

La compraventa de vivienda (II): la VPO

- ¿Cuál es la legislación aplicable?
- ¿Qué norma se aplica a las VPO privadas anteriores a 1978?
- ¿Qué régimen se aplica desde 1978?
- ¿Cómo se define una vivienda de protección oficial?
- ¿Cómo se determina el precio en una VPO?
- ¿Qué son los Planes Trienales de vivienda?
- ¿Hay otros modos de adquirir VPO?
- ¿Cómo se determinan los precios en las viviendas acogidas a los planes 1992-1995?
- ¿Cuáles son los beneficios fiscales?
- ¿Qué ocurre en las ventas de VPO con sobreprecio?

QUIZAS tenga usted interés en vender o en adquirir una vivienda de las denominadas de protección oficial (VPO) o protegidas, según los casos. Debe saber que hay ciertas ayudas, beneficios fiscales o de otro tipo para adquirir una vivienda de este tipo.

En sentido contrario, también existen unos requisitos para la venta o para la adquisición de este tipo de viviendas. Son unos requisitos distintos de los aplicados a transacciones de viviendas normales.

Sobre VPO se han dictado numerosas disposiciones, que dan lugar a una ingente y difícilmente abarcable legislación.

Al espíritu de “protección” otorgado a estas viviendas obedece el establecimiento de derechos de tanteo y retracto en las VPO de promoción pública: es decir, el derecho de adquisición preferente, durante un determinado plazo, que se atribuye a ciertos organismos públicos, ya sea con carácter previo o posterior a la transmisión.

También se establecen limitaciones y prohibiciones en los planes trienales que posteriormente examinaremos.

Este capítulo se centrará precisamente en el estudio de las cuestiones que debe tener en cuenta quien participe en la compra-venta de una vivienda de protección oficial.

¿Cuál es la legislación aplicable?

Ya no podemos hacer referencia exclusivamente a las denominadas VPO. Existen otras modalidades, de acuerdo

también con la legislación autonómica. Estas modalidades no tienen cabida dentro de la definición de VPO, pero sí pueden percibir ayudas, subsidiación de intereses en préstamos hipotecarios o subvenciones.

A todo ello hay que añadir que existen viviendas cuya creación se produjo al amparo de legislación hoy derogada. Pero, dado el plazo de duración de la protección oficial, estas últimas se rigen en parte por la normativa derogada, mientras que siguen la actual en cuanto a su uso, conservación y aprovechamiento.

Antes de entrar en los grupos de normas aplicables, hay que hacer referencia a que, al margen de la normativa autonómica, se han desarrollado con carácter general Planes Trienales, hasta el vigente 1998-2001. Estos planes han supuesto unos cambios esenciales, tanto en los criterios para acceder a la adquisición de este tipo de viviendas, como en la propia clasificación de las mismas.

Según todo esto, para las viviendas calificadas como VPO:

- Las administraciones determinan un precio máximo de venta, llamado precio básico nacional, con unos coeficientes correctores según la zona de España donde vaya usted a adquirir la vivienda. Es decir, a diferencia de la vivienda libre, ni el comprador ni el vendedor pueden poner el precio que quieran, sino que hay unos máximos que no se pueden sobrepasar.

- Dado que estas viviendas tienen unos beneficios fiscales, se da preferencia a quien tenga menos nivel de renta. Por lo tanto, la administración competente analizará los ingresos de la unidad familiar que quiera adquirir una VPO. Según lo que se haya declarado en el Impuesto de la Renta y si no excede de unos máximos, se podrá optar a estas ayudas.

La clasificación tradicional de las VPO atendía a quién las construía: si el promotor era un particular, se llamaban de promoción privada; si el promotor era el Estado, una comunidad autónoma o entes públicos territoriales, se calificaba de promoción pública.

Pero actualmente, si usted quiere beneficiarse de alguna de estas ayudas, habrá de someterse a los requisitos de lo que se conoce como:

1. Viviendas de nueva construcción sujetas a regímenes de protección pública (general o especial).
2. Viviendas de promoción pública.
3. Adquisición protegida de otras viviendas ya construidas (en lugar de las viviendas a precio tasado).

Si tiene alguna duda del diferente régimen de cada una, o si ha visto anunciado el inmueble como vivienda protegida, recabe la documentación oportuna, tanto de la promotora, como de los organismos públicos citados.

Con esa documentación, consulte a cualquier Notario. Recuerde que los Notarios no perciben retribución por ase-

sorar, sino sólo por los documentos que autorizan.

