



Comprar vivienda sobre plano

Actualmente, nuestro consejo es claro: no conviene comprar vivienda sobre plano. Si a pesar de todo la idea le seduce, tome precauciones: la protección del consumidor frente a posibles abusos no está a la altura de este gasto millonario.

Ahora no interesa

Durante los últimos años, la compra sobre plano tenía un atractivo indudable: el precio se iba pagando en plazos, sin necesidad de desembolsarlo todo de golpe, con la esperanza de que meses más tarde, una vez acabada la construcción, la vivienda se hubiera revalorizado sustancialmente. Muchos inversores se dedicaron a comprar sobre

plano y a vender antes de la entrega de llaves, obteniendo grandes beneficios en el intermedio.

Ahora, la coyuntura ha cambiado y los precios más que al alza tienden a la baja, lo que resta interés a la compra sobre plano desde el punto de vista de la inversión.

Además, al calor del *boom* inmobiliario, han surgido cientos de

empresas constructoras, no todas igual de serias y profesionales, que se están encontrando con dificultades para cumplir sus compromisos. Recuerde que la compra sobre plano es, al fin y al cabo, una promesa que puede no materializarse si los que han de realizarla se quedan sin dinero, actúan sin escrúpulos, se ven superados por la complejidad de la operación, etc.

Si, a pesar de todo, decide comprar sobre plano, es más importante que nunca seguir los consejos que le damos.

INVESTIGUE: QUIÉN CONSTRUYE Y CON QUÉ LICENCIA

Si descubre una promoción que le gusta, asegúrese de que se cumplen estos dos extremos y desista en caso contrario, pues el riesgo de problemas es muy alto:

- Que la promotora es la titular del solar. Para ello, solicite una nota simple al Registro de la Propiedad, personalmente o por Internet (www.registradores.org), proporcionando los datos que le facilite la promotora (le costará menos de 10 euros).
- Que la promotora cuenta con licencia de obras. Para ello, exija que le muestren una copia.

Tampoco está de más comprobar si el nombre de la promotora suena en los foros de clientes descontentos, como www.casasmalhechas.org o www.nuevosvecinos.com. Recuerde, de todos modos, que una promotora puede tener muchos problemas en una de sus promociones y no tenerlos en ninguna de las otras, y que a veces las culpas pueden no ser sólo suyas, especialmente si subcontrata parte del trabajo (la construcción a una empresa constructora, la venta de los pisos a una inmobiliaria...).

Sepa también que el hecho de que una promotora sea grande no la hace más fiable; hay pequeñas empresas que trabajan muy bien.

Para hacerse una idea más afinada, está bien visitar otras viviendas de la misma empresa ya terminadas.

ACOPIE INFORMACIÓN: LA PUBLICIDAD ES VINCULANTE

Es obligatorio que la promotora le dé al consumidor algunos datos:

– Su identificación completa: es muy importante conocerla, pues si hay problemas y la reclamación se dirige a un destinatario equivocado, la acción judicial puede verse frustrada.

– El plano de la vivienda: en principio, debe ser definitivo y recoger todos los detalles (por ejemplo, los radiadores). Sin embargo, no son raros los casos en los que la vivienda ya construida se aleja en algo (o en mucho) de lo previsto. Para evitar sorpresas desagradables, no encargue muebles hasta haberse cerciorado sobre el terreno de que la casa es fiel a lo planificado.

– Otros datos relativos a la vivienda: su emplazamiento exacto, el trazado de las redes de suministros (gas, agua, electricidad...), la superficie útil, la memoria de calidades (que debe detallar los materiales empleados), el precio y la forma de pago, la fecha de entrega (que debe indicarse “con toda claridad”) y la fase en la que se encuentra la construcción.

No acepte fotocopias de esta documentación. Exija que aparezcan en papel con membrete de la empresa.

Toda esta información, al igual que la publicidad que se entrega al cliente, tiene carácter contractual: el promotor debe ajustarse a ella y no sirve de nada añadir en letra pequeña, como hacen algunos, que es “meramente informativa”. Por eso es importante que guarde todos los documentos y no sólo el contrato de compraventa, que puede omitir o contradecir datos previamente apalabrados.

Si ha solicitado al promotor que haga mejoras sobre el plan original, es importante que el acuerdo se plasme por escrito, con mención expresa al precio que van a suponer las mejoras y al posible alargamiento del plazo de entrega.

HAGA NÚMEROS Y EXIJA AVAL SOBRE LOS ADELANTOS

El precio de la vivienda (y el IVA correspondiente, del 7%) debe estar claro desde el principio, al igual que la forma de pago. Si se van a pagar distintos plazos antes de la entrega, debe precisarse el importe de cada uno de ellos y su fecha de vencimiento.

