10, 11, 14, 16

Inmobiliario

ABC

SEVILLA, Nº 215
VIERNES
19 DE SEPTIEMBRE
DE 2003

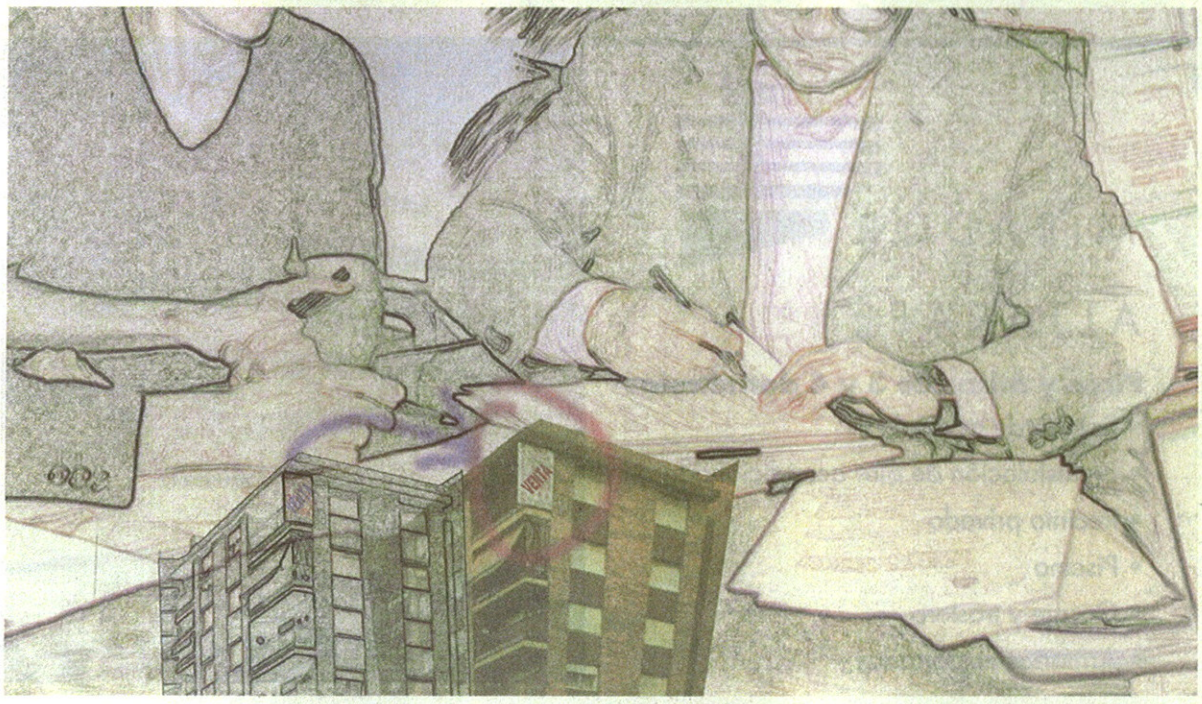
14 **Fiscalidad** **Deducción en el I.R.P.F.** de las obras de reforma de una vivienda usada adquirida que será habitual

15 **Actualidad** La inclusión de nuevos países en la UE **mantendrá el crecimiento de la construcción**

18 **Convocatoria** En octubre finaliza la admisión de trabajos que opten al **III Premio Santiago Gutiérrez Anaya**

Sepa lo que es un contrato de exclusividad en la venta de vivienda

PÁGINAS 3 a 6



J.R.O.

19 **La mejor oferta de anuncios clasificados**

EN PORTADA

ABC Inmobiliario
inmo.sev@abc.es

Presidente de Honor: Guillermo Luca de Tena
Presidente: Nemesio Fernández-Cuesta
Consejero Delegado: Santiago Moreno Rovaguera
Editora: Catalina Luca de Tena
Director: José Antonio Zarzalejo
Director de ABC de Sevilla: Alvaro Ybarra Pardo-Ceo

Subdirectora: Beatriz Fernández Pérez
Coordinadora: Amalia Fernández-Arroyo
Jefe de Diseño: Francisco Guerrero
Diseño e Ilustración: Javier Rosa, Miguel Á. González de la Rosa, Cristina Gay y Ana Rodríguez
Director gerente en Sevilla: Felipe del Castillo

El consumidor puede y debe informarse sobre los contenidos del contrato antes de firmarlo, para decidir libremente

ARCHIVO

(Viene de la página 1)

AMALIA FERNÁNDEZ LÉRIDA

SEVILLA. Seguro que muchos consumidores habrán ido a poner su casa en venta y alguna que otra vez le habrán dicho en la inmobiliaria que ellos sólo operan con contratos en exclusiva. Y se habrán preguntado: ¿Y eso que es?, ¿A qué me obliga?, ¿Qué ventajas tengo yo?, ¿ Y los inconvenientes?

Pues bien, esta semana trataremos de aclararle qué es la exclusividad en la intermediación inmobiliaria y qué opinan los consumidores, alguna de las empresas que operan con este tipo de contrato y el propio presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

Pero antes de todo ello, el abogado experto en Derecho Inmobiliario y Urbanístico, y colaborador de ABC Inmobiliario de Sevilla, Óscar Fernández León, nos habla desde el punto de vista jurídico de esta modalidad, de su naturaleza, ventajas e inconvenientes y problemas que conlleva.

Para empezar, el letrado recuerda que, propiciado por el ritmo frenético de crecimiento del sector inmobiliario y constructor, en los últimos años se ha producido un extraordinario florecimiento de la actividad de intermediación inmobiliaria a través de la apertura en todo el territorio nacional de numerosas oficinas de mediación inmobiliaria. Ahora, más que nunca, se producen multitud de operaciones y transacciones inmobiliarias de toda clase (muy especialmente compraventas de primera vivienda) en las que los ciudadanos de a pie (generalmente jóvenes) interactúan con los profesionales y empresarios de este sector.

Asegura que, desde una perspectiva de conflictividad jurídica, dicha interacción viene generando incidencias de diversa naturaleza entre las que destaca el conocido como «contrato en exclusiva» o «exclusiva de venta» que se viene formalizando entre los clientes y los proveedores de servicios del sector.

La hoja o nota de encargo

En primer término, Fernández León destaca que la relación contractual que, inicialmente, se establece entre el cliente y el mediador suele formalizarse a través de la denominada «hoja de encargo», documento éste cuya naturaleza «ha sido identificada con el contrato de corretaje, es decir, aquél por el que una de las partes —el comitente— encomienda a otra —el corredor— la realización de gestiones dirigidas a facilitar la ulterior celebración con un tercero de un contrato en el que está interesado o para que le indique la oportunidad o la persona con quien puede celebrarlo».

