

# Comprar una vivienda con el suelo en subasta



ELISA MORILLO

SOCIA-DIRECTORA GENERAL DE QUADRAR

**E**n 2014 y 2015 hemos asistido a numerosas subastas públicas de suelo, como la de Raimundo Fernández Villaverde, la de la antigua sede de RTVE en pasco de La Habana o la *operación Campamento*. El proceso de subasta está claro, se publicita, se puja en sobre cerrado y se adjudica a la oferta más alta. Pero, ¿quién se presenta a estas subastas? Principalmente promotores en colaboración con fondos de inversión que aportan el capital y cooperativas impulsadas por gestoras muy fuertes. Si el suelo está muy demandado, se lo suele llevar la cooperativa. ¿Por qué? La gran diferencia radica en que el fondo de inversión busca una rentabilidad de la operación cercana al 20%, mientras que la cooperativa traspasa de ese 20%, un 10% a subir el precio del suelo y realizar una oferta más alta, y el otro 10% a obtener precios de vivienda más bajos. En los honorarios de gestión, administración y comercialización no hay diferencias.

¿Cómo logra la gestora pujar si ellos no ponen dinero? Haciendo un trabajo titánico para precomercializar la promoción y conseguir que algún banco financie gran parte de la compra del

suelo y posterior construcción. Para ello elaborarán un anteproyecto, que el estudio de arquitectura no cobrará si no se llevan el suelo; realizarán una importante campaña de comunicación vía online, pues no pueden señalar físicamente el solar, dado que no es suyo, que no recuperarán si no consiguen el suelo, y tendrán comerciales para llenar la cooperativa.

Los cooperativistas que se inscriban deberán pasar un *scoring* de solvencia por el banco que en principio prestará la financiación. El banco podrá ofrecer entre un 30% y un 50% del valor del suelo para su compra y un 80% para la construcción, el resto correrá a cargo de la cooperativa. La gestora deberá garantizar que si la cooperativa gana la puja, habrá dinero para pagar el suelo. Tras haber escriturado el terreno a nombre de la cooperativa y tenerla completa en un 90%, se ha superado un escollo importante y lo normal es que la promoción salga adelante.

Hay que tomar muchas decisiones en asamblea, que se votarán y saldrán las que tengan mayoría. La gestora deberá pedir presupuestos y exponerlos. Hay otras adjudicaciones que, dadas las circunstancias de que el suelo es en

subasta, las ha tenido que elegir la gestora, como el estudio de arquitectura, el cual ya ha trabajado gratis realizando un anteproyecto por lo que lo lógico es que continúen ellos, o como la entidad financiera, que ya ha firmado el préstamo promotor para poder comprar el suelo. Si se hubiera llegado a algún acuerdo con alguna constructora para que adelante, por ejemplo, el IVA del suelo para aliviar el pago de los cooperativistas, dicha constructora también tendrá un derecho de tanteo a la hora de llevarse la obra.

Todo ha salido bien y la obra ya está en marcha pero los precios de las viviendas pueden subir por varios motivos: porque en asamblea se vote por mayoría mejora de calidades, porque al empezar la obra haya imprevistos en el suelo que hay que subsanar y que incrementen el precio de la construcción. No olvidemos que la propia cooperativa es el promotor y asume todos los riesgos de la promoción. Si hubiera un promotor privado los riesgos los asumiría este, no obstante, la gestora tendrá una partida para imprevistos, si se agota entonces subirán precios.

¿Y qué pasa si me quiero dar de baja? Las cantidades entregadas debe-

“Para comprar el suelo, y aunque para la construcción el banco pone el 80%, el resto lo aporta la cooperativa”

rán ser devueltas, pero no olvidemos que el dinero se va gastando a medida que avanza la obra. Primero para la compra del suelo, y aunque para la construcción el banco pone el 80%, el resto sale del bolsillo de la cooperativa. En dicho caso la gestora decidirá la venta de la vivienda adjudicada para que entre otro cooperativista y se haga cargo de las aportaciones. Hasta dicho momento no se recuperará el capital.

Si el proyecto está bien pensado, el lugar es demandado y el precio competitivo, no habrá problema para vender la vivienda adjudicada. Los problemas vienen cuando se tiene una opción sobre un suelo, no se llena la cooperativa y se pierde esa opción, o no se consigue el préstamo promotor porque la entidad duda de la solvencia de los cooperativistas o la constructora seleccionada tampoco es solvente.

En la actualidad, todo está muy atado y los bancos contratan mecanismos de control para que el dinero se destine a dicha promoción, por lo que, teniendo en cuenta los riesgos, es una buena opción. Pero si no se quieren asumir riesgos, se puede comprar la vivienda al promotor que se lleve el suelo, aunque más cara.