



RIESGOS A LA HORA DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA EN RÉGIMEN DE COOPERATIVA DE VIVIENDAS

Atenderemos a las siguientes formas de adquirir una vivienda, suponiendo que en todos los casos el comprador está convenientemente asesorado por un profesional del sector y se le ofrece la documentación informativa que exige la legislación.

1. Vivienda nueva terminada
2. Vivienda terminada de segunda mano
3. Vivienda sobre plano a promotor inmobiliario
4. Vivienda sobre plano en régimen de cooperativa

Analizaremos los riesgos a continuación



1. Vivienda terminada

Sin duda la forma más segura de adquirir una vivienda es comprarla terminada y salir con las llaves de la notaría directo a disfrutarla. Si además la **vivienda es nueva** aún la posibilidad de estrenarla con la ventaja de disfrutar de las garantías que la legislación recoge frente a determinados daños materiales (garantía anual, trianual y decenal)

2. Vivienda terminada de segunda mano

Sin embargo, la compra de una vivienda terminada de segunda mano tiene el riesgo de que existan defectos no manifiestos o vicios ocultos, sin la posibilidad de garantía salvo que sean graves y durante un plazo corto (6 meses). Dependiendo de la antigüedad y estado de conservación también podemos encontrar problemas en los elementos comunes del edificio. Ayuda mucho averiguar el motivo por el que los propietarios actuales venden el piso.

Por tanto en el caso de decidirnos por una vivienda terminada, el riesgo no está en la operación de compra, sino en la calidad del producto adquirido. La información mínima que el vendedor está obligado a darnos no nos protege frente a la existencia de vicios ocultos.



Vivienda sobre plano. Garantía de las cantidades entregadas a cuenta

Cualquier adquisición sobre plano nos obliga a adelantar sumas de dinero para el pago de la vivienda. Por ley, estas cantidades entregadas tendrán que estar garantizadas por el promotor o por la sociedad cooperativa mediante un seguro de caución o por un aval solidario emitido por entidad financiera. Esta garantía debe estar en vigor desde la obtención de la licencia de obra. Es posible que antes de la licencia se hayan adelantado cantidades que por tanto no estarán aseguradas hasta la suscripción del seguro o el aval.

Por tanto, para la adquisición de una vivienda sobre planos hay que asegurarse de la existencia y correcta suscripción de esta garantía, lo que no quita que el comprador habrá fracasado en su objetivo primigenio de adquirir una vivienda en un plazo determinado si la promoción no llega a buen puerto.

Veamos a continuación los riesgos de comprar una vivienda sobre planos a un promotor inmobiliario o de incorporarse a una cooperativa de viviendas, en el caso, cada vez más infrecuente, de que no exista o sea defectuosa la garantía de las cantidades entregadas a cuenta:



3. Vivienda sobre plano a promotor inmobiliario

Cuando compramos una vivienda sobre plano, lo que tenemos es un contrato cuyo valor dependerá de lo bueno o malo que sea tal contrato y, sobre todo, de la solvencia del promotor. En este contrato vienen definidas tanto las calidades y características de la vivienda, como el plazo y el precio que serán cerrados.

En caso de que el promotor quiebre y no se entregue la promoción en las condiciones pactadas, debemos hacer valer ese contrato para poder recuperar las cantidades aportadas, posiblemente en instancias judiciales y compitiendo con el resto de acreedores que tenga el promotor (entidades financieras, constructora, técnicos, etc.).

Por tanto, debemos preocuparnos por el buen nombre comercial y la trayectoria de la empresa promotora, además de investigar su solvencia financiera, que esté al corriente de sus deudas con la Seguridad Social y Hacienda, y que no esté en algún registro de morosos como el RAI (Registro de Aceptaciones Impagadas).

