

AUTOPROMOCIÓN: VIVIENDAS PARA USO PROPIO COMUNIDAD DE PROPIETARIOS



¿En qué consiste?

Varias personas construyen sus propias viviendas, en un suelo compartido y gestionado como una COMUNIDAD DE BIENES O COMUNIDAD DE PROPIETARIOS, de forma simultánea y coordinada, destinando los beneficios que obtendrían promotores y bancos a obtener mejor calidad arquitectónica, un cierto grado de personalización y aprovechar las sinergias de la construcción de una mayor superficie que una vivienda unifamiliar. La vivienda les costará igual o más barata que lo que pueden encontrar en una promotora, pero será mucho mejor.

¿Y si es tan estupendo, porqué no se hace siempre así?

Es una cuestión de tamaño. Esto se puede llevar a cabo en grupos de pocas viviendas, ya que se tiene que constituir la Comunidad de propietarios al principio del proceso. Los usuarios han de entusiasmarse con la idea, tener cierta afinidad de gustos y de forma de entender la vivienda. Es difícil hacer esto en grandes promociones. Además, los agentes involucrados aquí (propietario del suelo, arquitectos, propietarios de las viviendas) buscan la excelencia por encima del máximo beneficio económico. Esto es raro.

¿Me va a complicar la vida más que si compro una vivienda en una promotora?

No. En el mismo acto en que se formaliza la compra y la hipoteca, ante Notario, se constituye la Comunidad de Propietarios. En lo demás es como cuando compras una vivienda "sobre plano": Hay que esperar a que se construya. El único problema puede ser la prisa: hasta que no hay el número de personas suficientes no se puede comenzar el proceso. Esta es otra razón por la que interesa ser un pequeño grupo de propietarios. Además, acabado el "boom" inmobiliario, las promotoras hacen lo mismo: no poner un ladrillo hasta tener casi todo apalabrado (sin clientes asegurados, los bancos no les dan crédito)

¿Qué otras ventajas tiene esta modalidad?

Para el perfil de usuario, varias:

- 1.-Puede acceder a un grado de personalización o de intervención en el proyecto impensable con una promotora.
- 2.-Puede ajustar los precios, dentro de un orden de calidades medio - alto.
- 3.-Las cuentas son transparentes. Sabe lo que cuesta el solar, lo que cobran los arquitectos, lo que se gasta en construir. Se siente más seguro de su inversión

Para los arquitectos:

- 1.-Poder elegir el solar, apreciar su posición en el entorno y decidir libremente la mejor implantación y diseño, sin cortapisas económicas.
- 2.- Acometer un bajo número de viviendas, pudiendo tener alto control de calidad sobre ellas.
- 3.- Hacer viviendas distintas y exclusivas.
- 4.- Acceder a solares pequeños y por ello poco interesantes para un promotor.

Para el propietario del suelo:

Aunque parezca mentira, hay personas que aman su pueblo o el paraje donde tienen esa parcela. Les gusta, les evoca recuerdos, se sienten responsables del paisaje, de aspecto de la Plaza o calle donde se enclava. Les aterroriza que se destruya ese entorno y haber "sido cómplices" de ello. Por eso no lo han vendido en el boom inmobiliario, ya que no buscan el mayor beneficio económico, sino mejorar el entorno donde viven o crecieron, o simplemente ellos mismos quieren usar ese suelo, pero es caro hacerlo solos. Es este tipo de personas el que aporta sus solares

¿A qué llamamos mejor y más económica arquitectura?

La buena arquitectura, frente a lo que los medios nos muestran a diario, SIEMPRE es económica: esto es, dedica el gasto a soluciones de óptima calidad-precio, en el contexto del mercado que corresponda. Por tanto la buena arquitectura no debe ser dispendiosa, cara o frívola, ya que busca el equilibrio, pero tampoco es barata, ya que no persigue más lucro que el del propio usuario - comprador. Por esta última razón es raro encontrar un Promotor que quiera hacer buena arquitectura, ya que sus beneficios se ven muy mermados.

¿Qué parámetros básicos tiene este sistema, cómo funciona?

- 1.- Sobre un solar en un lugar interesante, generalmente no muy grande, realizamos unos Estudios Previos en los que se tantea qué se puede llevar a cabo: qué tipología de vivienda es la más conveniente, cuantas viviendas pueden realizarse ... etc. No parte de la base de realizar el máximo aprovechamiento si ello perjudica la calidad arquitectónica, y trata de que todas las viviendas disfruten por igual de las

características del lugar (vistas, orientación etc). En esta fase ya se asegura que el proyecto podrá obtener licencia y que cumplirá las normativas municipales.

2.- Este proyecto se cuelga en nuestra página web, elaborándose una lista de personas interesadas. Tan pronto como se cuenta con las necesarias, en una reunión se les explica el funcionamiento y si es posible, se formaliza un compromiso a participar. Los interesados ya conocen algo por encima el proyecto, porque se lo han podido bajar de nuestra página web.

3.- Los interesados, ya con un conocimiento en profundidad del asunto, negocian sus hipotecas con el Banco, como harían en cualquier otro caso. A continuación forman una Comunidad de Bienes o de Propietarios, que será la figura legal que les permitirá formalizar la compra del suelo y contratar las obras. Esto no es difícil, ya que los bancos formalizan con cada vecino una Hipoteca de Edificio en Construcción, y van haciéndose cargo de los pagos de la obra y otros gastos.

¿Qué gastos implica?

Al pagar un piso "tradicional" el dinero se destina a una serie de capítulos: El SOLAR, la CONSTRUCCIÓN, los HONORARIOS de los técnicos, los gastos de GESTIÓN de la promoción, las comisiones de VENTA, los intereses de la FINANCIACIÓN y los BENEFICIOS del promotor.

Con este "nuevo" sistema, lo primero es que fijamos en máximos razonables la repercusión del solar: 33% en aportación y 25% en compra. Generalmente se intentará que sea en aportación, para ahorrar gastos financieros.

Pero lo más importante es que desaparecen los BENEFICIOS del promotor (ya que ningún actor del proceso está arriesgando dinero) y las comisiones de VENTA (las viviendas las llevan a cabo los compradores), y se minimizan los gastos de GESTIÓN de la promoción y los intereses de la FINANCIACIÓN.

Con ese ahorro se puede aumentar el gasto en construcción o simplemente abordar viviendas de coste final más económico.

Los GASTOS NOTARIALES son también otro capítulo importante, pero la diferencia es pequeña respecto a una compra de vivienda tradicional.