Es decir, lo importante a la hora de proceder a la transmisión de una vivienda de estas características, y a la determinación del precio, es ver la normativa aplicable en concreto a esa vivienda. Habrá que respetar tanto las normas aplicables que se refieran al momento de su calificación, como las del derecho vigente, si así se establece. Sin olvidar que el régimen jurídico aplicable puede extinguirse mediante la descalificación, es decir, mediante la pérdida del carácter de VPO. Pero, salvo que lo admita expresamente la legislación de la comunidad autónoma correspondiente, esta descalificación no es aplicable a las viviendas de protección oficial de promoción pública.

A continuación, expondremos los tres grupos de normas básicas que afectan a las VPO.

¿Qué norma se aplica a las VPO privadas anteriores a 1978?

Entre las VPO de promoción privada anteriores a Real Decreto Ley de 31/1978 de 31 de octubre, figuran:

En las transacciones de las viviendas de protección oficial (VPO), las administraciones públicas fijan un precio máximo de venta

1. Un primer grupo normativo, las viviendas que fueron VPO hace muchos años (leyes de 1924,1939,1944). No sólo está derogada ya la protección, sino que el período de eficacia ha transcurrido y, tras el RD 727/1993 de 14 de mayo, son viviendas libres. Es decir, que en las segundas o posteriores transmisiones (considerándose a estos efectos segundas transmisiones las primeras realizadas a partir de la vigencia del real decreto último si antes hubiesen estado destinadas a arrendamiento u ocupadas por quienes las promovieron) tendrán el precio que libremente acuerden las partes (excluidos los contratos vigentes en el momento de entrar en vigor, por el respeto a los derechos adquiridos).

Por ejemplo: usted vive en una casa que fue declarada de protección oficial, o subvencionada de tipo social de promoción, en 1940, y que así se declaró; la ha recibido por herencia y tiene intención de venderla: el precio será el que libremente estipule con el comprador, sin tener que solicitar autorización, ni limitarse a un máximo.

2. Un segundo grupo de viviendas cuya legislación sólo está parcialmente en vigor, pero en las que sí subsiste el pe-

riodo de cincuenta años desde la calificación definitiva. En este grupo están las viviendas de protección oficial reguladas por el Reglamento 2114/1968 de 24 de julio, así como las viviendas sociales del RD 127/1976 Tr 12 de noviembre de 1976. En estas, el precio de venta sólo está liberalizado en las de promoción privada. Pero las de promoción pública no están liberalizadas ni en primera ni en segunda transmisión y habrá que atender a la legislación vigente para determinar su precio máximo.

En ambos grupos normativos, el régimen de uso, conservación, aprovechamiento y el régimen sancionador, se rige conforme la normativa vigente, por el RD 3148/1978.

Los locales comerciales ya inicialmente tenían libertad de precio y renta en la legislación de 1976.

¿Qué régimen se aplica desde 1978?

La normativa básica está constituida por el citado RDL 31/1978 y por el RD 3148/1978, de 10 de noviembre. En su artículo 51, fija el precio de las de promoción pública desarrollada por otras disposiciones. Entre éstas, la mas importante es el citado decreto 727/1993. En este decreto se establece que el precio máximo de venta por metro cuadrado de superficie útil en segunda y posteriores transmisiones —en las VPO de promoción privada acogidas al RDL de 1978—

Ya son viviendas libres las que fueron declaradas VPO por las leyes de 1924, 1939 y 1944. Se pueden transmitir al precio que acuerden comprador y vendedor

¿Qué otros elementos se pueden considerar vivienda?

- El ámbito de aplicación, inicialmente establecido para viviendas, se extiende en el propio Real Decreto de 1978 a los locales de negocio situados en los inmuebles destinados a viviendas de este tipo, siempre que su superficie útil no exceda del 40 por ciento de la superficie útil total.
- Pero estos locales habrán de situarse en plantas completas y distintas de las destinadas a vivienda (ya vimos antes que el precio de estos será libre).
- Por lo que se refiere a los garajes y trasteros, el RD distingue si son anejos inseparables de las viviendas, o si son independientes, por no estar vinculados a las mismas como veremos al estudiar la determinación del precio.

será el máximo que corresponda a las VPO que se califiquen provisionalmente en el año en que tenga lugar el contrato de compraventa en la correspondiente área geográfica.

Esto quiere decir que habrá que consultar a la administración correspondiente cuál es el precio máximo, porque las partes no son libres de ponerse de acuerdo en un precio: su límite está en el máximo fijado por la Administración.

Son también de trascendental importancia las modificaciones incluidas en los planes de vivienda (que veremos después) y que han influido en el concepto de “módulo” y en la clasificación (que se hace por la financiación).

¿Cómo se define una vivienda de protección oficial?