> «El contrato de exclusiva debe contener las limitaciones de protección al consumidor como, por ejemplo, duración limitada o ausencia de cláusulas abusivas»

Dice que en el sector inmobiliario predomina la gestión de mediación como una convención en la que, simplemente, se encarga al corredor, por sus relaciones con el mercado, ofertar para su venta un bien inmueble concreto, aportándose los datos del mismo y el precio, que suele ser indicativo más que definitivo, siendo usual que la retribución lo sea en forma de porcentaje.

«Las normas por las que se va a regir el nacimiento, desarrollo y producción de efectos del citado contrato vienen determinadas —explica Fernández León— por lo pactado por las partes a tenor de la facultad otorgada por los artículos 1091 y 1255 del Código Civil, después a las normas generales de las obligaciones y contratos comprendidos en el Código Civil, más tarde a los usos comerciales y normas complementarias, así como a la jurisprudencia pacífica y consolidada establecida por las sentencias del Tribunal Supremo, sin olvidar, en su caso, la doctrina científica y derecho comparado, recogidos en dicha jurisprudencia».

El pacto en exclusiva

Precisamente, al encontrarse dichos contratos regidos por la autonomía de la voluntad, el contrato de corretaje puede concertarse con el agente en exclusiva, «es decir, al amparo del denominado pacto de exclusividad del encargo de mediación, el cual supone la supresión de la facultad del dueño de la vivienda para concertar la venta de su vivienda con el auxilio de otros intermediarios del sector inmobiliario». El pacto de encargo en exclusividad es plenamente válido, al no ser contrario a las leyes, a la moral o al orden público, y así está reconocido por nuestros Juzgados y Tribunales e incluso por el art. 31 del Decreto núm. 3248/1969, de 4 diciembre que aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, según este experto.

«Dicho artículo —manifiesta— establece que los encargos profesionales podrán tener o no el carácter de exclusiva. Igualmente, señala que los encargos en exclusiva darán derecho al agente a percibir sus honorarios del cliente, si durante el plazo de vigencia

(Pasa a la página siguiente)

EN PORTADA

(Viene de la página anterior)

de la misma se realizara la operación encomendada. No obstante lo anterior, las sentencias que vienen dictándose por nuestros Juzgados y Tribunales vienen (aunque no de manera uniforme) flexibilizando la aplicación de dicho precepto en el sentido de que, en casos de encargo en exclusiva, el dueño del inmueble puede actuar por su propia cuenta, estableciendo contactos personales con posibles compradores, siempre y cuando no actúen con la intención de burlar los derechos del agente. Igualmente, dicho pacto debe estar, en todo caso, limitado en el tiempo, en el sentido de que deberá pactarse un periodo para la vigencia de la exclusiva».

Ventajas e inconvenientes del pacto en exclusiva

A juicio de Óscar Fernández León, para los destinatarios finales de este servicio, cuyo carácter de consumidores es indudable, según la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (LGDCU) de 1984, resulta complejo el considerar si es o no más beneficioso firmar el contrato de corretaje con o sin exclusiva y ello por la sencilla razón de que este tipo de contrato se realiza , como término medio, una o dos veces en la vida del consumidor. Por ello, destaca que «la función de asesoramiento y exposición previa de las características de la exclusiva son fundamentales a la hora de contratar los servicios de una inmobiliaria» y aclara al consumidor que está en su derecho a que, antes de firmar ningún contrato, lo vea un abogado, si es que tiene alguna duda.

En tal sentido, las inmobiliarias que suelen trabajar con el sistema de exclusiva invocan que el pacto de exclusiva es la formula de trabajo más acorde con los mercados más avanzados y maduros del sector (EEUU), y ello fundamentalmente por las siguientes razones que expone este abogado:

a) La exclusiva produce la focalización de la entidad en menos productos a comercializar por lo que los asesores conocen mejor el producto y la zona de ubicación del mismo, lo que facilita el cierre de la operación en un margen temporal más corto.

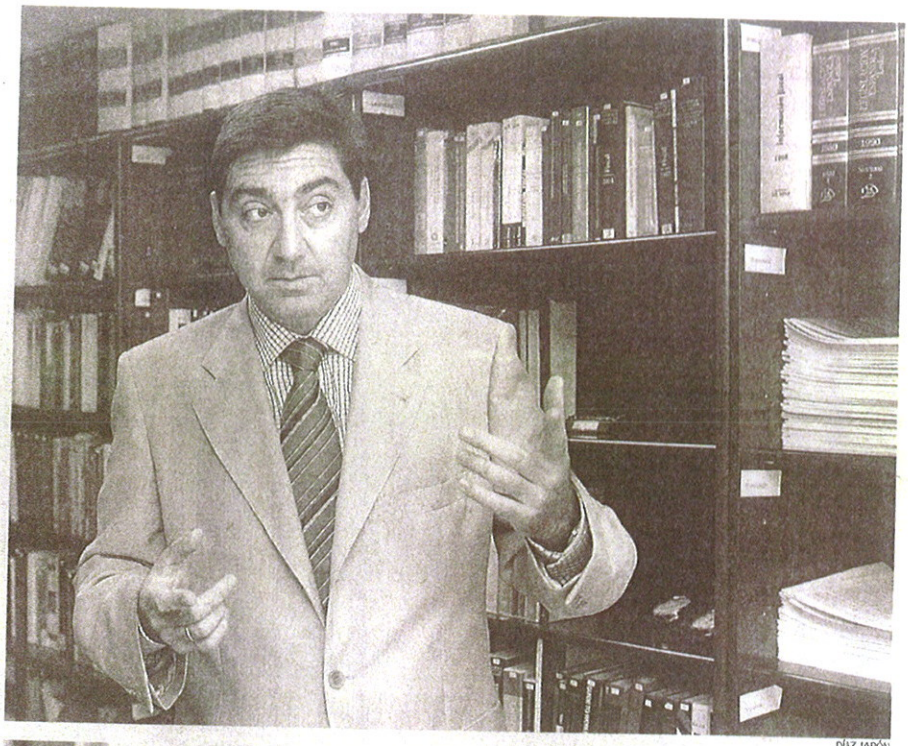
b) La exclusiva garantiza el trato más personalizado al cliente a través del asesor que lleva el producto.

c) La exclusiva, aunque aparentemente limita la comercialización del producto, no impide que la inmobiliaria lo ofrezca a otras inmobiliarias a través de colaboraciones, por lo que, si bien se trata con un sólo asesor inmobiliario, éste, a su vez, contacta con otras inmobiliarias.

d) La inversión que realiza la inmobiliaria, a través de la exclusiva, es mayor que en el supuesto de no estar concertada, ya que en este caso la inversión realizada, en un determinado porcentaje, no sería rentable para aquélla, por lo que el marketing, internet, revistas de empresa y otros medios de publicidad empleados sólo se destinan a los supuestos en los que la inmobiliaria tiene una previsión de venta casi segura.

e) La exclusiva garantiza que la gestión de la vivienda la realiza una única entidad, por lo que se evitarían los problemas vinculados a la existencia de diversas ofertas en el mercado (precios, condiciones, etc..).