Lo normal es que, durante la construcción, se adelante un 20 o 30% del precio total y que lo restante se pague al entregarse la vivienda y firmarse la escritura pública de compraventa. Además, con frecuencia se empieza por entregar una señal de unos miles de euros, que permite reservar la vivienda durante cierto tiempo; en ese plazo, es posible echarse atrás, por lo general perdiendo la señal entregada. También

La colaboración de los socios de la OCU

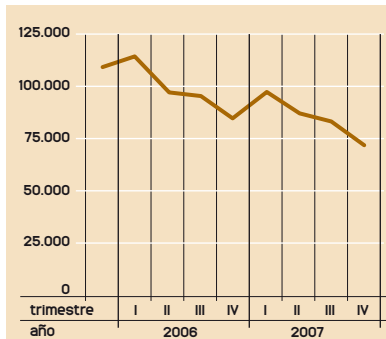
Para tener opiniones actuales de quienes han comprado sobre plano en los últimos tiempos, hemos pedido la colaboración de los socios de la OCU. Hemos recibido cerca de cien respuestas y una veintena de paquetes de documentos (publicidad, contratos, etc.) de operaciones de compraventa reales. ¿Primeras conclusiones? Un 30% sufrió retrasos en la entrega de la vivienda y un 40% se las vio y se las deseó para lograr que se subsanaran los desperfectos constructivos.



La hipoteca marca la vida: 150.851 euros de capital y 26 años de plazo, cifras medias del 2007

VENTA DE VIVIENDAS A la baja

■ NÚMERO DE VIVIENDAS NUEVAS VENDIDAS



es posible echarse atrás en cualquier momento antes de la firma del contrato, pero entonces la penalización, que también debe detallarse, puede ser muy superior: a menudo se establece que en caso de renuncia o impago, el vendedor puede retener la mitad o incluso el total del dinero adelantado. De ahí que sea tan importante hacer unos cálculos realistas acerca de lo que podemos pagar y lo que no (por ejemplo, si llegado el momento no se logra que el banco conceda la hipoteca y ya se ha adelantado una cantidad de dinero importante, lo más probable es que se pierda).

El promotor tiene dos obligaciones: – depositar las cantidades adelantadas en una cuenta bancaria separada y sujeta a ciertas restricciones; – proporcionar al comprador un seguro o aval bancario por las cantidades entregadas.

Contar con el aval es una garantía de que, en caso de que la obra no se consume, se podrá recuperar el dinero.

Si el vendedor no le entrega el aval bancario (algo relativamente frecuente, a juzgar por las experiencias remitidas por los socios), pídselo de modo fehaciente, por ejemplo mediante un burofax; si no logra que se lo den, denuncie el caso a la consejería de vivienda autonómica.

REVISE EL CONTRATO Y TRATE DE LIMPIARLO DE CLÁUSULAS ABUSIVAS

El contrato de compraventa establece las obligaciones del vendedor y las del comprador. Con mucha frecuencia no le dejarán verlo fuera de las oficinas de venta. Por eso es conveniente conocer de antemano cuáles son las cláusulas abusivas más frecuentes y pedir que se eliminen. De lo contrario, si algún día la promotora quiere hacerlas valer, usted tendrá que meterse en un proceso judicial para que sean declaradas abusivas y tenidas por no puestas.

Por desgracia, muchos de los contratos recientes que hemos estudiado están llenos de cláusulas abusivas, lo que nos hace pensar que la buena fe de algunos promotores brilla por su ausencia (también es cierto que, a falta de clientela, están más dispuestos que nunca a negociar las condiciones del contrato). Le aconsejamos que proponga al promotor el modelo de contrato de nuestra web o, al menos, que lo estudie para saber si le están ofreciendo uno justo.

Éstas son las cláusulas abusivas más comunes:

●●● Cargar al comprador gastos que corresponden al vendedor, como los de la escritura de declaración de obra nueva, los de constitución de la propiedad →

En los tribunales

» Uno de nuestros lectores pagó 640 euros para reservar un piso cuyo emplazamiento, superficie y precio le agradaban. Pero años más tarde, cuando por fin se inició la construcción y se le conminó a firmar el contrato de compraventa, todo lo acordado en el precontrato había cambiado (incluida la promotora): ya no le daban un último piso sino uno más abajo; la superficie se había recortado y el precio aumentado en 11.500 euros. Nuestro socio denunció el caso a la Dirección de Consumo por falta de información veraz y suficiente y logró que se impusiera al promotor una sanción de 6.000 euros y que las obras fueran temporalmente paralizadas. No obstante y a pesar de acudir a juicio, no recuperó su dinero por entender el tribunal, sorprendentemente, que lo firmado en el precontrato no obligaba a la promotora (Audiencia Provincial de Albacete, 29/12/2006).