La definición legal del RD de 1978 dice que vivienda de protección oficial es la que, destinada a domicilio habitual y permanente, tenga una superficie útil má-

xima de noventa metros cuadrados, cumpla los requisitos establecidos por el citado Real Decreto y sea calificada como tal por el Estado.

De esta definición legal podemos entresacar los requisitos esenciales para caracterizar a una vivienda como VPO:

- Destino: las VPO han de destinarse a domicilio habitual y permanente, sin que, bajo ningún concepto, puedan dedicarse a segunda residencia o cualquier otro uso. Se entiende como domicilio permanente el que constituya la residencia del titular, bien sea como propietario o como arrendatario (art. 3 RD). No se puede destinar a veraneo, ocio o fin de semana. Se entenderá existe ocupación

La VPO no puede tener una superficie útil superior a los noventa metros cuadrados y debe ser el domicilio habitual del titular

¿Quiénes son titulares de VPO?

- Puede ser propietarios de VPO tanto las personas físicas como las jurídicas, aunque sólo las personas físicas pueden ser usuarias.
- La normativa europea habla de “trabajadores”, mientras que los Planes de Vivienda se orientan a “personas físicas”, que son las que tienen el derecho constitucional a una “vivienda digna”.

“habitual” de la vivienda cuando no permanezca desocupada más de tres meses al año, salvo que medie justa causa (se establecen algunas legalmente, por ejemplo para los emigrantes).

- Superficie útil: ha de ser como máximo de 90 metros cuadrados. Además, incluirá la mitad de la superficie de suelo de los espacios exteriores de uso privativo de la vivienda, tales como terrazas, miradores, tendederos y otros, hasta un máximo del 10 por ciento de la superficie cerrada. Fundamentalmente, los 90 metros máximos se refieren a las zonas de vivienda propiamente dicha.

- El RD establece unas normas técnicas de diseño y calidad, redactadas por el correspondiente Ministerio (en la actualidad, el de Fomento), a las que hay que añadir la normativa específica de las comunidades autónomas

Se determina después un procedimiento por el cual, mediante la presentación por el promotor de la documentación adecuada, se obtiene la calificación como pro-

visional de la VPO. Hasta que no llega la calificación definitiva la Administración no da a la vivienda ese carácter de VPO, con los beneficios correspondientes.

¿Cómo se determina el precio en una VPO?

El precio es un elemento esencial del contrato de compraventa. Como se establece en el artículo 1.445 del Código Civil, la determinación del mismo obedece, normalmente, al acuerdo libre de las partes. Pero los poderes públicos limitan en ciertos casos –como el de las VPO– los precios máximos, para favorecer a las personas de rentas más bajas.

A cambio de esta “intromisión en la libertad contractual”, se conceden ayudas y beneficios fiscales.

En lo que se refiere a los garajes y trasteros, hay que distinguir:

- Cuando los garajes tengan la consideración de anejo inseparable de la vivienda, la superficie útil de los mismos se computará a efectos de determinar los precios de venta y renta, pero no se tendrán en cuenta para la concesión de ayudas personales ni para determinar la superficie máxima.

- Cuando los garajes no estén vinculados a las viviendas, se considerarán como locales comerciales. Por tanto, el precio de venta de los mismos será el que libremente convengan las partes.

- A los trasteros y otras dependencias cuya altura libre exceda de 1,50 metros se

les aplicarán las mismas normas de los garajes, sin que su precio de venta o renta pueda superar el 10 por ciento del precio total de la vivienda, cuando se consideren anejos inseparables de las viviendas. La expresión “anejo inseparable” se refiere a que no puede venderse el piso separadamente del garaje, y viceversa.

Hay que tener en cuenta otras variables para la determinación del precio en la venta de este tipo de viviendas. Las constantes modificaciones legales y la escasa claridad del legislador en la determinación de las mismas hace que su exposición resulte farragosa y difícilmente comprensible. Pero entre los criterios básicos de estas variables destacan:

- Hay municipios singulares que pueden configurar las comunidades autónomas en zonas colindantes a grandes ciudades, como Madrid y Barcelona, donde el precio de la vivienda ha subido considerablemente en poco tiempo. En estos municipios podrá incrementarse el precio de venta y renta en relación con los máximos establecidos por las comunidades autónomas o Ceuta y Melilla en los del llamado Grupo A (hasta un 30 por ciento) y en los del Grupo B (hasta un 15 por ciento). Por lo tanto, el mejor consejo es consultar estos límites en las consejerías o ayuntamientos correspondientes.