Otras inmobiliarias que defienden el sistema de gestión de venta o encargo sin exclusiva, afirman que la calidad del servicio queda más que garantizada y que incluso la existencia de una comercialización del producto variada y múltiple favorece la inmediata salida del mismo.



DÍAZ JAPÓN

ARCHIVO

Arriba, el abogado **Óscar Fernández León;** y, a la izquierda, el presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla, **Manuel Bermudo Valero,** quien defiende este tipo de contrato, «porque, al menos, a los API nos permite trabajar con tranquilidad en medio de la selva en que nos encontramos»

Problemática legal

«La problemática legal derivada de los contratos en exclusiva suele producirse, en primer término, como consecuencia de la venta del inmueble por parte del propietario o por parte de otra agencia inmobiliaria durante el periodo de exclusiva», afirma Fernández León.

En estos casos, la inmobiliaria reclama al propietario por incumplimiento contractual una cantidad indemnizatoria equivalente, según los casos, a una suma prefijada o un porcentaje sobre el importe de la comisión originariamente pactada para el supuesto de que la gestión de venta llegara a buen fin.

«Respecto de la venta efectuada por el propietario, y siguiendo el criterio antes expuesto, que duda cabe de que estaría facultado para la venta, de forma personal, durante el periodo de exclusiva, si bien entendemos que vendrá obligado a indemnizar en los supuestos en los que la venta se realiza de forma fraudulenta aprovechándose de la gestión realizada por la inmobiliaria (de forma clandestina y burlando los derechos del agente, contactando con personas que se han interesado por el inmueble en la inmobiliaria, familiares, etc..)», agrega Fernández León.

En cuanto a la venta efectuada por otros intermediarios durante el periodo de exclusiva, al letrado no le cabe duda de que se estaría produciendo un incumplimiento contractual, «por lo que la inmobiliaria estaría facultada para reclamar los correspondientes daños y perjuicios».

Igualmente, se producen inciden-

EN PORTADA

> «Toda cláusula contractual debe tener concreción, claridad en la redacción del texto, buena fe, justo equilibrio y entrega de recibo acreditado de la operación, salvo renuncia»

cias respecto a la existencia de cláusulas en los contratos de exclusiva que establecen la obligación de pago de determinado importe o porcentaje a cargo del propietario en diversos supuestos tales como:

a) Caso de que durante el periodo de exclusiva el propietario transmita el inmueble de forma personal.

b) Caso de que el propietario, una vez concluido el periodo de exclusiva, lo venda a determinadas personas (clientes de la inmobiliaria, familiares de estos, etc)..

c) Pago de costes de gestión de la actividad inmobiliaria en el caso de que el propietario haya transmitido el inmueble durante el periodo de exclusiva, etc.

«En estos casos —afirma Fernández ...ón— existe una gran casuística, al igual que pronunciamientos no muy uniformes de nuestros Juzgados y Tribunales, si bien es preciso tener en consideración que éstos, en última instancia, serán quienes decidirán sobre la validez de la estipulación. En cualquier caso, conviene detener la atención en primer término en la calificación que han de merecer las condiciones estipuladas. En nuestro derecho positivo no se da un concepto expreso de cláusula contractual abusiva, por lo que necesariamente tenemos que partir de lo establecido en el art. 10.1 de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios 26/89, artículo en donde se contempla una serie de requisitos que han de cumplir toda cláusula contractual para no ser nula de pleno derecho». Todo ello se puede sintetizar en las siguientes premisas:

a) Concreción, claridad en la redacción del texto.

b) Entrega, salvo renuncia del interesado, de recibo acreditado de la operación.

c) Buena fe y justo equilibrio de las contraprestaciones.

En tales casos, este abogado asegura que los Juzgados y Tribunales suelen partir de que el contrato de corretaje o mediación está regido por la autonomía de la voluntad, por lo que las partes, en el ejercicio de su libre albedrío, pueden incluir pactos válidos, como el expreso de exclusividad durante un tiempo determinado y en las circunstancias que se concreten sin que ello sea contrario a las leyes a la moral o al orden público, siendo criterio de orientación el hecho de que, en definitiva, si el demandado suscribe determinadas condiciones es porque así lo vio conveniente, dado que en el mercado existen multitud de agencias que realizan los mismos servicios. En otros casos, los Juzgados y Tribunales han venido realizando una clara depuración de algunas cláusulas que, sin ningún género de dudas, producen un verdadero desequilibrio en la posición del consumidor».

Por último, este abogado no pasa por alto los numerosos supuestos en los que el propietario del inmueble decide, unilateralmente, resolver el encargo durante el periodo de duración de la exclusiva ante la oposición de la inmobiliaria que exige el cumplimiento del contrato.

En tales casos, afirma que es preciso conjugar parámetros tan importantes como, por un lado, el hecho de que la validez y el cumplimiento de los contratos (que tienen fuerza vinculante para las partes) no puede dejarse al arbitrio de una de las partes y litigantes; y, por otro, la naturaleza personalísima de este tipo de contratos que justificaría la revocación o desistimiento del encargo en determinados supuestos.

«En estos casos —termina— que duda cabe de que se produce una verdadera confrontación de intereses, más aún, si cabe, ante la posibilidad de que el desistimiento oculte una actitud fraudulenta destinada a continuar con el proceso de venta a través de otras entidades o incluso a cerrar la operación con algún cliente conocido a través de la inmobiliaria. En estos casos , sin perjuicio de la facultad de desistimiento del propietario en determinados supuestos, y teniendo en cuenta que el corretaje es un contrato cuya ejecución se prolonga en el tiempo y se requiere para poder ser ejecutado una previsión y estructura con unos gastos de gestión, promoción, publicidad,

(Pasa a la página siguiente)

Mariló Molina asegura que la exclusividad es una opción más, pero no garantiza el objetivo final ARCHIVO

«¡Ojo con las cláusulas abusivas, los plazos y las comisiones!»

Muchos consumidores, una gran mayoría, desconoce que es un contrato de exclusividad y oyen por primera vez en su vida esa palabra cuando se plantea la venta de su vivienda con determinada inmobiliaria.

Mariló Molina, responsable de Vivienda de FACUA-Sevilla corroborá esa afirmación porque lo comprueba día a día.

Dice que cada reclamación que plantean los usuarios sobre esta cuestión tiene como origen y trasfondo el desconocimiento. Recalca que hay mucha, mucha falta de información y que eso es lo primero que debe tener el usuario para que decida, después, libremente, pues, en su opinión, el contrato de exclusividad no es garantía de que se vayan a conseguir los objetivos. Es decir, es una opción más, si le interesa al vendedor. «A unas personas les vendrá bien y a otras no, porque tiene más posibilidades poner su casa en venta en distintas inmobiliarias».

