

Cómo comprar una vivienda sobre plano de manera segura

La compra de vivienda sobre plano vuelve con fuerza tras años en los que apenas se ha construido obra nueva en España. En 2019 se levantaron más de 130.000 nuevos hogares, un 29% más que el año anterior, aunque todavía lejos de las cifras registradas antes de la crisis y que giraban en torno a las 800.000 viviendas por año. Sin embargo, los excesos cometidos en épocas anteriores siguen lastrando la imagen de un sector cada vez más profesional y competitivo.

MARIÁN LEZAUN

✉ marianlezaun@gmail.com

🐦 @mlezaun



En un mercado con precios alcistas y poca oferta, la compra sobre plano puede ser una opción interesante si se hace con seguridad jurídica.

Por si las dudas



El Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (Coapi) recoge los aspectos a tener en cuenta si se va a comprar una vivienda sobre plano. En su web, además, se incluye documentación legal (edificación, suelo, etc.) y noticias de interés sobre el mercado de la vivienda.

► <https://cutt.ly/rwulSp> 🖱️



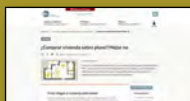
El banco ING ha elaborado un decálogo para todos aquellos que están interesados en comprar una casa sobre plano con todos los pasos que hay que dar y la información que conviene saber.

► <https://cutt.ly/jrwubOc>



La Organización de Consumidores y Usuarios cuenta con un decálogo para aquellos que se deciden a comprar una vivienda sobre plano. La organización insiste ser muy cautelosos con esta opción y revisar bien todos los pasos.

► <https://cutt.ly/krwumiz>



POR ESO, las reticencias a comprar una casa que aún no se ha construido siguen ahí, pese a las ventajas que supone: precio, calidades, servicios, etc. Para evitar problemas, los expertos recomiendan leer bien la letra pequeña, pedir asesoramiento y no firmar ningún contrato hasta tenerlo todo claro.

Tiempos de espera. El año pasado, unas 57.827 personas, según datos del sector, compraron una vivienda sobre plano o lo que es lo mismo, una vivienda que podría tardar hasta 24 meses en estar disponible. Mejores precios, edificios más modernos y equipados o su eficiencia energética son algunas de las ventajas de esta modalidad de compra que, sin embargo, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) ha puesto de nuevo bajo la lupa. “Hemos detectado cláusulas abusivas en algunos contratos y otras en las que hay falta de reciprocidad entre las obligaciones del promotor y el consumidor”, explica la portavoz de esta organización, Ileana Izvernecanu. En la OCU señalan, por ejemplo, que el impago de una sola letra puede implicar la resolución de la compraventa. Además, la portavoz asegura que en ocho de las diez promotoras que visitaron durante la realización del estudio les negaron el contenido del contrato antes de la firma, “lo que supone una falta de transparencia inadmisibles que recuerda a las malas prácticas del sector”.



Sin embargo, para Daniel Cuervo, secretario general de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE), el riesgo que existe a la hora de comprar una vivienda de estas características es que no esté construida. Es decir, que la promotora puede empezar a comercializar la obra sin contar con la licencia de obra, ya que las entidades bancarias para conceder el préstamo promotor exigen hasta un 60% de preventas, lo que podría dejar desprotegido al consumidor durante un tiempo. “Pero, en la actualidad, todas las aportaciones de dinero que hagan los compradores están garantizadas y cualquier riesgo está mitigado con la actual legislación.” El comprador sólo tiene que ser responsable, leer bien los contratos y exigir todos sus derechos. Por eso, desde la asociación quieren recalcar que la devolución de todas las cantidades que se entregan a cuenta del precio de la compraventa, antes de la entrega de la vivienda, más los intereses legales, deben garantizarse mediante un contrato de seguro de caución suscrito con entidades aseguradoras debidamente autorizadas para operar en España, o mediante un aval solidario emitido por entidades de crédito debidamente autorizadas, para el caso en el que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin en el plazo convenido para la entrega de la vivienda. Eso siempre, para evitar problemas, ya que la voluntad de la promotora va a sacar adelante el proyecto.



Pasos a seguir

PARA comprar una vivienda sobre plano y no tener problemas, los expertos recomiendan comprobar en el registro de la propiedad a quién pertenece el suelo, y, en el ayuntamiento, si la empresa cuenta con los permisos necesarios para empezar a construir. También es importante recabar toda la información posible sobre la empresa constructora y su situación financiera. Respecto a la vivienda, debe saber qué características tendrá, los planos, los servicios comunes, la calidad de los materiales, el precio final (impuestos incluidos) y la forma de pago. Muchas veces, los consumidores pasamos por alto detalles importantes por no leer bien la letra pequeña. Así, se recomienda guardar toda la documentación, incluso la información comercial, hasta el final del proceso.