» En un contrato de compraventa figuraba como objeto de la venta un piso más una plaza de aparcamiento; más tarde, en la escritura, se había convertido en un piso más "una décima plaza del sótano". Un cambio muy burdo que pretendía esconder la no obtención por parte del promotor de la licencia para construir el garaje prometido, que ni siquiera era factible sin permiso, por falta de ángulo de giro (Audiencia Provincial de Baleares, 6/11/2006).

» En un contrato de compraventa figuraba que la casa tenía 116 m², que se convirtieron en 96 en la realidad. El promotor alegaba en su defensa que la escritura consagraba la venta de la vivienda como "cuerpo cierto" (en su estado a la fecha de la firma). El tribunal juzgó que los 20 m² de menos daban derecho al comprador a abandonar la compra sin penalizaciones (Tribunal Supremo, 20/3/2002).

» Un comprador descubrió que los techos de su casa estaban a 2,18 m de altura en vez de a 2,50, como estaba previsto. El vendedor pretendía que al tomar posesión de la vivienda había dado su conformidad al resultado. El tribunal no opinó lo mismo y consideró que el disfrute de la vivienda quedaba muy disminuido y que el comprador no pudo apreciar bien la magnitud del defecto hasta ver la casa con más calma e intentar amueblarla, e impuso a la otra parte el pago de una indemnización (Tribunal Supremo, 17/10/2005).



→ horizontal y los de constituir o cancelar la hipoteca del constructor, así como la plusvalía municipal (o Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana). El IBI lo paga quien fuera titular del inmueble a 1 de enero.

●●● Obligar al comprador a subrogarse en la hipoteca del promotor o establecer

penalizaciones si no lo hace.

●●● Cargar al comprador los gastos de las acometidas del agua, la electricidad, el gas, el alcantarillado..., a pesar de que la obligación del vendedor es entregar la casa en condiciones de habitabilidad. No acepte tampoco correr con otros gastos que a todas luces son cosa del promotor, como el de retirar los andamios.

●●● Imponer las costas de un eventual juicio al comprador.

●●● Imponer la figura del arquitecto director de obra para zanjar diferencias relativas a acabados o materiales.

●●● Imponer servicios accesorios no solicitados como la intervención de una determinada agencia en caso de querer alquilar la vivienda.

●●● Imponer penalizaciones desequilibradas: por ejemplo, en caso de incumplimiento, el comprador no recupera la señal adelantada (es decir, pierde dinero), pero si el que incumple es

el vendedor, se limita a devolver la señal recibida (es decir, se queda como antes).

●●● Imponer el notario, a pesar de que debería ser elección del comprador

●●● Obligar a renunciar a futuras reclamaciones o recortar drásticamente

el plazo para efectuarlas.

Compruebe, además:

– Que el contrato recoge las mismas condiciones que

le habían ido exponiendo previamente, incluidas las publicitarias.

– Que la fecha de entrega se indica claramente. Además, exija que se incluya una penalización por cada día, semana o mes de retraso en la entrega.

ANTES DE ESCRITURAR, VISITE LA VIVIENDA Y EXIJA LA LICENCIA

Tras la firma del contrato de compraventa toca esperar a que se terminen las obras, lo que puede durar bastantes meses. Sin embargo, no es raro que la espera se salde con un llamamiento a toda prisa por parte del vendedor, para firmar la escritura de compraventa ante notario. Esta urgencia suele deberse a que el vendedor quiere cobrar lo antes posible y a su certeza de que, una vez firmada la escritura y cobrado el precio, le será más fácil desentenderse de las reclamaciones. Así pues, es importante que no firme la escritura hasta haber hecho lo siguiente:

La única obligación del comprador es pagar el precio. La del vendedor, entregar en plazo y bien



• Información de interés

www.ocu.org > Modelos y Contratos > Vivienda > Contrato de compraventa de vivienda sobre plano

Guías prácticas Comprar y vender casa

PRECIO: 13,95 euros.

Pedidos (indicando nº de socio)

Por teléfono: 902 300 188

Por fax: 913 009 002

Por correo electrónico: guias@ocu.org

Toca reclamar si...

Los problemas más frecuentes para el comprador son los retrasos injustificados y la existencia de defectos: puertas que no cierran, llaves que no abren, garajes enanos...

Hay retrasos

» La vivienda no puede darse por acabada hasta que cuenta con la licencia municipal de primera ocupación.

Es muy frecuente que se produzcan retrasos, incluso sobre el plazo de gracia de dos o tres meses que los contratos suelen recoger. A partir de ahí ya puede hablarse de retraso significativo y del derecho del comprador a recibir una indemnización.

Si se encuentra en este caso, envíe un burofax al vendedor exigiendo la entrega de la vivienda o una justificación del retraso.

Si pactó en el contrato, como es reco-

mendable, una indemnización para estos casos, exíjala.

