



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.

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.

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