- El precio básico nacional, que se fija en 98.500 pesetas por metro cuadrado (RD 1.186/1998) servirá como referencia de precio máximo de venta y renta de

las viviendas protegidas. A partir del mismo, las comunidades autónomas o las ciudades de Ceuta y Melilla podrán fijar cuantías máximas. Pero estas cuantías no podrán variar en más de un 15 ni en menos de un 20 por ciento del precio básico.

- Se establecen, no obstante, otras normas correctoras: en las VPO en régimen especial (destinadas a adquirentes cuyos ingresos familiares anuales no excedan de 2,5 millones de pesetas), el precio máximo de venta o adjudicación por metro cuadrado no podrá exceder del 85 por ciento del precio máximo de venta por metro cuadrado de superficie útil de las viviendas protegidas, aplicable en la misma localidad o circunscripción territorial en el momento de su calificación provisional.

Por todo ello podemos distinguir:

A) Primeras transmisiones de VPO (promoción privada o pública):

Habrà que estar a lo dispuesto en el art. 11 del RD 1978 para las de promoción privada y al art. 51 para las de promoción pública.

El precio se determina multiplicando la superficie útil, por el porcentaje, por el precio básico determinado por cada

El precio básico nacional, establecido en 98.500 pesetas metro cuadrado, puede ser corregido por las comunidades autónomas

comunidad autónoma, Ceuta o Melilla (para cada área geográfica en la que se incluya el municipio en que está ubicada la vivienda).

B) Segundas o posteriores ventas de VPO de promoción privada:

El precio será el máximo (fijado por las comunidades autónomas) que corresponda a las VPO que se clasifiquen provisionalmente en el año en que tenga lugar el contrato de compraventa.

C) Segundas y posteriores ventas de VPO de promoción pública:

No hay libertad de precio, con el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Durante los 30 años que dura su vinculación como VPO, sólo podrán transmitirse inter vivos —en segunda o sucesivas transmisiones— cuando hayan transcurrido cinco años desde la fecha del contrato de compraventa, habiéndose pagado las cantidades aplazadas.
- El adquirente habrá de tener unos ingresos anuales inferiores al 25 por ciento del precio de venta en el momento de celebrarse el contrato.
- Los entes públicos promotores tienen

derecho de tanteo y retracto (adquisición preferente previa o posterior a la transmisión a favor de un tercero) con los requisitos del artículo 1.507 del Código Civil. No obstante, la práctica hace que el ente público conozca si el adquirente cumple con los requisitos de nivel de renta para poder adquirir la VPO. En ese caso, al tener la Administración conocimiento de la venta, podría ejercer el tanteo. El denominado retracto parece más bien una resolución de la compraventa.

Ha de hacerse constar expresamente el ejercicio de dichos derechos en los contratos de compraventa que suscriban con los beneficiarios. Aquí, una vez más, es importante la consignación expresa por parte del Notario —en las escrituras públicas de compraventa— de la previa advertencia de este hecho. De ese modo, se logra una mayor preservación de la seguridad jurídica e información de las partes.

¿Qué son los Planes Trienales de vivienda?

Ya hemos señalado hasta la saciedad la trascendental importancia que el Real Decreto 1.186/1998 ha tenido por el establecimiento de un precio básico de referencia a nivel nacional, en torno al cual se toman los criterios correctores para determinar los precios máximos de venta.

El establecimiento de Planes Trienales 1992-1995, 1996-1999 y el vigente 1998-2001 han determinado una nueva orientación en la consideración de las vivien-

En la transmisión de VPO de promoción pública, la Administración Pública puede ejercer sus derechos de tanteo y de retracto

¿Hay otros modos de adquirir VPO?

- No podemos entrar aquí en un análisis exhaustivo de todos los problemas a que puede dar lugar la transmisión de una VPO. Pero sí podemos apuntar que lo dicho aquí, en cuanto a las limitaciones de disponer valores máximos, puede ser aplicable a otros modos de transmisión.
- Pero siempre partiendo de un hecho: las viviendas de promoción pública no pueden ser objeto de descalificación (pérdida de su carácter, salvo que lo reconozca la propia legislación autonómica, como en el caso de la denominada “renuncia” del Decreto 201/1998 de la Generalidad de Cataluña). Sin embargo, sí tienen unos plazos de eficacia (30 años desde su calificación definitiva en el RD de 1978), que puede hacer su transmisión libre según hemos estudiado.
- Así, en supuestos como la transmisión mortis causa, es decir, en las particiones de herencia, no podemos hablar de precio (entrega de dinero a cambio de recibir una cosa como contrato oneroso entre vivos), sino de determinación de valor. En esa determinación se suele entender que el valor de lo adjudicado no debe tener relación directa con los precios máximos, habida cuenta de la posible descalificación.
- Pero sí habrá que tener en cuenta, en las VPO de promoción pública, que el heredero o legatario cumpla los requisitos para tener la consideración de beneficiario.
- Esto mismo se podría aplicar a la subrogación en préstamos subsidiados conforme el plan vigente, aunque puede dar lugar a cuestiones no claramente resueltas, como el caso de varios herederos que cumplan las condiciones legalmente exigibles.
- Otros supuestos en los que la doctrina entiende que hay que atender al valor de mercado de la vivienda y no al precio máximo, son aquellos en los que no hay muchas veces una intención de transmitir, sino una situación de hecho con consecuencias jurídicas. Disolución del régimen de gananciales, como consecuencia de una separación judicial o divorcio, o disolución de comunidad, puesto que a nadie se le puede obligar a continuar en una comunidad contra su consentimiento. Parece que la determinación del precio máximo como criterio para determinar el valor de la parte correspondiente a los otros comuneros podría dar lugar a un enriquecimiento injusto por parte del adjudicatario final de la misma.