Una vez que ha dejado claro que la exclusividad no da más garantía que otra opción, advierte que, si alguien se decanta por este tipo de contrato tiene que fijarse bien en las características de la venta, la comisión que se va a cobrar, el tiempo que dura la exclusividad y que no haya cláusulas abusivas.

Un cláusula abusiva, por ejemplo, y según Mariló Molina, es cuando en el periodo de exclusividad el propietario vende su casa sin que medie la inmobiliria con la que ha firmado el contrato y ésta se lleva una comisión del 50% de los honorarios establecidos, ya que una cosa son los honorarios y otra la cantidad o gastos efectuados para poner la vivienda en el mercado.

«Que no se dejen guiar por la presión de algunas inmobiliarias —sigue— porque estos contratos de mandatos siempre están abiertos a una negociación. No es una imposición. Además, el consumidor no debe olvidar que puede llevarse a su casa el contrato para consultarlo con un abogado o quien quiera y aclarar las dudas. ¡Vamos, que no tiene que firmar allí deprisa y corriendo!».

FACUA-Sevilla ha llevado a los Tribunales dos casos que tiene ganados en Primera Instancia, porque están recurridos a la Audiencia por las inmobiliarias.

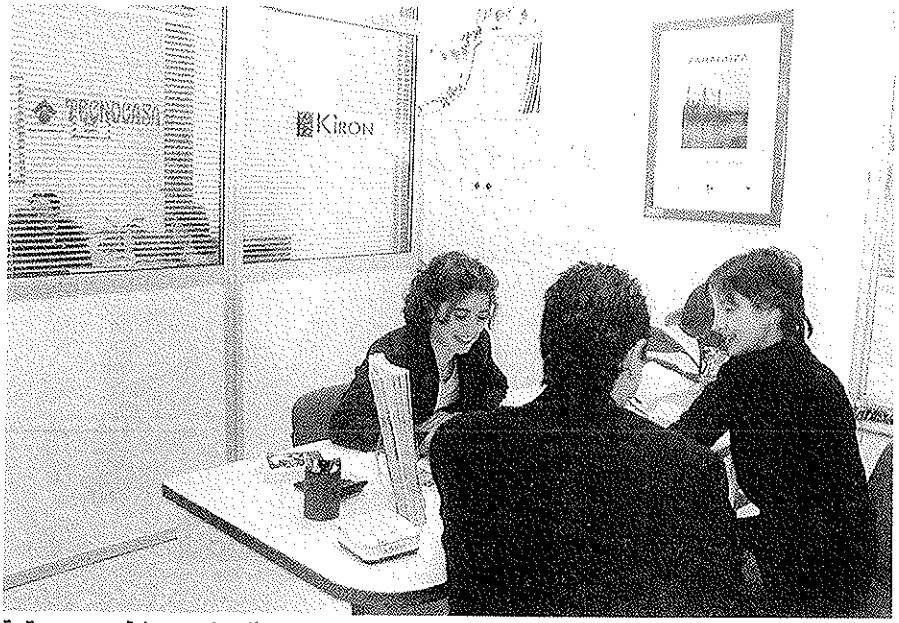
Uno de ellos se debe a la cláusula abusiva antes citada en la que la inmobiliaria quería el 50% de los honorarios establecidos; y, el otro, es algo más curioso.

Es el de una persona que firmó un contrato de exclusividad pero, a las dos semanas, por cuestiones familiares, no pudo vender la vivienda y se lo comunicó a la inmobiliaria para que no hiciera más gestiones.

Pasaron los días, y a los dos meses, el propietario de inmueble vendió su casa y, entonces, fue la inmobiliaria, la que le demandó afirmando que había vendido su casa en periodo de exclusividad.

Molina no pasa por alto la picaresca que hay en todos los sectores, tanto en las inmobiliarias como en los consumidores, y por eso, sostiene y defiende que lo mejor es enterarse bien de lo que se va a firmar y dejarlo bien atado porque, al final, aunque la Justicia nos dé la razón, ningún procedimiento está ajeno a costes monetarios y a dolores de cabeza y sufimientos.

EN PORTADA



En Tecnocasa señalan que «hoy día, probada la efectividad de la exclusividad, hay menos resistencia a aceptarla» ARCHIVO

(Viene de la página anterior)

etc., siempre cabe a la inmobiliaria la reclamación judicial de los daños y perjuicios sufridos al amparo de un desistimiento o revocación infundada».

Una de las empresa que trabajan en con este tipo de contratos es Tecnocasa.

Para esta firma, la compraventa inmobiliaria, sobretodo en lo que a la vivienda se refiere, necesita la dedicación integral del agente inmobiliario.

Destacan fuentes de Tecnocasa que las exigencias tanto del vendedor como del comprador pueden variar en función de las cuestiones subjetivas, como el tiempo, las necesidades económicas, y otras cuestiones que condicionan la operación; y, las objetivas, como la situación registral del inmueble, características físicas del mismo, etc.

«Para que la operación de compraventa tenga éxito y seguridad es imprescindible — dicen fuentes de Tecnocasa— una prestación de servicios integral con la más absoluta implicación del agente. Esto se consigue con una vinculación contractual entre las partes, donde cada una de ellas asuma sus obligaciones y derechos».

En el caso de Tecnocasa, a través de la «nota de encargo», el agente inmobiliario se compromete con exclusividad a localizar un comprador para el inmueble en venta, y lo hace con el máximo empeño para que ambas partes, tanto comprador como vendedor, satisfagan sus necesidades.

Entiende esta empresa que la forma más profesional de prestar el servicio de intermediación inmobiliaria es a través del contrato de exclusividad.

«El agente —dicen en Tecnocasa— tiene la garantía de que su trabajo se verá recompensado y el cliente vendedor recibirá un servicio de más calidad y profesionalidad. Todo ello tiene, como consecuencia, más seguridad y garantía de que se conseguirán los objetivos en la operación inmobiliaria».

Para el vendedor, dicen en Tecnocasa, las ventajas son además, las de tener un único interlocutor de forma que no se genere confusión, tener todos los pactos fijados en un contrato claro y sencillo, como el precio, los honorarios, el plazo de exclusividad, etc. Para el comprador, la seguridad de que se le respete la paga y señal que da en garantía de la compra de un determinado inmueble y la seguridad de que no hará varias visitas a un mismo inmueble con diferentes agentes. También se evita la especulación con el precio de venta de los inmuebles, puesto que en el contrato de exclusividad se fijó el precio de venta.

«Es cierto — siguen en Tecnocasa— que, muchas veces, por desconocimiento o costumbre, nos encontramos con la negativa de algunos clientes en pactar la exclusividad. Este fenómeno ocurría con más frecuencia cuando empezamos a trabajar el mercado de esta forma. Hoy, después de probada la efectividad de la exclusiva, hay menos resistencia en aceptarla. En realidad, preferimos dejar de prestar el servicio en algunos casos de total negativa, buscando así elevar la calidad y profesionalidad del servicio que prestamos.