Los notarios están a disposición de los ciudadanos para consultarles sus dudas y recomiendan acudir a ellos antes de firmar ningún documento, aunque sea privado, como las arras. También es conveniente que el contrato se haga en escritura pública por la asesoría que recibirá del notario, el control de legalidad de todo el proceso y por los importantes efectos y reconocimientos que tiene, al ser un documento público.

La compra de la vivienda es siempre una gran inversión y no debe dejarse nada al azar. Así, si la entrega de la vivienda se retrasa se puede anular el contrato y recuperar el dinero sin problemas. El promotor está obligado a hacerlo, pero para ello debe exigirse que el contrato incluya esa penalización en caso de incumplimiento.



Ante notario, más seguro

LOS notarios españoles no son los únicos que aconsejan a los ciudadanos consultarles antes de comprar un inmueble, incluso si aún no está construido.

► <http://www.notariado.org/notarios-vivienda/>

El notariado italiano, en colaboración con las asociaciones de consumidores, ha editado una interesante guía con recomendaciones para comprar sin riesgos una vivienda sobre plano. En ella se explica que, dada la complejidad del asunto, para actuar con la máxima seguridad, es esencial el asesoramiento preventivo de los notarios y las organizaciones de protección al consumidor. De hecho, en el país vecino se ha aprobado recientemente una ley que establece que el contrato preliminar tiene que recogerse en escritura pública, para que esté supervisado por un notario.

Disponible en:

► <https://cutt.ly/ErwRRQ8>



Los expertos recomiendan leer bien la letra pequeña, pedir asesoramiento y no firmar ningún contrato hasta tenerlo todo claro

El perfil del comprador es el de una persona de entre 35 y 45 años que ya tiene una vivienda y la cambia por otra.



En 2019 unas 57.827 personas compraron una vivienda sobre plano, que podría tardar hasta 24 meses en estar disponible



Garantías. De hecho, es importante destacar que la compraventa de una vivienda nueva tiene las siguientes garantías establecidas en el Código Civil y la Ley de Ordenación de Edificación (LOE): para defectos de acabado, un año; para habitabilidad, tres años, y para defectos estructurales, diez años, que se cubren con la empresa promotora y compañías de seguros. “Por otro lado, el promotor sólo podrá percibir las cantidades anticipadas por los adquirentes a través de entidades de crédito en las que habrán de depositarse en una cuenta especial, con separación de cualquier otra clase de fondos pertenecientes al promotor, incluido el supuesto de comunidades de propietarios o sociedad cooperativa, y de las que únicamente podrá disponer para las atenciones derivadas de la construcción de las viviendas”, señalan desde la APCE.

Así, en un mercado con precios alcistas y poca oferta, la compra sobre plano puede ser una opción interesante a tener en cuenta. Si el comprador no tiene ahorros suficientes, pero encuentra una buena oferta, esta fórmula de compra supone también cierta facilidad en el pago, ya que se permite pagar poco a poco el 20% necesario antes de la firma de la hipoteca. Para Cuervo, “en estas viviendas además de no requerir un ahorro inmediato como ocurre en el mercado de segunda mano, sabes que no vas a tener que hacer obras en los próximos veinte años y dadas las actuales condiciones de habitabilidad tras la entrada en vigor del Código Técnico de Edificación, una familia puede ahorrar hasta el 80% de su factura energética (entre 1.500 y 1.800 euros anuales)”. Además, suelen ser construcciones que cuentan con más zonas verdes, aparcamientos y zonas de servicio de uso común que es prácticamente imposible encontrar en edificios más antiguos.

Y, ¿quién compra este tipo de viviendas? “El perfil del comprador es lo que en el sector llamamos demanda de reposición. Es decir, personas de entre 35 y 45 años que ya tienen una vivienda y la cambian por otra”, dice Cuervo. La gente más joven tiene muy difícil el acceso a la financiación y son muy pocos los que pueden comprarse un piso en propiedad. “En general, son personas que no tienen inconveniente en esperar el tiempo de construcción o que desean una vivienda con unas características determinadas”, añade Izverniceanu. ●



FERNANDO HERRERO,
economista y miembro de la Junta
directiva de ADICAE

✉ plataformahipotecaria@adicae.net

🌐 <https://cutt.ly/GrrUYG4>

📱 @ADICAE

Instagram: <https://cutt.ly/vrrUlog>

LinkedIn: <https://cutt.ly/QrrUOH2>

Compraventa de inmueble sobre plano y consumidor

El contrato de compraventa sobre plano se utiliza en el ámbito inmobiliario para adquirir una vivienda que aún no existe. Es por ello que deben extremarse las exigencias, especialmente cuando nos encontramos ante un contrato celebrado entre un empresario y un consumidor, como viene defendiendo Adicae, para garantizar la protección del mismo.

