

Evolución del seguro de afianzamiento de cantidades anticipadas para adaptarse al dinamismo del sector inmobiliario y de la venta de viviendas



Los últimos años han estado marcados por un periodo de una gran intensidad normativa y cambios regulatorios en todos los sectores y fundamentalmente en el asegurador y financiero, que inciden de forma significativa en el funcionamiento de las organizaciones empresariales, que deben adaptarse a este entorno cambiante.

En enero de 2016, con la entrada en vigor de la nueva redacción de la Disposición Adicional Primera de la Ley 38/1999, cambió el marco normativo que regula la percepción de las cantidades entregadas a cuenta del precio por compradores de vivienda durante el periodo de construcción.

OBLIGACIONES DE LOS PROMOTORES

Los promotores de la construcción de toda clase de viviendas, incluidas las que se desarrollen en régimen de comunidad de propietarios o cooperativa, deberán cumplir con dos obligaciones a partir de la fecha de obtención de la licencia de obras:

Garantizar la devolución de las cantidades entregadas más los intereses legales mediante un contrato de seguro suscrito con una entidad aseguradora debidamente autorizada para operar en España, o mediante aval solidario emitido por entidades de crédito, para el caso de que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin en el plazo convenido.

Este contrato de seguro obligatorio que en SSR Iberia hemos bautizado como AFCA®, se ha de enfocar desde un punto de vista positivo, como un gasto que ayuda a potenciar la comercialización del proyecto de viviendas.

Pensamos que todos los proyectos de construcción de viviendas que disponen de seguro de afianzamiento dan a los compradores de las viviendas una imagen de seriedad y de confianza en el proyecto y en el promotor o gestor en el caso de las cooperativas.

Percibir las cantidades anticipadas aportadas por los adquirentes a través de una cuenta especial abierta en una entidad de crédito con separación de cualquier otra clase de fondos pertenecientes al promotor.

SUJETO OBLIGADO, SUJETO PROTEGIDO Y SUJETO GARANTE

El sujeto obligado por la norma es el promotor de la construcción, entendiéndose como tal a cualquier persona física o jurídica, pública o privada que decide, impulsa, programa y financia, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para su posterior entrega a terceros. El gestor de la comunidad o de la cooperativa tiene la consideración de promotor y, por tanto, está obligado a garantizar cuantas entregas a cuenta reciba.

El sujeto protegido es el adquirente de la vivienda y lo será independientemente de la finalidad de la compra.

El sujeto garante es la entidad aseguradora, que tendrá que estar debidamente autorizada para operar en España por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, o la entidad de crédito, en el caso de avales bancarios, que tendrá que estar autorizada por el Banco de España.

CONTRATO DE SEGURO

Se suscribirá una póliza de seguro individual por cada comprador en la que se identificará el inmueble que se ha comprado. Su duración no podrá ser inferior al plazo previsto de entrega que se fijará en función de la fecha de obtención de la licencia de obras añadiendo un plazo de referencia que habitualmente se establece en días o en meses.

El tomador del seguro es el promotor, que es a quien le corresponde el pago de la prima, y el asegurado el comprador o adquirente.

La suma asegurada incluirá el total de las cantidades anticipadas en el contrato privado de compraventa, más los impuestos aplicables (IVA) y el interés legal del dinero.

RESCISIÓN DEL CONTRATO Y DEVOLUCIÓN DE LAS CANTIDADES

En el caso en el que el comprador rescindiese el contrato por incumplimiento de la obligación del promotor de iniciar la construcción o de entregar la vivienda en la fecha acordada, se establece un plazo legal para la devolución de las cantidades aportadas de treinta días naturales a contar desde la fecha en la que, fehacientemente, hubiese sido requerido el promotor.

CONTRIBUCIÓN DE SSR IBERIA A LA TRANSPARENCIA Y DINAMISMO QUE EXIGE EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

Por nuestra parte, como agencia de suscripción especializada en seguros para la construcción y promoción inmobiliaria, contribuimos a generar altos niveles de confianza y seriedad en los proyectos que abordamos ya que para valorar el riesgo, a la hora de ofrecer la cobertura de afianzamiento mediante la emisión de la correspondiente póliza, ponemos en marcha un protocolo. Este va desde la comprobación de que el promotor tenga capacidad técnica y financiera para llevar el proyecto adelante, siendo el mismo planteamiento para el constructor, que el proyecto disponga ya de suelo urbanizable de su propiedad por haberse abonado su compra en su totalidad, que exista el proyecto de construcción, que se haya obtenido ya la licencia urbanística, y que se cuente con la financiación adecuada y suficiente para el proyecto.

Pensamos que todos los proyectos de construcción de viviendas que disponen de seguro de afianzamiento dan a los compradores de las viviendas una imagen de seriedad y de confianza en el proyecto y en el promotor o gestor en el caso de las cooperativas

Con ello el gasto que supone el seguro de afianzamiento, que siempre tiene connotaciones negativas, se ha convertido en una inversión que dinamiza las ventas y potencia el proyecto.

Ofrecemos además otras soluciones para las distintas fases en las que se desarrolla el proceso de promoción inmobiliaria. Estamos hablando de las garantías para la etapa anterior a la obtención de la licencia de construcción mediante nuestro exclusivo producto SEVCA® (Seguro Voluntario para Cantidades Anticipadas antes de Licencia), las Cauciones para toda la tramitación de permisos ante la Administración (urbanización, simultaneidad, gestión de residuos, etc.) y otros que han permitido a SSR Iberia situarse en la posición de liderazgo en este segmento de negocio. [(O)]