La «nota de encargo» de Tecnocasa, según la empresa, tiene un formato sencillo, de forma que en una única hoja se recoge, de forma clara, los datos esenciales del contrato de exclusividad así como la duración, la descripción detallada del inmueble y su situación registral, la definición precisa del plazo de entrega; la determinación del precio del inmueble y de la comisión del agente, los pactos y condiciones inherentes al contrato y la suscripción de todos los propietarios o del sujeto jurídico con poderes para el perfeccionamiento de la venta.

> «La compraventa inmobiliaria de vivienda necesita la dedicación integral del agente inmobiliario para que la operación tenga éxito»

Este tipo de contrato es muy defendido por el colectivo de agentes de la propiedad inmobiliaria.

Dice Manuel Bermudo Valero, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla que les permite trabajar con tranquilidad en medio de la selva en la que «nos encontramos desde el decreto 4/2000 de liberalización del sector y con la tranquilidad de que el resultado depende sólo de nuestro trabajo».

Incluso piensa que es beneficioso para el cliente «dado que a las exclusivas le aportamos una prioridad sobre otros asuntos y una mayor dedicación y se impide, a la vez, que su propiedad se airee demasiado apareciendo incluso con distintos precios».

Se refiere, Manuel Bermudo, como ya ha comentado en otras ocasiones a que algunos «intermediarios» incrementan al precio su comisión y a que, por ejemplo, otros piden sobreprecio para hacer una rebaja final.

Por otro lado, refiere que la seguridad de una exclusiva permite destinar más recursos económicos a la venta, la mayoría destinados a la publicidad.

«No obstante —precisa— el contrato de exclusiva debe contener las limitaciones de protección al consumidor lógicas y legales. Por ejemplo, deben tener una duración limitada, al término de la cual y de mutuo acuerdo se podría prorrogar. No deben contemplar cláusulas abusivas, contener la regulación sobre la percepción de cantidades a cuenta (autorización o no), así como los honorarios de intermediación».

Teléfonos de interés

Papeles
Registro de la Propiedad de Sevilla
954539036
Cámara de Propietarios e Inquilinos
954413012
Cámara de la Propiedad Urbana de Sevilla y provincia
954211600

Ayuntamiento
Información del Ayuntamiento de Sevilla
010
Gerencia de Urbanismo
954480250
Empresa Municipal de la Vivienda
954953368
Instituto de la Vivienda
954219640
Delegación de Obras Públicas
954480251
Bomberos
080
Policía Local
092

Hacienda de impuestos
Catastro
954269300
Línea Directa del Catastro
902373635
Delegación de Hacienda en Sevilla
954218506

Colegios Oficiales
Agentes de la Propiedad Inmobiliaria
954212620
Arquitectos
955051200
Aparejadores
954296800
Notarios
954915944
Gestores Administrativos de Andalucía Occidental
954221683/84

Comunidades de Vecinos
Colegio de Administradores de Fincas de Sevilla
954229987

Consumo y reclamaciones
Unión de Consumidores de Sevilla
954212101
FACUA Sevilla
954376112
Asociación de Usuarios de Servicios Bancarios (AUSBANC)
954219351
Banco de España
954224936
Asociación Provincial de Amas de Casa, Consumidores y Ususarios «Hispalis»
954225854

Cooperativas
C. de Coop. de Viviendas
954210910
Promotora Andaluza de Cooperativas
954220400

Servicios
Compañía Sevillana de Electricidad
902509509
Emasesa
900760076
Gas Andalucía
900760760
Telefónica
1004

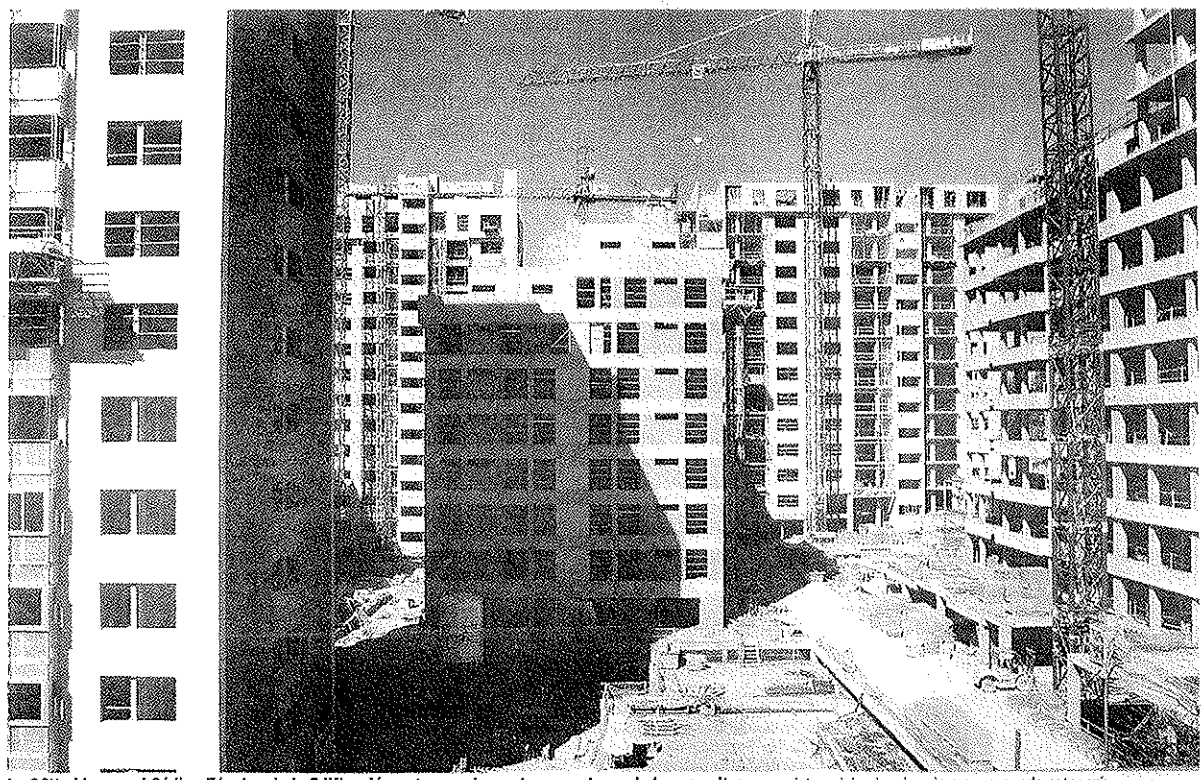
EN PORTADA

ABC Inmobiliario
inmo.sev@abc.es

Presidente de Honor: Guillermo Luca de Tena
Presidenta-editora: Catalina Luca de Tena
Consejero Delegado: Santiago Alonso Pantoja

Director: José Antonio Zarzalejos
Director de ABC de Sevilla: Alvaro Ybarra Pacheco

Subdirector: Rodolfo Martín Villa
Coordinadora: Ana Fernández-Tresguerres
Jefe de Diseño: Hans Gutfreund
Diseño e Ilustración: Jesús Arias, Alejandro González de la Higuera
Coordinador y maquetador: [illegible]
Director gerente en Sevilla: Felipe del Castillo



La OCU pide que el Código Técnico de la Edificación entre en vigor a la mayor brevedad para evitar que existan viviendas de primera y segunda categoría

(Viene de la página 1)

La garantía de protección a los usuarios se asienta no sólo en los requisitos técnicos de lo construido, sino también en el establecimiento de un seguro de daños. Por eso, y para su correcta valoración, se hace imprescindible definir un marco normativo consistente que dote al proceso de la necesaria objetividad. Surge así el Código Técnico de la Edificación como desarrollo reglamentario de la Ley donde deben definirse detalladamente los aspectos técnicos que expresan los requisitos básicos, simplemente enunciados en la Ley.