das protegidas, al sustentar los criterios legales en consideración a la financiación y al posible adquirente, con independencia de la promoción de las viviendas.

Estudiaremos el régimen de venta de

viviendas sujetas a los dos planes anteriores (fundamentalmente por la importancia de limitaciones legales de disposición) y, por último, el régimen del vigente plan 1998-2001.

¿Cómo se determinan los precios en las viviendas acogidas a los planes 1992-1995?

A) Viviendas a precio tasado (VPT). Tienen como principales singularidades:

- Su superficie útil podía ser, como máximo, de 120 metros cuadrados.
- Las VPO (con el límite de 90 metros cuadrados) en segunda o posterior transmisión y las viviendas libres, usadas o de nueva construcción si lo declaraba previamente el promotor, podían ser VPT.
- Habían de dedicarse también a domicilio habitual y permanente.
- Se establece un precio máximo de venta.
- No son VPO. Por lo tanto, no tienen el régimen de duración de 30 años; lo que sí tienen es limitaciones a la facultad de disposición:
- Durante cinco años no podían ser objeto de transmisión inter vivos por ningún título desde la formalización del préstamo cualificado (pese a articularse como prohibición, es posible la enajenación si se cancela el préstamo, recabando la autorización de la administración y reintegrando los subsidios y subvenciones le-

gales con sus intereses legales desde el momento de su percepción).

Ello obliga a que los Notarios consignen expresamente estas limitaciones en las escrituras de compraventa y formalización de préstamos hipotecarios. De ahí que el Notario debe advertir de esta limitación legal si se trata de vender una vivienda de estas características que goce de una financiación subsidiada y no pueda autorizar la escritura si no se cumplen estos requisitos: de otro modo, podrían subrogarse en el préstamo hipotecario subvencionado adquirentes que no cumplieran los requisitos de nivel de renta que la ley exige (se abriría una puerta al fraude). No obstante, la enajenación, de realizarse, no sería en modo alguno nula. Todo lo más, daría lugar a la devolución de los beneficios indebidamente percibidos, incluso sin cancelar el préstamo. Sería bastante la autorización de la administración competente para proceder a la citada venta con garantía (cuestión que sería extensible a supuestos de disolución de matrimonio, ruptura de convivencia de hecho o disoluciones de condominio, donde podrían las partes convenir por adjudicárselo a uno solo de los adquirentes, quebrando la situación inicial de comunidad).

- Transcurridos cinco años desde la formalización del préstamo cualificado se puede transmitir por cualquier título inter vivos; pero si el adquirente no reúne los requisitos de la subsidiación (caso de haber sido prorrogada y continuar vigente), se-

En las VPT (viviendas de precio tasado) la superficie útil puede ser, como máximo, de 120 metros cuadrados; su régimen es diferente al de las VPO

¿Cuáles son los beneficios fiscales?

