá difícil conseguir cobrar el 40% y hacer negocio de algún tipo con la casa,
- mientras que de la forma que quiere la PAH (dación en pago + alquiler social), el banco se asegura ir consiguiendo el dinero equivalente a ese 40%, en lugar de no ver e incluso perder dinero en impuestos. El deudor pagaría los impuestos y el alquiler.

En caso de fracasar las negociaciones, la PAH indicará a la familia que hable con su abogado de oficio para declararse en concurso familiar (figura poco conocida). Info:

http://www.consumer.es/web/es/economia_domestica/sociedad-y-consumo/2011/09/29/203426.php y <http://www.iureabogados.com/insolvencia-familiar-concurso-acreedores-persona-fisica.html>

ANÁLISIS DEL REAL DECRETO-LEY 6/2012, DE MEDIDAS URGENTES DE PROTECCIÓN DE DEUDORES HIPOTECARIOS SIN RECURSOS

El Real Decreto-Ley 6/2012 aprobado recientemente por el Gobierno se aplica, entre los contratos de préstamo o crédito garantizados con hipoteca sobre la vivienda habitual, solamente a aquellos cuyo deudor se sitúe en un "umbral de exclusión", que ahora comentaremos, siempre y cuando dicho contrato esté vigente a la fecha de la entrada en vigor de la ley (11 de marzo de 2012: al día siguiente de la publicación en el BOE, según la Disposición Adicional Cuarta).

Esta norma tiene como consecuencia la aplicación de unas determinadas medidas cuando en un caso determinado concurren todas las circunstancias siguientes:

- a) Que todos los miembros de la unidad familiar (el deudor, cónyuge o pareja de hecho e hijos que residan en la vivienda) carezcan de rentas derivadas del trabajo o de actividades económicas.
- b) Que la cuota hipotecaria resulte superior al 60 % de los ingresos netos que perciba el conjunto de los miembros de la unidad familiar.
- c) Que el conjunto de los miembros de la unidad familiar carezca de cualesquiera otros bienes o derechos patrimoniales suficientes con los que hacer frente a la deuda.
- d) Que se trate de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca que recaiga sobre la única vivienda en propiedad del deudor y concedido para la adquisición de la misma.
- e) Que se trate de un crédito o préstamo que carezca de otras garantías, reales o personales (o, en el caso de existir estas últimas, que en todos los garantes concurren las circunstancias expresadas en las letras b) y c).)
- f) En el caso de que existan codeudores que no formen parte de la unidad familiar, deberán estar incluidos en las circunstancias a), b) y c) anteriores. Se trata de casos en que hubiese otro u otros deudores responsables de la deuda hipotecaria, siempre que no se trate del cónyuge o los hijos residentes en la vivienda.

Son circunstancias que implicarían que el deudor está en una situación profesional y económica que le impide hacer frente al pago de la deuda y también satisfacer las necesidades más básicas de subsistencia. Pero no solamente el deudor, sino que también deberían encontrarse en tal situación los miembros de la unidad familiar así como los posibles garantes de la deuda.

Sin embargo, siendo que el requisito es que concurren todas estas circunstancias, lo cierto es que son tan extremas cada una de ellas que, aunque no se diesen todas, en la práctica se podrían dar muchas situaciones igualmente de extrema pobreza, por lo que es irónica la finalidad de la ley, que es supuestamente evitar estas situaciones.

Entre las consecuencias de que se den todas las circunstancias mencionadas (cuando se cumpla la condición necesaria para la aplicación de la ley), está que el interés moratorio aplicable será, como máximo, el resultante de sumar a los intereses remuneratorios pactados en el préstamo un 2,5 % sobre el capital pendiente del préstamo.

Aunque quizá la consecuencia más relevante sea que se podrá aplicar el Código de Buenas Prácticas que la ley prevé, en caso de que 1) la entidad que concede el préstamo se haya adherido al mismo (pues es de adhesión voluntaria por parte de estas entidades), y que 2) el precio de adquisición de la hipoteca en cuestión no supere los valores indicados en el artículo 5.2.

En estos casos el Código de Buenas Prácticas será obligatorio, sin embargo, las entidades que así lo deseen podrán aplicarlo voluntariamente cuando no se cumplan las

circunstancias que determinan que se sobrepasa el "umbral de exclusión", y también podrán mejorar sus previsiones. Será necesario llegar a un acuerdo con la entidad, ya que si no es así, podría entenderse que el deudor se ha beneficiado indebidamente de las ventajas, y ello supondrá que será responsable de los daños, perjuicios y gastos que se pudiesen derivar (artículo 7).

Así pues, si se cumplen tales condiciones, se procederá a aplicar el mencionado Código de Buenas Prácticas, siempre que la entidad se haya adherido al mismo, que prevé tres fases de actuación:

- 1) La primera de ellas consiste en una reestructuración de la deuda, a través de: a) una carencia en la amortización de capital de cuatro años, b) una ampliación del plazo de amortización hasta un total de 40 años a contar desde la concesión del préstamo, y c) la reducción del tipo de interés aplicable a Euribor + 0,25 % durante el plazo de carencia.
- 2) Si este plan resulta inviable, es decir, si el plan establece una cuota hipotecaria mensual superior al 60 % de los ingresos que perciban conjuntamente todos los miembros de la unidad familiar, el deudor podrá solicitar una quita sobre el conjunto de la deuda, esto es, una reducción de la cantidad debida, siguiendo la entidad para ello alguno de los métodos previstos en la ley.