En definitiva, el Código Técnico de la Edificación es el marco normativo donde se concretan, pues ya han sido definidas por la LOE, las exigencias básicas de calidad de los edificios y de sus instalaciones, de tal forma que permitan el cumplimiento de los requisitos básicos.

El Ministerio de Fomento lo define como el conjunto de normas que deberán cumplir los edificios con el objetivo de mejorar su calidad. Dice que fijará los requisitos mínimos en cuanto a condiciones acústicas, térmicas, estructurales, etcétera tanto de los materiales como de las instalaciones que deberán tener los edificios, «todo ello para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos».

Formalmente, el Código, que aún no ha visto la luz, se ha debido publicar en mayo de 2002 por lo que, como se deducirá, lleva un considerable retraso.

Sin embargo, para uno de los colectivos más representativos del sector de la edificación, el de los promotores y constructores, lo importante es que «esta norma salga, cuando esté bien hecha».

El secretario general de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE), Manuel Martí, ha aclarado a ABC Inmobiliario que la demora no es achacable al Ministerio de Fomento, sino al Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España, al de Aparejadores y al colectivo que representa, los cuales han solicitado a la Administración un Código completo y claro.

«No se trata —dice Martí— de llenar deprisa y corriendo vacíos legales puesto que, en la actualidad, hay normas técnicas vigentes, sino de tener una que recopile las existentes y las derogue».

En su opinión, el Código debe salir antes de que acabe la actual legislatura, en la próxima primavera, y esas son las esperanzas de la APCE ya que, de no ser así, con el nuevo Gobierno resultante el proceso se podría alargar más e, incluso, entorpecer.

A la pregunta de si este Código aumentará el de ya de por sí elevado precio de la vivienda Martí respondió que «todos los avances, todas las normas que redunden en la calidad de la edificación van a conllevar un coste». «Es decir —añade— la vivienda subirá, pero no un disparate».

Sobre las novedades que aporta el Código Técnico de la Edificación, además del ahorro energético, destacó, especialmente, la libertad de la que gozará el proyectista para llegar a sus objetivos.

La Asociación de Consumidores y Usuarios FACUA-Sevilla, no ve la cosas de la misma forma que la APCE.

Destaca que la Disposición Final Segunda de la LOE autoriza al Gobierno para que, mediante Real Decreto y en el plazo de dos años a contar desde la entrada en vigor a la Ley, apruebe el Código Técnico de la Edificación para que establezca las exigencias de los edificios en relación con los requisitos básicos de seguridad y habitabilidad.

«Hasta la fecha de hoy —dice Mariló Molina, responsable de Vivienda de FACUA— aún no se ha aprobado dicho Código, a pesar de manifestar protestas a lo largo del año insistiendo en la necesidad de la aprobación del mismo que en este momento acumula un retraso de 18 meses».

Para FACUA es fundamental dicha aprobación porque el Código Técnico de la Edificación debe:

(Pasa a la página siguiente)

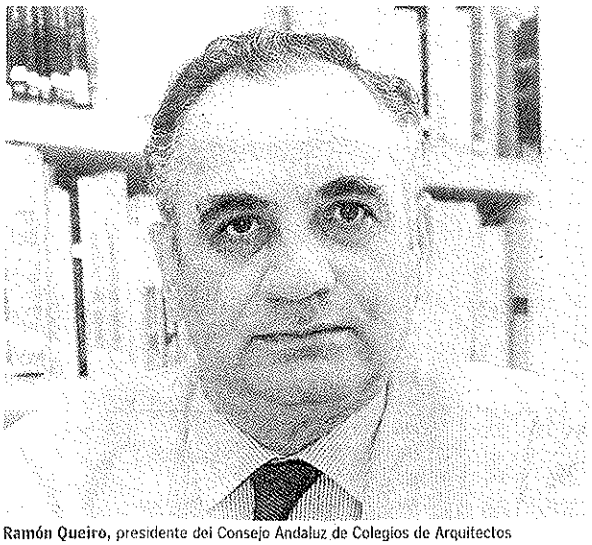
Requisitos básicos

a. Relativos de la SEGURIDAD
- Seguridad estructural
- Seguridad en caso de incendio
- Seguridad de utilización

b. Relativos a la HABITABILIDAD
- Higiene, salud y protección del Medio Ambiente.
- Protección contra el ruido.
- Ahorro de energía y aislamiento térmico.
- Otros aspectos funcionales.

c. Relativos a la FUNCIONALIDAD
- Utilización
- Accesibilidad
- Acceso a los servicios de telecomunicación.

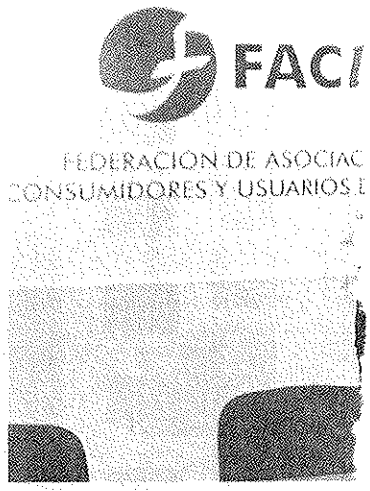
EN PORTADA



Ramón Queiro, presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Arquitectos

«No sería recomendable que la premura impidera que el resultado fuese un Código completo. Es necesario un documento que evite tener que acudir a múltiples fuentes legislativas»

«Lo que establece el Código, las exigencias de calidad de las edificaciones y sus instalaciones, sigue siendo el número uno en reclamaciones en el sector de la vivienda»



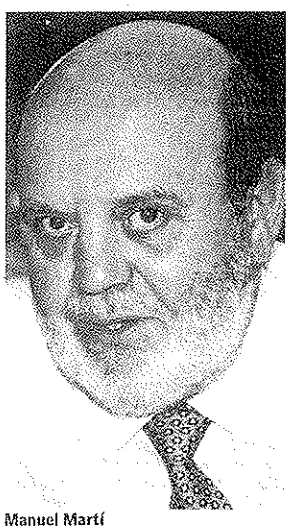
(Viene de la página anterior)

-Coordinar toda la normativa existente.

