

COMRAVENTA DE VIVIENDA USADA



• ¿Se da el caso de que el vendedor de vivienda usada solicite la entrega de una parte del precio de la casa en «negro»?

☞ Sí, en ocasiones. Se da tanto que el comprador lo exija como que el vendedor lo ofrezca.



• ¿Se reflejan todas las cargas, incluso la obligación de realizar una rehabilitación de ITE, antes de vender una casa?

☞ No. Por eso el comprador debe hacer sus propias comprobaciones, pues de lo contrario puede encontrarse con que la casa que ha comprado tiene derramas a las que hacer frente, como pueden ser las derivadas de una inspección de ITE.



• ¿Se da el caso de encargar la ITE a técnicos que, a cambio de primas, certifican el buen estado del edificio aunque no sea cierto?

☞ Puede ocurrir en alguna ocasión, si bien no es habitual.

COMRAVENTA DE VIVIENDA NUEVA



• ¿Se da el caso de que el promotor imponga parte del pago en dinero «negro»?

☞ Casi nunca en el caso de promotores; en ocasiones en las gestoras de cooperativas y más frecuentemente cuando se trata de VPO.



• ¿Se entregan las viviendas con retraso?

☞ Sí, en muchas ocasiones, por las características del sector.



• ¿Se entregan las viviendas nuevas con desperfectos? ¿Se reparan?

☞ Sí, pero en un porcentaje de un 1% aproximadamente. De todas formas, se suelen reparar sin problemas.



• ¿Se aseguran siempre las cantidades entregadas a cuenta por la compra de una casa nueva sobre plano?

☞ No, como demuestran casos recientes, aunque son excepcionales.



• ¿Se da el caso de que no se entreguen la memoria de calidades y el Libro del Edificio en la venta de una casa nueva?

☞ No, actualmente se entrega prácticamente siempre.



• ¿Se incluye en la memoria de calidades el término «similar»?

☞ Sí, pero cada vez menos.



• ¿Existen compradores que adquieren vivienda libre y la venden antes de la entrega de llaves por un precio muy superior al de la primera compra?

☞ Sí, y cada vez más debido a la entrada de inversores en el sector (se estima que son un tercio).



• ¿Cumplen los promotores lo que anuncian en la publicidad de sus casas?

☞ Normalmente sí, aunque existen reclamaciones, sobre todo en mercados concretos, como el de costa.



• ¿Se venden viviendas sin tener comprado el suelo o sin ni siquiera tener la licencia de obra?

☞ Sí, aunque no es habitual, se da en casos puntuales.



• ¿Se da el caso de que la promotora obligue a subrogarse a su crédito al comprador?

☞ Sí, es frecuente que el promotor condicione la venta a aceptar la subrogación.



• ¿Se entregan las subvenciones de vivienda para poder ser usadas ventajosamente?

☞ Normalmente y en la actualidad sí. No obstante, existen subvenciones concretas de cada comunidad en las que puede ocurrir que la demora o la mala tramitación hagan que resulten ineficientes.



• ¿Impone el vendedor el notario al comprador?

☞ Sí, se da con frecuencia en el caso de vivienda nueva, sin embargo en vivienda usada suele llegarse a un acuerdo o lo pone el banco.

VPO

• ¿Se cobran sobrepagos en las viviendas protegidas?

☞ Sí, habitualmente, de ahí que las administraciones endurezcan las sanciones por esta práctica y agudicen la vigilancia cada vez más.



• ¿Se exige un sobrepago en dinero «negro» al pago de una casa de VPO?

☞ Sí, se da en ocasiones.



• ¿Todos los adquirientes de vivienda protegida cumplen los requisitos exigidos?

☞ Por lo general sí, el promotor se los exige al comprador y a éste, la Comunidad.

SUELO



• ¿Guardan algunas empresas suelo hasta que los precios suben en la zona donde los poseen, para venderlo en ese momento obteniendo importantes revalorizaciones?

☞ Sí, en ocasiones por especulación (gente que se dedica a eso) y otras por necesidad de las promotoras, debido a la tardanza en las calificaciones y tramitaciones.



• ¿Algunas administraciones sacan patrimonio municipal de suelo a subasta en vez de utilizarlo para la construcción de VPO?

☞ Sí, se da el caso.

CONSTRUCCIÓN



• ¿Se toman las medidas de seguridad obligatorias para evitar la siniestralidad laboral en las obras de construcción?

☞ Casi siempre, en las obras de empresas grandes (que son un 20% aproximadamente), y no en bastantes ocasiones en las pequeñas.