Bien utilizado puede suponer para el consumidor un instrumento útil, válido y eficaz para conseguir su objetivo: una vivienda adecuada a sus gustos y necesidades al mejor precio posible, dado que para el consumidor supone, durante un periodo determinado de tiempo (normalmente mientras dura la edificación de la misma) poder ir abonando poco a poco el importe de la misma, sin intervención de financiación bancaria externa. Además, le puede permitir intervenir en la realización de aquellos cambios sobre la vivienda proyectada que, de mutuo acuerdo con el promotor o constructor, puedan ser más adecuados a sus propias necesidades, a tiempo, y con menor coste.

Por su parte, para el promotor o constructor supone el aseguramiento *ab initio* de la propia viabilidad del proyecto: tener, antes de comenzar a construir, un alto porcentaje de una determinada promoción vendida, supone o puede suponer garantizar el éxito de la misma. A la vez, se le facilitan las vías de financiación bancaria. Acreditar a la entidad financiera la venta “segura” del producto supone obtener por el promotor, sin duda, mejores condiciones en el llamado “préstamo promotor”.

En la época *pre-boom* inmobiliario (2005-2006), el frenesí especulativo llegó incluso al punto de que las promotoras tenían una especie de “plantilla fija” de compradores (pequeños inversores), que suscribían dichos contratos sobre plano, sin muchas exigencias, y cuya solvencia apenas era ponderada por las entidades bancarias, ávidos de prestar dinero. Durante el proceso constructivo, dichos “asalariados de la compra sobre plano” revendían el inmueble (lo que se conocía como “dar el pase”), a veces hasta en varias ocasiones (por supuesto sin elevar a escritura pública ni pasar por “taquilla” –Hacienda–) hasta que llegaba al usuario o consumidor final, más cara y ya con “todo hablado”, y convirtiendo la vivienda en un instrumento de inversión especulativa frente a su concepción natural.

Difícilmente –esperemos–, volveremos a ver dicho panorama, pero en cualquier caso, resulta deseable que, para que las

ventajas para el consumidor más arriba enumeradas puedan ser realidad, y escarmentados ya todos de lo vivido, se garantice el cumplimiento de la normativa de obligada aplicación y cuando menos:

- Se garantice que la información previa a la firma del contrato, no solo en lo formal, sino también en lo material, permita al comprador conocer y entender cuáles son las características del inmueble que está comprando, de tal manera que la publicidad que utilice el empresario forme parte del propio contrato, y sea, no solo veraz y clara, sino contractualmente exigible, tal y como expresa la STS de 12 de julio de 2012.

- Se garanticen inexcusablemente las cantidades entregadas a cuenta por el comprador, con arreglo a lo establecido en la Disposición Adicional Primera de la Ley de Ordenación de la Edificación (vigente desde 1 de enero de 2016 tras la derogación de la Ley 57/1968 sobre percibo de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas), esto es:

- Garantizar, desde la obtención de la licencia de edificación, la devolución de las cantidades entregadas más los intereses legales (mediante contrato de seguro de caución o mediante aval solidario emitido por entidades de crédito) para el caso de que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin en el plazo convenido.

- Depositar las cantidades anticipadas por los adquirentes en cuenta especial de entidad de crédito, con separación de cualquier otra clase de fondos pertenecientes al promotor, y de las que únicamente podrá disponer para las atenciones derivadas de la construcción de las viviendas.

- Que el promotor acredite que ostenta la Licencia de Obras y todos los permisos municipales, autonómicos o estatales necesarios para comenzar a construir, antes de poder tomar pago alguno a cuenta.

En todo caso la compra sobre plano no evita que el consumidor deba atender, antes de dar el paso, algunas recomendaciones básicas e igualmente aplicables en cualquier otra forma de compra, entre las que se encuentran la necesaria comparación de precios (no siempre e indefectiblemente la compra sobre plano tiene por qué ser más barata que otras fórmulas) y la toma en consideración del riesgo de, llegado el momento, no lograr acceso a una hipoteca.

«Deben extremarse las exigencias, especialmente cuando nos encontramos ante un contrato celebrado entre un empresario y un consumidor»

Una reflexión final: aunque la reciente Ley 5/2019, de 15 de marzo, de Contratos de Crédito Inmobiliario extiende su ámbito de aplicación al crédito/préstamo hipotecario, en el que en su momento se subrogará (o no) el consumidor adquirente de esa vivienda sobre plano, los principios recogidos en la misma (transparencia, información, y principios de actuación basados en la “honestidad, imparcialidad, transparencia y profesionalidad”), así como las determinaciones en materia de publicidad, deberían aplicarse también en la fase de compraventa, en la medida que el promotor inmobiliario pudiera encuadrarse también, hasta un cierto punto, entre los llamados “intermediarios” del crédito por dicha ley, por cuanto son, ciertamente, el primer agente en contactar con el consumidor cuando, posiblemente, el préstamo promotor en el que presumiblemente se subrogará, ya esté suscrito o negociado con la entidad.