

“La batalla del IRPH en hipotecas ahora es más técnica y requiere preparación”

Manuel Pérez Peña Abogado

El abogado Manuel Pérez Peña analiza el impacto de los nuevos datos sobre el IRPH en las hipotecas firmadas entre 2000 y 2005 y explica las claves jurídicas para reclamar con éxito.

Tras las sentencias del Supremo, han surgido datos muy concretos sobre el comportamiento histórico del IRPH, especialmente en la primera mitad de los 2000. Se ha cuantificado que, en el periodo 2000-2005, el IRPH fue sistemáticamente entre 1,3 y 1,8 puntos más caro que el Euríbor, llegando a suponer un sobrecoste efectivo de hasta un 25% en las cuotas. ¿Cómo cambia esto el panorama para quienes firmaron su hipoteca en esos años?

Esos datos son muy relevantes y, sin duda, refuerzan la posición de los afectados, pero es crucial entender cómo y en qué fase del análisis judicial utilizarlos. El Tribunal Supremo ha fijado una metodología muy clara, y estos datos no garantizan una victoria automática, pero sí se convierten en una herramienta probatoria de primer orden. Para un hipotecado de esa época, la clave no es solo demostrar que pagaba más, sino demostrar por qué esa situación se produjo sin que él pudiera ser plenamente consciente de ello en el momento de la firma.

Precisamente sobre esa falta de conciencia, se argumenta que el IRPH, al incluir comisiones y márgenes, era intrínsecamente más opaco y complejo que el Euríbor. ¿Este argumento de opacidad es suficiente para que un juez anule hoy una cláusula en un contrato de, por ejemplo, 2004?

Es un argumento central, pero por sí solo es insuficiente. La doctrina del Supremo, incluso tras los últimos pronunciamientos del TJUE, nos dice que la mera complejidad de un índice oficial no lo convierte en no transparente. Para los contratos firmados en ese periodo (2000-2005), el marco normativo clave era la Orden de 5 de mayo de 1994 y la Circular 5/1994 del Banco de España.

El tribunal analizará si la escritura del préstamo hacía una referencia clara a esta normativa. Si el contrato mencionaba la Circular 5/1994, el juez probablemente considerará que un consumidor “razonablemen-

El abogado advierte que las demandas genéricas contra el IRPH están abocadas al fracaso si no se construyen sobre una base documental y pericial sólida.

te atento” tenía acceso a la información sobre cómo se calculaba el índice y sus peculiaridades, como el hecho de que funcionaba de forma similar a una TAE. En ese escenario, el argumento de la opacidad pierde mucha fuerza. Por el contrario, si el contrato no hacía mención alguna a dicha circular, o solo a normativas anteriores como la Circular 8/1990, la defensa de la falta de transparencia se fortalece enormemente, ya que no se puede exigir al consumidor una labor de “investigación jurídica” para entender lo que firmaba.

Vayamos a ese sobrecoste del 20-25%. Si un afectado puede demostrar con un informe pericial que su hipoteca era significativamente más cara que la media del mercado, ¿no es eso un “desequilibrio importante” que justificaría la nulidad por abusiva?

Absolutamente, pero es fundamental entender el orden. Ese análisis de “desequilibrio” es el segundo paso, el control de abusividad. Solo se llega a él si primero se supera el control de transparencia.

El proceso que seguirá un juez es el siguiente: Primero, analizará si la cláusula fue transparente. Es decir, si el consumidor medio pudo comprender la carga económica y jurídica de lo que firmaba. Aquí es donde se evalúa si se le entregó folleto informativo, si se le explicó la evolución pasada del índice y, como decíamos, si el contrato remitía a la normativa correcta (Circular 5/1994).

Si no fue transparente, pasará a determinar si, además, es abusiva.



Aquí es donde los datos que menciona se vuelven cruciales. La falta de transparencia por sí sola no anula la cláusula. Para que se declare nula, debe generar un desequilibrio importante en contra del consumidor. Demostrar que en el momento de la firma el tipo de interés efectivo (IRPH + diferencial) era un 20-25% más caro que la media de los préstamos del mercado es la prueba de cargo perfecta para acreditar ese desequilibrio. No se trata de comparar con el Euríbor de forma aislada, sino con el coste medio de las hipotecas en ese momento, tal y como indican las estadísticas del Banco de España o del INE.

Entonces, para un particular que firmó su hipoteca IRPH entre 2000 y 2005 y está pensando en reclamar, ¿cuál sería su recomendación? ¿Qué pasos concretos debería seguir?

Mi recomendación es que actúen, pero con una estrategia bien fundamentada. Las demandas genéricas basadas en que “el IRPH es malo” o “he pagado mucho más que con Euríbor” están abocadas al fracaso. Lo primero es realizar una revisión documental exhaustiva. Es fundamental analizar la escritura del préstamo hipotecario y cualquier documento precontractual, como

Manuel Pérez Peña subraya que la falta de transparencia por sí sola no anula la cláusula; debe demostrarse además un desequilibrio económico en perjuicio del consumidor.

la oferta vinculante, si la hubo. El objetivo es buscar la mención a la Circular 5/1994. Su ausencia es un pilar fundamental para la demanda.

Después, hay que argumentar la falta de transparencia específica. La demanda debe centrarse en las carencias informativas concretas del caso: no se entregó el folleto con la evolución de los dos años anteriores, no se explicó que el IRPH ya incluía comisiones y por qué su valor era superior, ni la recomendación del propio Banco de España de aplicar un diferencial negativo para equipararlo al mercado.

Por último, es imprescindible acreditar el desequilibrio económico inicial. La demanda debe ir acompañada de un informe pericial o un análisis económico riguroso. Este informe debe comparar el tipo de interés efectivo del préstamo en el momento de la firma con los tipos medios del mercado en esa misma fecha (año 2000, 2001, etc.). Aquí es donde ese dato del 20-25% de sobrecoste se materializa como prueba.

En resumen, para los afectados de ese periodo, la viabilidad de la reclamación es real, pero depende de poder construir un caso sólido sobre la falta de información y, a continuación, demostrar con cifras el perjuicio económico que existía desde el primer día.

Queda mucho más definido el camino a seguir.

Es importante que los afectados no se desanimen, pero que entiendan que la batalla ahora es más técnica y requiere una preparación minuciosa. Si algún lector de cualquier parte del país se tiene dudas, le atenderemos con gusto en el teléfono 659 889 993.