


¿Cooperativa o promotora? Lo que hay que saber antes de comprar una vivienda sobre plano



Ampliar 

Las promotoras dan precios cerrados y el de las cooperativas puede variar

El Defensor de tu Vivienda informa de las principales diferencias que existen al comprar un piso no construido a un promotor o convertirse en un cooperativista.

E.B.

MARTES 12 DE DICIEMBRE DE 2017, 08:00H

Cuando nos planteamos comprar una vivienda sobre plano, nos puede surgir la duda de si decantarnos por acudir a una promotora o a una cooperativa. Por eso, desde El Defensor de tu Vivienda –un despacho de abogados especializado en legislación inmobiliaria– dan algunas claves sobre las diferencias que existen entre la compra de una vivienda sobre plano en función de estas dos vías para ayudar a decidirse a quienes estén interesados en comprar una casa antes de que esté construida:

El mencionado bufete explica que “en el caso de las Cooperativas hay que tener en cuenta que para poder acceder a la compraventa de una vivienda hay que darse previamente de alta como socio de la misma y realizar una aportación al capital social (dado que estamos ante un conjunto de personas que se unen poniendo en común su dinero para la construcción de sus viviendas y para ello crean una sociedad)”. Mientras que en el caso de las promotoras no es necesario darse de alta como socio.

Otra diferencia importante que hay que valorar antes de tomar la decisión es que “los socios de las cooperativas son auto-promotores dado que construyen las viviendas para ellos mismos; y en el caso de las promotoras son ellas las que construyen las viviendas que posteriormente venderán a quienes estén interesados”.

Otra cuestión que hay que sopesar es que “el socio de una cooperativa se adhiere a la misma desde el momento inicial del proyecto, antes incluso de la compra del suelo donde se construirán las viviendas”. Mientras que si hablamos de una promoción residencial normalmente ésta se publicita cuando ya se ha comprado el suelo.

Además, El Defensor de tu Vivienda recalca que “en una cooperativa los socios hacen aportaciones periódicas y pagan como precio final de la vivienda el coste real de la construcción, importe más ajustado dado que únicamente habría que incluir los gastos de la gestora”, lo que varía en el caso de decantarse por una promotora, puesto que habría que tener en cuenta que dentro del precio final el margen de beneficios que la misma cobraría.

“La ventaja de optar por una promotora es que, aunque el precio pueda ser más alto, está cerrado. En cambio, en el caso de las cooperativas pueden surgir costes imprevistos de los que en principio se harían cargo los socios y que influirían en el precio final”, aclaran estos abogados especializados.

En el otro lado de la balanza puede colocarse el poder de decidir cómo son las viviendas, ya que “como el socio de una cooperativa forma parte de la misma, tiene derecho a participar en las decisiones que se tomen en la misma. Esto no ocurre en las promotoras”.

Por último, y si bien legalmente no existen diferencias a la hora de reclamar entre una y otra opción en el caso de que la vivienda no se termine o no se entregue en plazo, El Defensor de tu Vivienda – bufete que se ha especializado en reclamaciones por ventas fallidas sobre plano – dice que no hay que olvidar que “dada la redacción de la legislación actual habrá que tener en cuenta que únicamente quedarán garantizadas las cantidades que se hayan abonado una vez que se cuenta con la licencia de edificación”.