Cabe destacar que esta medida también podrá ser solicitada por aquellos deudores que se encuentren en un procedimiento de ejecución hipotecaria en el que ya se haya producido el anuncio de la subasta, así como por aquellos deudores que, estando incluidos en el umbral de exclusión, no han podido optar a la dación en pago por presentar la vivienda cargas posteriores a la hipoteca.

- 3) En tercer lugar, cuando ni la reestructuración de la deuda ni una quita en la cantidad debida fuesen viables para mejorar la situación del deudor (cuando la cuota hipotecaria mensual siga siendo superior al 60% de los ingresos percibidos conjuntamente por todos los miembros de la unidad familiar), los deudores podrán solicitar la dación en pago de su vivienda habitual, entregando el inmueble a la entidad financiera para liberarse de la deuda. En este último supuesto, las familias podrán permanecer en su vivienda durante de un plazo de dos años satisfaciendo una renta asumible.

Al contrario de lo que ocurre con la solución anterior de quita de la deuda, esta medida no será aplicable en los supuestos que se encuentren en procedimiento de ejecución en los que ya se haya anunciado la subasta, o en los que la vivienda esté gravada con cargas posteriores.

Por otra parte, las medidas anteriores se complementan con otras modificaciones:

Las medidas en materia fiscal se prevén en los artículos 8 a 11 de la ley. Por ejemplo, las escrituras públicas de formalización de las novaciones contractuales que se produzcan al amparo del [Código de Buenas Prácticas](#) quedarán exentas de la cuota gradual de documentos notariales de la modalidad de Actos Jurídicos Documentados.

En materia procesal, el artículo 12, que es de aplicación no sólo a aquellos deudores que se sitúen en el umbral de exclusión sino que es de aplicación general, simplifica y aclara el procedimiento de ejecución extrajudicial previendo soluciones como una subasta única, un importe mínimo de adjudicación y posibilitando, entre otras medidas, la subasta on-line.

Asimismo, se incorporan al colectivo de beneficiarios de las ayudas a inquilinos previstas en el [Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se regula el Plan de Vivienda y Rehabilitación 2009-2011](#), las personas que hubieran sido objeto de una resolución judicial de lanzamiento como consecuencia de procesos de ejecución hipotecaria, así como las que suscriban contratos de arrendamiento como consecuencia de la aplicación de las medidas contenidas en el citado [Código de Buenas Prácticas](#). Respecto del primer caso, es muy importante tener en cuenta que la solicitud de la ayuda deberá presentarse en un plazo no superior a seis meses desde que se produjo el lanzamiento.

COMISIONES DE INTERMEDIACIÓN

Basadas en las Oficinas de Intermediación Hipotecaria que varios ayuntamientos han constituido de acuerdo con los colegios de abogados de sus respectivas localidades, por iniciativa de unos o de otros o de ambos. Son órganos de negociación que median entre los afectados y los bancos ejecutantes, una “institucionalización” de la PAH.

Como PAH podemos instar al ayuntamiento de nuestra localidad a activar una oficina de intermediación (en caso de que haya sido constituida en nuestra localidad, tenderemos lazos con ella y estableceremos un flujo de comunicación recíproco constante, de modo que la PAH transmitiría a la Oficina todas las consideraciones que deban tenerse en cuenta y actuar, más tarde, como último recurso o fuerza social una vez las negociaciones hayan fallado, acudiendo al desahucio para pararlo), pero lo más lógico es que nos encontremos con un “no” o con ninguna contestación, siendo en este caso un silencio administrativo entendible como un “no”. Las explicaciones que nos darían, serían las siguientes:

- Los profesionales (letrados) que la integrarían estarían pagados por el ayuntamiento y no hay presupuestos para hacerlo posible.
- Los representantes (concejales) que la integrarían no querrán hacerlo o darán su visto bueno y luego no aparecerán en la negociación.
- Los bancos no han querido formar parte de la oficina en varios lugares donde ya se constituyeron, así que no harán demasiado caso a esas negociaciones.
- Los servicios sociales no pueden cubrir la cantidad de ayudas que se piden y no cuentan con personal, tiempo o dotación presupuestaria suficiente para tratar más casos.

Si bien todo el proceso de intermediación que lleva a cabo una oficina asciende a menos de 200 euros de media por caso, el ayuntamiento no estará dispuesto. Por ello cambiamos nuestra petición, llamando a la oficina comisión y pidiendo al ayuntamiento que la active en los siguientes términos:

- Que los miembros de la PAH, así como cualquier ciudadano interesado, integren la comisión en lugar de los letrados para mediar entre afectados y bancos voluntariamente, a coste 0 para el ayuntamiento.
- Que los concejales que integren la comisión lo hagan voluntariamente, sin tener que ser designados por el ayuntamiento.
- Que los servicios sociales presten ayuda según les permitan sus posibilidades.