- Sin perjuicio de la existencia de otros beneficios, por su trascendencia notarial aludiremos a los siguientes :
- Todos los actos y contratos tendentes a la promoción y financiación de las VPO (las escrituras de segregación, agrupación, obra nueva y división horizontal y los préstamos hipotecarios) que estén dirigidos directamente a la promoción de VPO están exentos en la modalidad gradual de Actos Jurídicos Documentados (el AJD, que grava el 0,50 por ciento del valor de lo segregado, agrupado, obra o de la responsabilidad hipotecaria máxima). También está exenta su cancelación.
- Es importante determinar si se trata de “primera transmisión”, para saber si está sujeta a IVA (pues la exención sólo afecta al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales –aplicable a las ventas entre particulares- y a los AJD). La disolución de comunidad, por ejemplo, no se considera fiscalmente transmisión.
- Si procede la aplicación del IVA, en primera entrega se aplica el tipo del 7 por ciento a la promoción privada y régimen general y tipo el reducido del 4 por ciento a las viviendas de promoción pública y régimen especial, incluidos los garajes y trasteros que cumplan los requisitos legales vistos (que no tengan la consideración de locales comerciales).
- Los beneficios fiscales se extienden a los locales comerciales que cumplan los requisitos de superficie útil y porcentaje máximo en relación con la totalidad del edificio.
- Los garajes vinculados a las viviendas como anejo inseparable tienen los beneficios de éstas. Los garajes no vinculados se rigen por las normas de los locales comerciales.

rá necesaria la interrupción de la subdiación y también podrá procederse a la resolución del préstamo cualificado.

B) Viviendas sujetas al régimen general y especial de los planes de vivienda 1992-1995 y 1996-1999.

Si usted compró una vivienda acogida a uno de estos dos planes, tendrá que tener en cuenta que:

- En primera transmisión: el precio máximo será el que resulte de multiplicar el coeficiente correspondiente por los me-

tros cuadrados y por el precio que resulte de la conversión del módulo al precio básico. El precio se actualizará en la misma medida en que se actualice el precio básico de referencia a nivel nacional. Dicho más claro: hay un precio máximo oficial que no se puede superar.

- En segundas o posteriores transmisiones: el precio será el máximo que corresponda a las VPO calificadas en el año en que se celebre la compraventa.

Dentro de estas transmisiones ulteriores, si además son viviendas de las llama-

das de régimen especial, existe un derecho de los correspondientes entes públicos de tanteo (adquisición previa preferente) y de retracto (subrogación de los citados entes en una adquisición ya efectuada a favor de tercero), con las siguientes características:

- Debe pactarse expresamente entre el promotor y la comunidad autónoma o ente público.
- Deben constar en la escritura pública de venta e inscribirse en el Registro de la Propiedad.
- La vigencia de los mismos es de diez años.

El tanteo puede ejercitarse durante 60 días naturales en que se notifique fehacientemente por el vendedor al titular del derecho la intención de vender con todas las circunstancias necesarias. El retracto se da por falta de la notificación anterior, por omisión de sus requisitos o por resultar haber realizado la venta por precio inferior al notificado o con condiciones menos onerosas. Es decir, la Administración puede tener derecho preferente para comprar una de estas viviendas que trate usted de vender antes que la persona con la que usted se puso de acuerdo.

El plan de vivienda 1998-2001 establece la posibilidad de préstamos cualificados o de ayudas directas a los titulares de viviendas protegidas

C) El vigente plan de vivienda 1998-2001.

Quiere usted comprar una vivienda “protegida” y desea saber si está dentro de los niveles de renta que permiten poder solicitarla. Para ello, debe tener en cuenta:

- La clasificación de las viviendas susceptibles de financiación. Son, fundamentalmente, las de promoción para cesión en arrendamiento, venta o uso propio, de viviendas de nueva construcción, no calificadas como de promoción pública, sujetas a regímenes de protección pública así como la adquisición de estas viviendas. Se distingue además un régimen especial, para beneficiarios con ingresos medios ponderados inferiores a 2,5 millones de pesetas por año y un régimen para beneficiarios con ingresos familiares inferiores a 5,5 millones de pesetas por año.

- ¿Cuáles son las formas de ayuda económica según el Plan?: Formas de financiación cualificada (art. 2), que pueden ser:

- Préstamos cualificados, concedidos por las entidades de crédito públicas y privadas en el ámbito de los convenios suscritos con el Ministerio de Fomento. Normalmente son préstamos hipotecarios con determinadas características (cuantía máxima del 80 por ciento del precio de compraventa, plazo de 20 años, período de carencia de tres años) en los que se fija el interés efectivo anual inicial. El préstamo hipotecario puede concederse directa-

¿Qué ocurre en las ventas de VPO con sobreprecio?