-Adaptar la normativa existente a la evolución técnica.

-Adaptar la normativa a los requisitos que deben cumplir los edificios en función de las exigencias de los consumidores.

-Mayor información al consumidor sobre cada una de las partes y materiales de su vivienda.



Manuel Martí

«Cuando entre en vigor el Código, el precio de la vivienda subirá, pero no un disparate. Todas las normas que redunden en la calidad de la edificación conllevan un coste»

«En definitiva —termina— el Código es fundamental porque establece las exigencias de calidad de las edificaciones y sus instalaciones, que hoy día sigue siendo el número uno en reclamaciones en el sector de viviendas respecto de la calidad, entre otras cosas, con información muy indeterminada sobre las características de los materiales y la existencia de defectos que afectan, fundamentalmente, a la habitabilidad de las viviendas».

La Organización de Consumidores y Usuarios de España (OCU) entiende que, debido al retraso de más de un año y medio en la publicación del Código, al menos, las normas acústicas y térmicas deberían haber entrado en vigor a la mayor brevedad. Ileana Izverniceanu de la Iglesia, portavoz de OCA, asegura que así «se lo hicimos saber a los diferentes grupos parlamentarios e incluso remitimos nuestras alegaciones al texto en esta materia».

«La demora de la incorporación del Código Técnico de la Edificación a nuestro ordenamiento jurídico es un gran daño a los adquirientes de viviendas. Todas las que se están construyendo deberían haberse hecho con arreglo al Código que tenía que haber entrado en vigor el 6 de mayo de 2002. El menoscabo a los intereses de los consumidores es evidente ya que no podrán disfrutar de un ahorro energético ni de un aislamiento acústico. Del mismo modo, es un daño contra el medioambiente. Por eso desde OCU solicitamos que el Código entre en vigor a la mayor brevedad para evitar que existan viviendas de primera categoría y viviendas de segunda», señala.

La OCU considera que las vigentes normas españolas que regulan estos aspectos, la NBE/CT 79 y la NBE/CA 88, con una obsolescencia de 25 y de 14 años respectivamente, no se ajustan en absoluto a los compromisos internacionales como el de Kioto, a la sensibilidad medioambiental de la sociedad actual ni a las expectativas respecto a la calidad de vida y el confort a los que aspiran los ciudadanos. Por ello, estas organizaciones sociales han solicitado su modificación, ya sea en el marco del Código o fuera del mismo. De este modo la OCU solicita :

- La disminución de la factura energética de las economías domésticas, más, si se tiene en cuenta la carestía de la vivienda, el alto grado de dependencia energética del Estado español y la creciente demanda de energía, tanto en verano cómo en invierno.

-La rápida amortización de las mejoras que se introduzcan en las condiciones térmicas de los edificios.

-La necesidad de converger con las normas térmicas de países de nuestro entorno (por ejemplo con Francia), que además han acometido su actualización.

En relación con las normas acústicas pide:

-La consideración del ruido como un factor de contaminación ambiental que afecta a la calidad de vida y a la salud de los ciudadanos.

-La caracterización de muchas ciudades españolas como ruidosas o altamente ruidosas y, por ello, incómodas para habitantes y visitantes.

- Que se tenga en cuenta la obsolescencia, la menor exigencia de nuestras normas y el uso de criterios divergentes respecto de los empleados en otros países de nuestro entorno.

Acústica

La portavoz de la OCU afirma, también, queson necesarias las siguientes modificaciones tanto en materia térmica como acústica y que se han remitido a los diferentes grupos parlamentarios:

-Permanencia de un sólo nivel de exigencia térmica (el más exigente) ya que de subsistir dos, como plantea el borrador, nos alejaríamos de la convergencia con otros países, del cumplimiento de Kioto y se fomentaría la existencia de viviendas de primera y segunda calidad térmica, que perjudicaría a los ciudadanos con menores niveles de renta al tener que afrontar a lo largo de los años un mayor coste energético.

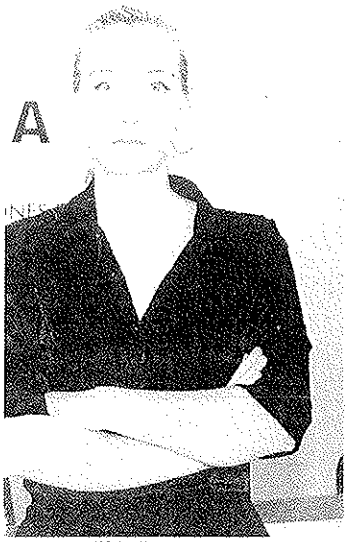
-Supresión de la referencia a las «soluciones aceptadas» (conjunto de soluciones que su sóla aplicación presupone que se cumplen las previsiones normativas) porque obligaría a los ciudadanos, en caso de desacuerdo, a destruir esa presunción por vía judicial.

-Que la comprobación del cumplimiento de las condiciones acústicas se efectúe por medio de mediciones «in situ», como sucede en buena parte de los países de la UE, ya que las mediciones en laboratorio se realizan en condiciones ideales que en la práctica no se producen.

El Consejo Superior y el Consejo An-

Ileana Izverniceanu de la Iglesia

«La demora que está registrando la incorporación del Código Técnico de la Edificación a nuestro ordenamiento jurídico es un gran daño para todos los adquirientes de viviendas»



Mariló Molina

dalluz de Colegios Oficiales de Arquitectos también han opinado sobre el Código Técnico de la Edificación y afirman que permanecen a la expectativa de conocer la solución que aporta el Gobierno tras las propuestas de enmiendas planteadas al borrador de la futura normativa en la reunión de expertos de la que forman parte los responsables de los distintos sectores profesionales relacionados con el sector.

Los arquitectos esperan que la solución que se presente incluya las modificaciones planteadas a «varios de los 11 apartados del Código porque, de lo contrario, resultaría un texto muy insatisfactorio».

«Las enmiendas propuestas —dicen— pretenden corregir ciertos desajustes de manera que el Código final sea una norma compacta que evite contradicciones entre distintas áreas. Por ejemplo, al aplicar la normativa de habitabilidad que no colisione con la de incendios o la de acústica».

Señalan ambos coelctivos que los técnicos que han trabajado sobre la norma «han manejado una enorme cantidad de información, han cruzado distintos datos y tratan de aplicar directivas europeas, normativa española, cambios para adaptarse a la nueva legislación o aspectos sensibles, como el ruido, cuya normativa es muy dispersa».

Por ello, «creemos oportuno un aplazamiento del plazo de presentación del texto que ha planteado el Ministerio, que es el próximo día 30»

Como los promotores y constructores, los arquitectos opinan que no sería recomendable que la premura impidera que el resultado fuese un Código completo».

