



## Immobiliari L'escassetat d'habitatge torna a impulsar la compra sobre plànols **P. 16**



3 Noviembre, 2019

# Comprar sense risc

L'escassetat d'habitatge nou reviu la venda sobre plànol, però cal exigir més garanties que abans de la crisi



MANÉ ESPINOSA

Promoció exposada a l'últim Barcelona Meeting Point

## Pilar Blázquez

Comprar un habitatge sobre plànol va ser un dels exercicis de més risc a què s'enfrontaven els qui desitjaven accedir a un habitatge a bon preu abans de la crisi. Promotors que desapareixien amb els diners, empreses que feien fallida i deixaven les cases a mitges... omplien pàgines dels diaris i minuts als informatius.

Les males pràctiques van provocar que aquesta modalitat de comercialització quedés pràcticament en desús. Fins ara. "Pràcticament el 100% dels habitatges de nova construcció es comercialitzen sobre plànol", expliquen des de l'Associació de Constructors i Promotors d'Habitatge (ACPE). El 95% de les que es van posar a la venda al recent Saló Immobiliari (SIMA) de Madrid s'englobaven aquesta modalitat. "El 2018, del mig milió d'habitatges que es van vendre, al voltant d'un 11% eren d'obra nova, venuts gairebé en la seva totalitat sobre plànol. Encara està molt lluny del 40% que suposava aquest model de venda el 2007", explica Óscar Ochoa, director de promocions de la immobiliària Gilmar.

Comprar sobre plànol ja no és tampoc sinònim de ganga. "Abans de la crisi hi havia vendes sobre plànol per part de promotors o intermediaris que no tenien la propietat del sòl. La gent s'arriscava perquè si tot sortia bé podrien comprar un habitatge entre un 10% i un 15% més barat. Ara aquests descomptes no existeixen, amb la qual cosa qui compra sobre plànol ho fa perquè vol un habitatge nou i exi-

geix realitats tangibles", assegura Oscar Ochoa.

"El que sí que pot beneficiar és que es compra l'habitatge a preu d'avui. Si s'espera que els preus pugin al voltant d'un 5% durant els pròxims anys, quan rebí l'habitatge s'haurà estalviat aquest increment", explica Javier Prieto, director general de Quabit, la immobiliària que acaba de llançar Style Cooperativas per vendre sota aquesta modalitat habitatges de luxe.

Els professionals adverteixen que els clients han de ser prudents que els clients sobre plànol. Lorenzo Viñas, gerent del Col·legi d'Administradors de Finques de Barcelona-Lleida, recorda que la transac-

## CONDICIONS ECONÒMIQUES ●●

## Aval o assegurança de caució, obligatoris

Al contracte és obligatori el preu final amb l'IVA desglossat, així com que s'hi reflecteixin les quantitats entregades a compte. El venedor està obligat a tenir un compte exclusiu per a cada promoció, en què s'ingressen les quantitats en el procés de construcció. "No s'ha de comprar mai si el venedor no assegura aquestes quantitats", adverteixen des del Col·legi General del Notariat. Es fa a través d'un aval i "també és vàlida una assegurança de caució, que garanteix la devolució en cas de no entregar-se l'habitatge", explica Lorenzo Viñas, del Col·legi d'API.

ció no és una promesa, ni un compromís, és "una compra d'una cosa futura"; per això, cal ser tan exigent o més que si es compra un habitatge de segona mà. Cal verificar-ho tot. Començant pel venedor. Al Registre Mercantil es pot accedir a la informació dels propietaris d'una empresa, de la seva situació financera, si està sanejada o no, etc. També cal verificar que l'empresa venedora té en la seva propietat els terrenys i la llicència d'obres. "Vigileu amb això. Sense llicència d'obres no poden vendre res", insisteix Viñas.

El document que es firma és un contracte de compravenda real i ha de reflectir amb exactitud la ubicació de l'habitatge, i també ha d'incloure un plànol. "El client també ha d'exigir una memòria de qualitats exacta. Amb mesures, models, marques... Això és molt important per poder-ho acurar i, si cal, reclamar-ne l'incompliment quan es rep l'habitatge", adverteix Viñas.

Pel que fa als terminis de lliurament, "és una cosa que ha de tenir controlada el venedor; el contracte ha de reflectir què passa si se'n retarda el lliurament; normalment s'estableixen compensacions econòmiques", assegura Lorenzo Viñas. "És recomanable que el client vagi acompanyat d'un assessor per acurar-ho tot abans de firmar", puntualitza. Després del lliurament hi ha un termini d'un any per reclamar els defectes d'acabat o l'incompliment en les qualitats. En aquest últim punt cal anar molt amb compte, ja que les promotores solen endarrerir la contestació a les protestes dels clients. ●

Un 11% del mig milió d'habitatges que es van vendre el 2018 van ser d'obra nova

Gairebé el 100% dels habitatges que són de nova construcció es venen sobre plànol