- En todos los casos examinados en que hay un precio máximo, surge el problema de determinar cuáles son las consecuencias en aquellos casos en que las partes pactan un precio superior al máximo tasado legalmente.
- Esta cuestión ha dado lugar a una jurisprudencia variada, que inicialmente optaba por la validez del contrato civil, entendiendo que los expedientes administrativos que dan lugar a sanciones por sobreprecio descansan precisamente en la validez del contrato.
- No obstante, tras la sentencia del Tribunal Supremo de 17 de abril de 1978 se entiende que hay una nulidad parcial del contrato de compraventa. Es decir, se conserva el negocio jurídico celebrado, pero con la obligación de sustituir la cláusula de precio convenido por el precio oficial o tasado, pues la nulidad total acabaría redundando en provecho del infractor.
- Tras otra sentencia del Tribunal Supremo de 3 de septiembre de 1992 se cambia este criterio. Se entiende que si comprador y vendedor se pusieron de acuerdo en el precio y en la cosa, violando la legislación administrativa, no puede el actor en su solo provecho obtener la rectificación del precio pues, por vía judicial, se alteraría el consentimiento de la contraparte. La consecuencia beneficiaría a quien también fue infractor. En consecuencia, pactar un sobreprecio, que el Real Decreto de 1978 considera como infracción muy grave (puede dar lugar a la devolución del sobreprecio y la descalificación de la vivienda), se considera infracción de carácter administrativo. Por tanto, hay que tener en cuenta los principios básicos contractuales, recogidos en el Código Civil, como es el principio de autonomía de la voluntad (art. 1.255) y el principio de que la validez y el cumplimiento de los contratos no puede quedar al arbitrio de una de las partes contratantes. Por lo tanto, la defensa del interés social surge de co-honestar lo que es la validez civil del contrato con las sanciones que se establecen en supuestos como el sobreprecio en la venta de viviendas protegidas.

mente al adquirente, o bien concederse al promotor. En este caso el adquirente se subrogará en la carga hipotecaria en el momento de la adquisición, de la escritura de venta —que habrá de inscribirse en el Registro de la Propiedad— y se remitirá copia a la entidad de crédito (los gastos de dicha copia son de cuenta del promotor). Para evitar que se beneficien de ayudas por

este medio de la subrogación se arbitran controles por la Administración.

- Ayudas económicas directas: por medio de subsidiación simple y reforzada de los préstamos cualificados o por medio de subvenciones. El art. 6 define la subsidiación como en el abono a la entidad de crédito prestamista, con cargo a los presupuestos del Ministerio de Fomento, de

un porcentaje de las cuotas de amortización de capital o intereses del préstamo cualificado (o sólo de los intereses, en su caso, durante el denominado periodo de carencia, aquel en que sólo se pagan intereses). Es decir, el adquirente sólo paga una parte de los intereses. Se concede por un plazo de años, aunque puede ser ampliada por periodos de la misma duración. Las subvenciones a los adquirentes, para uso propio, de viviendas de protección oficial en régimen especial (si se trata de primer acceso a vivienda en propiedad y han obtenido préstamo cualificado), serán del 5 por ciento del precio total de la vivienda que figure en el contrato. Las subvenciones las satisfacen las comunidades autónomas, mediante aportaciones de las mismas o del Ministerio de Fomento.

¿Qué requisitos se deben cumplir para obtener las ayudas a la financiación de la compra?

Se exigen una serie de requisitos, donde se trata de fomentar ayudas, principalmente en el ámbito del primer acceso a la vivienda en propiedad:

- Que la actuación haya sido declarada protegible por la comunidad autónoma y que las viviendas vayan a ser dedicadas a vivienda habitual y permanente de sus destinatarios, que la ocuparán en los tres meses siguientes a su entrega o en un mes si se trata de régimen especial
- Que los adquirentes no sean titulares del pleno dominio o de un derecho real

de uso o disfrute (usufructo, por ejemplo) sobre alguna vivienda sujeta a promoción pública; ni lo sean de vivienda libre en la misma localidad cuando el valor catastral de la libre exceda del 40 por ciento del precio de aquella

- Que los adquirentes o adjudicatarios tengan unos ingresos familiares anuales que no excedan de una determinada cantidad (5,5 millones de pesetas para préstamo cualificado; 4,5 para ser beneficiario de subsidio de préstamo y 3,5 para poder obtener subvenciones personales).

- Que las viviendas no excedan de las superficies máximas fijadas, ni los precios de venta o renta de los máximos permitidos

Existen unas normas concretas de ayuda a la financiación de las viviendas de promoción pública, destinadas a la adquisición de viviendas por parte de familias con ingresos familiares ponderados inferiores a 2,5 millones de pesetas al año, previo convenio con la correspondiente comunidad autónoma:

- Se aplican a viviendas con una superficie útil máxima de 70 metros cuadrados (90 metros si la unidad familiar tiene cuatro o más miembros).

- La cuantía de la cofinanciación será de 20 por ciento del coste de la viviendas, si se destina a venta, y del 30 por ciento si se destina a alquiler.

Hay otros criterios de ayudas económicas también en ciertos supuestos de re-

¿Cómo interviene el Notario?