«Es necesario —terminan— un documento coherente, con unos mecanismos únicos de interpretación que permitan cruzar los datos y la información a los distintos profesionales, de manera que resulten comprensibles por todos los usuarios y que eviten tener que acudir a múltiples fuentes legislativas».

ABC Inmobiliario ha consultado al Ministerio de Fomento sobre el estado actual del Código Técnico de la Edificación y en su gabinete de prensa han respondido con un escueto «se está trabajando en el tema».

No obstante, si echamos un vistazo a las diferentes notas informativas que el Gobierno ha emitido sobre el Código, podremos concluir que la complejidad de su elaboración también ha motivado esta demora que lleva.

Así, el 16 de agosto de 2002, Fomento anunciaba que, a la vista de las peticiones de ampliación de plazo recibidas, había decidido dilatar hasta final de septiembre de ese año el periodo para recibir sugerencias y alegaciones sobre el Código. Decía, entonces, que ya estaba recibiendo y estudiando las sugerencias que desde el sector de la Edificación y otros agentes interesados se habían presentado desde que se abrió el periodo de audiencia pública para un enriquecimiento y mejora del texto definitivo.

Con esta nueva normativa, según Fomento, se superará la obsolescencia de la vigente normativa de la edificación regulada por el Decreto 1650/1977 de 10 de junio, se armonizará la normativa española con la comunitaria y se tendrá simplificada y coordinada toda la normativa preexistente en el ámbito de la edificación.

Por otra parte, y en relación a algunas de los comunicados emitidos por Fomento, hay que destacar cómo el 14 de mayo de 2003 aseguraba que «los trabajos del Código Técnico de la edificación está previsto que terminen el próximo verano». Así respondía a algunas voces que denunciaban retrasos , los cuales, «no tienen sentido», decía la nota.

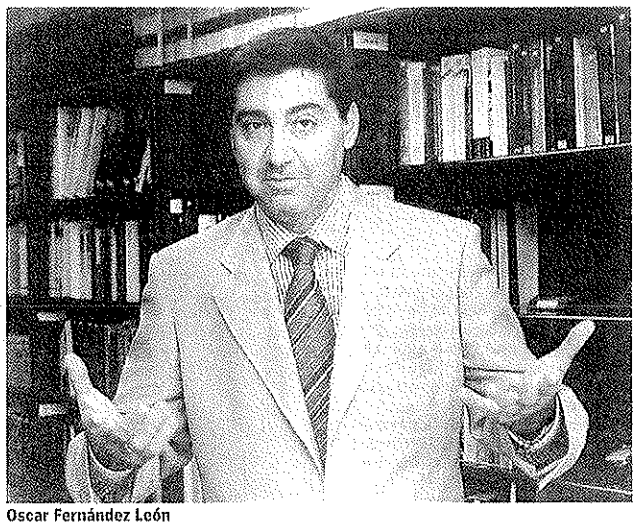
«Este primer proyecto —seguía Fomento— debía someterse a la consulta de los sectores afectados. El plazo, a petición de varios agentes del sector, fue prolongado hasta noviembre de 2002 y ha dado como resultado un conjunto de más de 2.800 alegaciones que han tenido que ser procesadas y valoradas para su posible incorporación al texto definitivo. Además, se han celebrado reuniones con todos los sectores afectados para tratar sus alegaciones de forma personalizada».

«La regulación actual del sector inmobiliario es absolutamente deficitaria»

El abogado Oscar Fernández León, colaborador de ABC Inmobiliariao de Sevilla, precisa que la LOE delimita su objeto en la regulación de los aspectos esenciales de la edificación, para asegurar la calidad mediante el cumplimiento de los requisitos básicos de los edificios y la adecuada protección de los usuarios. Congruente con dicha finalidad, la LOE determina dichos requisitos de forma genérica (relativos a la funcionalidad, seguridad y habitabilidad), si bien no precisa las condiciones que han de reunir los edificios e instalaciones para el efectivo cumplimiento de aquellos requisitos.

Con el fin de establecer un marco normativo que establezca dichas exigencias técnicas de calidad de los edificios y de sus instalaciones, la LOE prevé la creación de un Código Técnico de Edificación, estableciendo la Disposición Final 2ª de la LOE un plazo de dos años para que el Gobierno apruebe dicho Código.

«Al día de hoy —sigue—, y mientras no entre en vigor el Código, las condiciones y exigencias técnicas se encuentran reguladas en las conocidas como Normas Básicas de la Edificación, así como en otras reglamentaciones de diversa jerarquía y procedencia (estatal, de las comunidades autónomas, municipios y Unión Europea). Teniendo en cuenta que la LOE entró en vigor el 6 de mayo de 2000, ya ha transcurrido en exceso el plazo establecido por la Disposición Final 2ª para la elaboración y aprobación del Código».



Oscar Fernández León

Así las cosas, el abogado saca las siguientes conclusiones:

1. La sociedad española es más consciente que nunca de la necesidad de que los edificios respondan a unos requisitos básicos de calidad, siendo el Código Técnico de la Edificación el marco normativo necesario para dar satisfacción a dicha demanda.
2. Siendo el sector inmobiliario y de la construcción uno de los principales sectores de la economía española, la regulación actual es absolutamente deficitaria en orden a dar cobertura al mismo.
3. La normativa vigente es muy abundante y compleja, por lo que es necesaria la creación de un nuevo marco que la identifique, simplifique y complete facilitando su aplicación en paridad con todas las normas internacionales más avanzadas en la actualidad.
4. Una vez aprobado el CTE, como cuadro normativo que regulará las exigencias de calidad de los edificios (exceptuados los requisitos de funcionalidad que serán competencia de otras administraciones), tendrá el carácter de legislación básica, que será completada con las de otras administraciones competentes y vendrá actualizada periódicamente conforme a la evolución de la técnica y las demandas de la sociedad.
5. Con la entrada en vigor del Código, las Normas Básicas de Edificación desaparecerán y su contenido, actualizado y estructurado, quedará integrado en el Código y el resto de normativas reglamentarias serán considerados como documentos de referencia.
6. Al no ser una delegación legislativa, el Código no tendrá rango de Ley y, por tanto, será aprobado por Decreto, si bien tendrá carácter básico y será aplicable en todo el territorio nacional.
7. Dada la naturaleza de norma reglamentaria, el hecho de haber transcurrido el plazo de dos años concedido al Gobierno no privará al Código de valor. De hecho, tendrá el mismo valor que en el supuesto de haberse aprobado dentro de plazo.
8. Para concluir, la necesidad del Código Técnico de la Edificación es incuestionable, ya que su incorporación al ordenamiento jurídico no sólo va a codificar, revisar y reestructurar la normativa existente, sino que va a regular los vacíos normativos existentes en una materia regulada de forma incompleta.