Si no atienden sus peticiones, tendrá que acudir a los tribunales y pedir una indemnización concreta por los perjuicios sufridos: pago de alquileres, gastos de las mudanzas o traslados a los que quizás se ha visto obligado, incluso daños morales.

Para justificar los retrasos sólo valen las causas de fuerza mayor (ni las lluvias, ni las huelgas, ni siquiera los retrasos administrativos en la concesión de licencias).

Hay defectos

» Una vez que usted entre en posesión de su vivienda y pueda estudiarla a fondo, es muy posible que descubra numerosos defectos constructivos. Un cierto número de pequeños defectos es casi inevitable, pero a veces se sobrepasa el límite de lo tolerable.

Los constructores suelen fijar unos plazos muy breves para comunicar los defectos e incluso hay algunos que pretenden, contraviniendo la ley, que la recepción de la vivienda equivale a estar totalmente conforme con el resultado.

No obstante, la Ley de Ordenación de la Edificación está por encima de estas pretensiones y concede unos plazos de garantía de distinta duración dependiendo del tipo de defecto: un año, para defectos de acabado; tres, para los que mermen la habitabilidad del inmueble; diez, para los

defectos estructurales.

Dentro de dichos plazos y a partir del momento en que se revele el defecto, empieza a correr el plazo de reclamación, de dos años.

Le aconsejamos que haga una lista detallada de los problemas encontrados en su vivienda y en las zonas comunes (garajes, jardines...), así como en el funcionamiento de las instalaciones (calefacción, luces, videoporteros...). Envíesela al vendedor por medio de un burofax, exigiendo una reparación rápida. Si no obtiene respuesta o la respuesta no es la adecuada, repita su petición un mes más tarde, amenazando con acudir a los tribunales. Todo esto es necesario si efectivamente se ve obligado a pleitear.

Si se dan problemas que afectan a todos los vecinos, es interesante actuar conjuntamente.

– Inspeccione cuidadosamente el inmueble y compruebe que el resultado se ajusta a lo previsto, incluidas las mejoras solicitadas.

– Exija que le muestren la licencia de primera ocupación que tiene que haber concedido el ayuntamiento.

– Ejercer su derecho a disponer, durante las 72 horas previas a la firma, de un borrador de la escritura, para revisarlo y pedir aclaraciones al notario.

Aunque no siempre ocurre así, éste debe llamar la atención al comprador sobre aquellos aspectos de la escritura

que no concuerdan con el contrato de compraventa. La cuestión tiene su importancia pues a veces el vendedor pretende, más o menos veladamente, que las disposiciones de la escritura anulen lo pactado en el contrato: así, cuando se dice que la vivienda se vende como "cuerpo cierto", es decir, en su estado real en el momento de la firma, puede intentarse consagrar algún cambio a peor, como una mengua de la superficie pactada en el contrato (por cierto, si no se especifica nada se entiende que se trata de superficie "útil").

nuestros consejos

●●● En el momento presente, no le recomendamos la compra de vivienda sobre plano. Para empezar, ha perdido interés, pues no se esperan grandes revalorizaciones de los precios y se están produciendo caídas. Además, los riesgos de que la vivienda no llegue a materializarse o lo haga de un modo muy accidentado han aumentado: la demanda se ha retraído y muchas promotoras tienen problemas de financiación, se producen quiebras...

●●● Si quiere una vivienda nueva, dé preferencia a una de las muchas que ya están acabadas y en venta. El deseo de vender está favoreciendo una mayor receptividad de las promotoras a realizar mejoras, rebajas, etc.

●●● Sepa que la antigüedad es un factor que no tiene un peso determinante en los precios, a diferencia de otros como la localización (los precios de dos viviendas de similares características, una nueva y otra de segunda mano, no tienen por qué diferenciarse mucho).

●●● Si encuentra alguna vivienda sobre plano que juzga una buena oportunidad, extreme las precauciones en las distintas fases de la compra y no acepte presiones para saltar de una a otra sin tomar las cautelas necesarias.

●●● Si a pesar de todo, encuentra problemas y sus reclamaciones al vendedor resultan infructuosas, denuncie el caso ante la consejería de vivienda autonómica. Esto puede acarrearle una sanción al promotor.

●●● Eso sí, para resarcirse de los perjuicios causados, no le quedará más remedio que presentar una demanda judicial por la vía civil o, en caso claro de estafa, penal (el sector le da la espalda por sistema al arbitraje de consumo).

●●● Recuerde que no le conviene zanjar sus diferencias con la promotora dejando de pagar, pues se arriesga a una gravosa penalización por incumplir su parte del contrato. Sólo si el promotor incumple notoriamente su parte, es aconsejable denunciarle y no darle el dinero previsto, sino consignarlo judicialmente, no perdiendo así ningún derecho. **DyD**