- La intervención notarial se orienta en su doble vertiente de funcionario público y profesional del derecho. Por un lado, vela por el cumplimiento de la ley y, por otro, presta su asesoramiento a las partes. En este punto, el Notario cuida especialmente de la parte del consumidor, consignando la calificación definitiva, que de los gastos notariales, fiscales y registrales corresponden al promotor los de obra nueva, división horizontal y constitución en su caso del préstamo hipotecario previo; y haciendo las advertencias sobre la obligación de destinar las mismas a vivienda habitual y permanente y las demás procedentes del régimen especial.
- Además, el Notario advierte de las posibles consecuencias de la infracción de estas normas, todo ello en aras de la seguridad jurídica y de la protección especialmente del consumidor.

habilitación de viviendas o para eliminar barreras arquitectónicas a personas con discapacidad.

¿Qué régimen jurídico se aplica a las ventas de viviendas acogidas al Plan 1998-2001?

El adquirente estará obligado a destinar la vivienda a residencia habitual y permanente, con las siguientes características:

- Hay un precio máximo de venta, que es diferente en el “régimen general” (un precio básico a nivel nacional de 98.500 pesetas por metro cuadrado, dando libertad a las comunidades autónomas para fijar las cuantías máximas de dichos precios de venta sin que puedan variar en más de 15 por ciento o en menos del 20 por ciento del precio básico) y en el “régimen especial”. En este últimos será como máximo el 85 por ciento del régimen general. Teniendo en cuenta los precios máximos que figurarán en la calificación

o en la declaración provisional de viviendas sujetas a regímenes de protección pública de nueva construcción, las comunidades autónomas pueden aumentarlo hasta en un 25 por ciento para las de su propia normativa de VPO en régimen especial.

- Limitaciones a la libre disposición con carácter general. Como ya se estudió en los planes anteriores, hay una limitación durante los cinco primeros años, contados desde la formalización del préstamo cualificado, en que no podrá transmitirse inter vivos ni cederse por ningún título (usted no puede venderla). Pero puede dejarse sin efecto esta prohibición mediante autorización de la Administración, previa cancelación del préstamo y reintegro de las ayudas económicas directas, incrementadas con los intereses legales desde el momento de su percepción. Transcurrido este plazo, podrán transmitirse con la consiguiente interrupción de la sub-

¿Cuáles son los costes notariales?

- Se ha convertido casi en una “verdad impuesta” el elevado coste de las escrituras de venta de viviendas, aunque la realidad es bien distinta: en los costes derivados de las adquisición de una vivienda, especialmente en las VPO, los costes notariales son un porcentaje de que no llega al 0,01 por ciento muchas veces.
- En las VPO los costes son aún menores, pues la mayoría de los costes vienen dados por el impuesto correspondiente, gastos de gestión, comisiones y otros varios que son los que realmente tienden, junto con el fenómeno especulativo, a encarecer el precio de la vivienda.
- No obstante, los criterios legislativos han introducido reformas tendentes a abaratar aún más los costes notariales en un sistema como el español, de arancel fijado por los poderes públicos. Los criterios de reducción en la minuta notarial de venta de VPO son los siguientes:
 - Sistema de tasa fija de 9.991 pesetas: se aplica para aquellas VPO o viviendas protegidas conforme la normativa vigente, en primera transmisión o adjudicación, con superficie no superior a 90 metros cuadrados, que sea la única vivienda del adquirente y destinada a residencia habitual y permanente.
 - Si la vivienda lleva vinculada en proyecto y registralmente garaje y en su caso trastero u otros anejos, se suman 1.500 pesetas y 1.000 pesetas respectivamente además.
 - Si se constituye en el mismo acto garantía real (hipoteca) de la primera transmisión para asegurar el precio aplazado la cantidad, la tasa se incrementará por todos los conceptos en 4.995 pesetas.
 - Sistema de cuantía variable: implica una reducción del 50 por ciento de los derechos de matriz, folios y primera copia en las ventas de VPO o protegidas, o los actos necesarios para la puesta en el mercado de las mismas (adquisición del solar, modificaciones hipotecarias, obra nueva, división horizontal, préstamos cualificados) y primera transmisión.
 - En las segundas o posteriores transmisiones de viviendas protegidas, hay una reducción del 50 por ciento de los derechos de la matriz en la escritura notarial.

sidiación y la entidad concedente puede resolver el préstamo cualificado. Estas limitaciones de disponer deberán constar expresamente en las escrituras de compraventa, adjudicación o declaración de

obra nueva en el caso de promoción individual para uso propio. También en la escritura de formalización del préstamo hipotecario se hará constar la prohibición de disponer (vender) la vivienda.