En otras palabras, cambiamos la petición de forma que el ayuntamiento constituya la comisión porque no se gasta un duro haciéndolo y los que participan lo hacen de forma voluntaria.

LEY ENJUICIAMIENTO CIVIL

Enumeración de los artículos más importantes y temas que tratan:

[Artículo 574. Ejecución en casos de intereses variables.](#)

[Artículo 575. Determinación de la cantidad y despacho de la ejecución.](#)

[Artículo 576. Intereses de la mora procesal.](#)

[Artículo 578. Vencimiento de nuevos plazos o de la totalidad de la deuda.](#)

[Artículo 585. Evitación del embargo mediante consignación.](#)

[Artículo 629. Anotación preventiva de embargo.](#)

[Artículo 636. Realización de bienes o derechos no comprendidos en los artículos anteriores.](#)

[Artículo 637. Avalúo de los bienes.](#)

[Artículo 639. Actuación del perito designado e intervención de las partes y de los acreedores posteriores en la tasación.](#)

[Artículo 640. Convenio de realización aprobado por el Secretario judicial.](#)

[Artículo 655. Ámbito de aplicación de esta sección y aplicación supletoria de las disposiciones de la sección anterior.](#)

[Artículo 656. Certificación de dominio y cargas.](#)

[Artículo 657. Información de cargas extinguidas o aminoradas.](#)

[Artículo 658. Bien inscrito a nombre de persona distinta del ejecutado.](#)

[Artículo 659. Titulares de derechos posteriormente inscritos.](#)

[Artículo 660. Forma de practicarse las comunicaciones.](#)

[Artículo 661. Comunicación de la ejecución a arrendatarios y a ocupantes de hecho. Publicidad de la situación posesoria en el anuncio de la subasta.](#)

[Artículo 662. Tercer poseedor.](#)

[Artículo 663. Presentación de la titulación de los inmuebles embargados.](#)

[Artículo 664. No presentación o inexistencia de títulos.](#)

[Artículo 665. Subasta sin suplencia de la falta de títulos.](#)

[Artículo 666. Valoración de inmuebles para su subasta.](#)

[Artículo 667. Anuncio de la subasta.](#)

[Artículo 668. Contenido del anuncio de la subasta.](#)

[Artículo 669. Condiciones especiales de la subasta.](#)

[Artículo 670. Aprobación del remate. Pago. Adjudicación de los bienes al acreedor.](#)

[Artículo 671. Subasta sin ningún postor.](#)

[Artículo 672. Destino de las sumas obtenidas en la subasta de inmuebles.](#)

[Artículo 674. Inscripción de la adquisición: título. Cancelación de cargas.](#)

[Artículo 675. Posesión judicial y ocupantes del inmueble.](#)

[Artículo 680. Finalización de la administración.](#)

PARTICULARIDADES DE LA EJECUCIÓN SOBRE BIENES HIPOTECADOS:

[Artículo 682. Ámbito del presente capítulo.](#)

[Artículo 683. Cambio del domicilio señalado para requerimientos y notificaciones.](#)

[Artículo 685. Demanda ejecutiva y documentos que han de acompañarse a la misma.](#)

[Artículo 686. Requerimiento de pago.](#)

[Artículo 688. Certificación de dominio y cargas. Sobreseimiento de la ejecución en caso de inexistencia o cancelación de la hipoteca.](#)

[Artículo 689. Comunicación del procedimiento al titular inscrito y a los acreedores posteriores.](#)

Artículo 690. Administración de la finca o bien hipotecado.

Artículo 691. Convocatoria de la subasta de bienes hipotecados. Publicidad de la convocatoria.

Artículo 692. Pago del crédito hipotecario y aplicación del sobrante.

Artículo 693. Reclamación limitada a parte del capital o de los intereses cuyo pago deba hacerse en plazos diferentes. Vencimiento anticipado de deudas a plazos.

Artículo 694. Realización de los bienes pignorados.

Artículo 695. Oposición a la ejecución.

Artículo 696. Tercerías de dominio.

Artículo 697. Suspensión de la ejecución por prejudicialidad penal.

Artículo 698. Reclamaciones no comprendidas en los artículos anteriores.

ARTÍCULOS

<http://www.carlosguerrero.es/2011/11/26/quiebra-familiar-casos-de-exito-iii/>

<http://www.carlosguerrero.es/tag/quiebra-familiar/>

<http://www.planetaius.com.ar/foroderecho/jurisprudencia-concursos-y-quiebras-300>

<http://concursodeacreedores.wordpress.com/category/quiebra-de-familias-2/>

<http://concursodeacreedores.wordpress.com/2010/10/09/como-rescatar-un-plan-de-pensiones-con-una-quiebra-familiar-sin-encontrarse-en-paro/>

<http://seguridad.foro.es.net/t18743-declararse-en-quiebra-familiar>