4. Vivienda sobre plano en régimen de cooperativa

En este caso, no compramos una vivienda, sino que promovemos nosotros mismos junto con el resto de los miembros de la cooperativa. Las condiciones y características de la vivienda vendrán recogidas en un contrato de preadjudicación que firmaremos con la sociedad cooperativa, pero más importante es conocer los Estatutos y los acuerdos de Asamblea y Consejo Rector, pues nos vinculan tanto como el contrato. Entre los riesgos que existen en éste sistema de adquisición de viviendas nos encontramos con los siguientes:

- **El precio no es cerrado.** El precio de las viviendas es el resultado de un presupuesto estimado por la Cooperativa. Un error en esta estimación o la aparición de imponderables durante la obra pueden hacer que varíe el precio final de la vivienda. Los mismos cooperativistas pueden aumentar deliberadamente el precio si deciden en Asamblea modificar el proyecto o mejorar sus calidades. Por otro lado, también es posible que el precio disminuya respecto lo estimado inicialmente.
- **Promociones no vendidas en su totalidad.** Puede ocurrir que los cooperativistas decidan comenzar una promoción sin que esté preadjudicada al 100%, es decir que hay más inmuebles que cooperativistas interesados. Se comienzan las obras con la esperanza de que se preadjudiquen antes de la terminación del edificio. Si al final esto no ocurre, los cooperativistas tendrán que hacerse cargo del coste de los inmuebles no vendidos, generalmente asumiendo la cuota del préstamo promotor hasta que por fin se vendan. Dependiendo del montante total que supongan estos inmuebles, podemos ir desde una anécdota a una catástrofe para los cooperativistas.

Ciertamente, vender viviendas en régimen de cooperativa sobre planos es más difícil que hacerlo una vez que se ha comenzado la obra, y aún es más fácil cuanto más cerca de la finalización del edificio se esté.

- **Bajas de miembros de la Cooperativa.** Aunque una promoción comience con todos sus inmuebles adjudicados, a mitad de camino puede ocurrir que se den de baja algunos de los cooperativistas. Es una variante de la situación anterior. La única ventaja es que la legislación permite unos plazos cómodos para la devolución del dinero aportado (3 años si la baja es justificada y 5 años si no lo es), pues la Ley protege a la Cooperativa.



- **Plazos de entrega.** Las causas de los retrasos en la entrega de las viviendas son las mismas que en el caso de una promoción nueva, por lo que aquí no hay diferencia, salvo la de tener información de primera mano de lo que está pasando. Desaconsejamos constituir cooperativas en suelos que no sean urbanos consolidados, por el grado de incertidumbre temporal que supone la gestión de suelos con otra calificación urbanística.



Control de riesgos en cooperativas de viviendas

Como una sociedad cooperativa se crea *ex profeso* para cada promoción, no es posible como en el caso de las promotoras investigar la trayectoria y solvencia de la misma, pero si es posible comprobar la seriedad y profesionalidad de la empresa gestora de la cooperativa que la va a asesorar, ya que en su gestión está implícita gran parte del éxito de la promoción.

Respecto a la promoción no vendida en su totalidad, la solución es fácil, no apuntarse a una cooperativa que no esté vendida al 100% o casi, o analizar el escenario de no venta de esos inmuebles y las distintas salidas como puede ser el alquiler de los mismos. En cuanto a las bajas voluntarias una vez comenzada la cooperativa, la barrera de entrada que supone pedir una aportación importante (para la compra del suelo), también se convierte en una barrera de salida por ser una forma de medir el compromiso de los cooperativistas con el proyecto. Es una buena práctica mantener los canales de comercialización abiertos para tener una lista de suplentes a los que llamar en el caso de que se produzca una baja.

La transparencia que lleva implícita el sistema de promoción en régimen de cooperativa, proporciona capacidad de reacción para tomar medidas ante cualquiera de las vicisitudes que hemos explicado. También es importante señalar que el objetivo empresarial de una cooperativa de viviendas es claro y único, construir el edificio, mientras que en el caso de una promotora puede haber intereses cruzados o problemas ajenos a la promoción.



CONCLUSIÓN

Lo ideal es tener suerte y encontrar exactamente lo que queremos en una promoción recién terminada. Si no es así y si decidimos comprar sobre plano, primero hay que asegurarse de que nos garantizan las cantidades entregadas a cuenta y segundo contrastar la solvencia, profesionalidad y buen nombre comercial del promotor o de la empresa gestora de la cooperativa. Si se cumplen estas condiciones el riesgo está muy acotado y la decisión dependerá más de si el producto nos gusta que del sistema utilizado. Si nos decidimos por la cooperativa de vivienda, tened en cuenta los consejos de este artículo para minimizar los riesgos. Otro factor muy importante es que en la cooperativa somos propietarios del suelo y de lo que se vaya construyendo en él, mientras que en el caso del promotor lo que tenemos es solamente un contrato.