



En Los Berrocales, nuevo barrio al sureste de Madrid donde se construirán 22.000 casas, se vende sobre plano.

LA COMPRA SOBRE PLANO RECUPERA BRÍO

La adquisición de una vivienda sin construir da al cliente tiempo para ahorrar y afrontar el pago, pero suele acarrear más riesgo

SANDRA LÓPEZ LETÓN

Abusos, excesos e incumplimientos en la venta de viviendas sobre plano, cuando aún no se ha colocado la primera piedra, estuvieron en la orden del día durante la época del auge inmobiliario español, esa década entre 1997 y 2007 en la que las casas se despachaban y todo lo demás era lo de menos. "Hemos visto el cobro de comisiones desorbitadas en la venta de terrenos, la contratación de arquitectos y constructoras vinculados a alguna gestora a precio fuera de mercado, o la captación de socios a los que se les hizo creer que la cooperativa disponía de suelo para construir sus viviendas y no era así", relata Marta Serra, directora de El Defensor de tu Vivienda.

Otros compradores han padecido retrasos en la terminación de la obra, la pérdida del dinero adelantado, o la compra de pisos que no tenían mucho que ver con los planos iniciales. El bufete tiene localizadas más de 500 promociones y cooperativas en España que están en aprietos. "Esto supone que miles de familias que

han comprado sobre plano no tienen ni sus casas ni tampoco han recuperado las aportaciones que realizaron para el pago de las mismas", prosigue Serra.

Ahora que las aguas vuelven a su cauce, esta forma de compra-venta virtual regresa a las principales ciudades españolas, sobre todo a Madrid y Barcelona y a algunas localidades costeras, donde apenas queda ya excedente y hay suelo apto para la edificación.

"En los últimos cuatro meses hemos incrementado en un 300% el volumen de interesados en la compra sobre plano de nuestras viviendas", explica Juan Velayos, consejero delegado de Neinor Homes, que cuenta con 35 promociones en venta, que suponen alrededor de 2.300 viviendas. Lo mismo sucede en otra de las compañías más activas. "Hemos detectado un incremento sustancial de las ventas sobre plano, tanto en Madrid, donde tenemos el 90% de un residencial vendido cuando todavía estamos en construcción y nos queda un año para la entrega, como en Barcelona, donde llevamos vendido el 60% de una promoción lanzada a finales de

2015", indica Cristina Ontoso, directora de marketing y comercial de Via Cácer.

Los abusos del pasado no parecen haber marcado del todo la confianza del comprador de vivienda, aunque se nota una mayor cautela. "Son más cautos y más exigentes, buscan asesoramiento inmobiliario y hacen valer sus derechos", dice Diego Galiano, presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

REGENERACIÓN

Por su parte, la nueva generación de promotores no quiere rememorar malas prácticas y dice haber tomado conciencia para no cometer los errores de la vieja escuela. "El sector ha cambiado mucho en todos los sentidos. La industria se está profesionalizando, los nuevos actores hemos venido para quedarnos, y no estamos aquí para un nuevo pelotazo", asegura Velayos. Ahora bien, la venta sobre plano es aún incipiente, "por lo que habrá que estar muy vigilantes cuando se generalice y el mercado tome

un mayor impulso", advierte Galiano. De momento, la normativa no parece estar del lado del consumidor, que desde enero de 2016 está más desprotegido. "La nueva legislación limita los derechos que hasta ahora tenían los compradores: solo es obligatorio garantizar la devolución del dinero adelantado una vez que la construcción cuenta con licencia de edificación y, en la mayoría de los casos que nos llegan, las promotoras y cooperativas recaudaron el dinero de los compradores antes de obtenerla", argumenta la directora de El Defensor de tu Vivienda.

La compra de una vivienda que no existe tiene sus ventajas. Lo es el disponer de más tiempo para ahorrar y afrontar el pago. Pero conlleva cuantiosos riesgos cuando el comprador firma sin más. Para evitar disgustos conviene tener atados algunos cabos. El primero es disponer de la mayor información posible sobre la promotora y exigirle que acredite ser la dueña del solar y disponer de licencia de obras y demás permisos. Solo así el comprador puede saber si el plazo de entrega de las viviendas es realista.

¿Es realista el precio? En una cooperativa el precio no está ceitrado, así que para tener cierta idea hay que calcular cuánto ha costado el solar, qué arquitecto va a hacer el proyecto y cuánto va a cobrar, y cuánto ganan la constructora y la gestora.

Importante es también reclamar los planos para "conocer al detalle los equipamientos, la superficie exacta de las habitaciones, la disposición y orienta-

LA EMPRESA DEBE ACREDITAR SER LA DUEÑA DEL SOLAR Y TENER LICENCIA DE OBRAS

EL CLIENTE PUEDE EXIGIR UNA PENALIZACIÓN SI NO SE CUMPLEN LOS PLAZOS

ción de las ventanas y así poder elegir", aconsejan en el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. Conviene recabar los folletos y documentación publicitaria de la urbanización, ya que todo ello se integra en el contrato.

Con los retrasos en la entrega de los pisos hay que tener cuidado. "Exige que el contrato incluya una penalización para el promotor en el caso de que no se cumpla el plazo de entrega de la vivienda e, incluso, la posibilidad de que la empresa deba pagar el alquiler de una vivienda a los compradores si el retraso se prolonga en el tiempo", anima Diego Galiano. Y un punto esencial. Que exista un seguro o un aval que garantice la devolución de las cantidades que el comprador entrega a cuenta del precio de la vivienda si finalmente no se construye.

La última cautela es la de revisar con detalle la vivienda antes de firmar las escrituras. "Es fundamental comprobar que todo se ajusta a la memoria de calidades inicial y que la vivienda cumple todos los requisitos legales, como la altura de las habitaciones. Es recomendable realizar esta inspección acompañado de un arquitecto o arquitecto técnico para poder reclamar antes de firmar", señala Galiano.

En la práctica no todas las compañías están dispuestas a colaborar ni a entregar toda esta documentación. "En estos casos solo cabe no aceptar el contrato y buscar otra promoción en competencia que actúe de manera más transparente o, si se decide a aceptarlo, buscar un experto que asesore sobre el posible carácter abusivo de ciertas cláusulas o la posibilidad de requerir la información exigida por la normativa de consumo", asesoran en el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. En última instancia, se puede acudir a la vía extrajudicial para la resolución de conflictos o a los tribunales de justicia.

EL CUERPO DE BOMBEROS DE QUITO, INVITA A PRESENTAR OFERTAS PARA EL PROCESO DE CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.

"ADQUISICIÓN DE TRAJES DE PROTECCIÓN PARA INCENDIOS FORESTALES".

Mayor información consultar en: www.bomberosquito.gob.ec