

El seguro de caución y su modalidad para las cooperativas de vivienda

Carmen Reyes Vargas

Abogada. Dpto. de Derecho de Seguros
de HispaColex

Teniendo en cuenta la situación de desconfianza y de dificultad que está atravesando el sector inmobiliario, nos gustaría llamar la atención de las empresas respecto de la existencia y necesidad de una modalidad de seguro poco conocido, a pesar de su enorme importancia y repercusión en las relaciones mercantiles como es el Seguro de Caución, el cual tiene su origen en la necesidad de proteger al comprador en las operaciones de compraventas de cosa futura, en concreto, de viviendas destinadas a la residencia habitual, en las que se entregan importantes cantidades a cuenta.

Se trata de una modalidad de contrato de seguro obligatorio por el que la compañía aseguradora se obliga, en caso del incumplimiento por la promotora de sus obligaciones legales o contractuales, a devolver al asegurado las cantidades entregadas a cuenta desde el momento de la firma del contrato privado, más el 6% del interés anual. En base a lo anterior, y para una mejor comprensión del significado y alcance de esta modalidad de seguro de daños, vamos a diferenciar los siguientes elementos configurados del mismo:

→ **Tomador del seguro**, es el promotor, persona física o jurídica que contrata el seguro por el posible incumplimiento en sus obligaciones como promotor de las viviendas objeto del contrato de compraventa.

- **Asegurado**, es el comprador, persona física o jurídica que adquiere un inmueble en construcción, y entrega unas cantidades a cuenta.
- **Asegurador**, es la compañía de seguros que se compromete a la devolución de las cantidades entregadas a cuenta por los compradores en caso del incumplimiento del promotor.
- **Riesgo cubierto**, que no es otro que la falta de entrega de las viviendas en el plazo convenido, lo que dará lugar a la devolución de las cantidades entregadas a cuenta cubiertas por la póliza, más el 6% del interés anual.

Encuentra su regulación en el artículo 68 de la Ley de Contrato de Seguro, y principalmente en la Ley 57/68 de 27 de julio, reguladora de las percepciones de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas, y por la Orden de 29 de noviembre de 1968, de Seguro de Afianzamiento y de Cantidades Anticipadas. En base a la anterior regulación, resulta imprescindible para poder determinar la cobertura del riesgo contratado en la póliza del seguro de caución, que se hayan emitido dos tipos de documentos:

- a) **El contrato de seguro colectivo**, que es el que se celebra entre el asegurador y el promotor, el cual se refiere al conjunto de futuros adquirentes.



- b) **La póliza individual de seguro complementaria**, firmada entre el asegurador y el asegurado, en la que se determina la cantidad aportada por el adquiriente y que por tanto resulta cubierta por la póliza en caso de producirse el siniestro, la cual se constituye como verdadero título de garantía a favor de este último. Es necesario resaltar, que es obligación del promotor comunicar a la aseguradora la celebración de los distintos contratos privados de compraventa para que esta emita la correspondiente póliza.

Por último, resulta interesante conocer las modalidades existentes de pólizas de caución, y en concreto, la modalidad aplicable para las Cooperativas de Viviendas. Y ello dado que en los últimos años, como consecuencia de la crisis inmobiliaria y debido a las dificultades de financiación, muchos compradores han elegido esta opción para la adquisición de una vivienda, lo que supone la agrupación de varias personas físicas, entes públicos o entidades sin ánimo de lucro que precisen alojamiento para pro-

mover la construcción de viviendas destinadas a la residencia habitual, lo que puede suponer para los cooperativistas un ahorro de hasta en un 20% en el precio de la vivienda. Pero, ¿qué ocurre en este caso con las cantidades entregadas a cuenta si la promoción no llega a buen fin? ¿Están estos compradores igualmente protegidos por la Ley 57/68? En principio esta respuesta es afirmativa, no obstante, es una cuestión algo controvertida, teniendo en cuenta las circunstancias especiales que rodean a este tipo de sociedades.

La problemática puede venir suscitada principalmente por los siguientes aspectos:

- a) En las cooperativas de vivienda, los compradores actúan como socios cooperativistas, por lo que existe jurisprudencia que entiende que actúan como verdaderos autopromotores de la vivienda, de forma que son ellos los que asumen el resultado del proyecto.
- b) El contrato que vincula a la cooperativa y al socio cooperativista no es un contrato de compra-venta sino de adjudicación de vivienda, en el que no se establece un plazo de entrega ni un precio cierto, sino que se determina un calendario de pagos, por lo que puede resultar complicado determinar la producción del siniestro.

Dicho lo anterior y a modo de conclusión, incidimos nuevamente en la importancia de conocer el Seguro de Caución en sus distintas modalidades, puesto que además de tener el carácter de obligatorio, viene a proteger no solo a los compradores que comprometen importantes cantidades de capital en la compraventa de una vivienda futura, sino también a las empresas promotoras de dichas viviendas, dado que les permite salvaguardarse de las posibles irregularidades y contratiempos que puedan suponer la imposibilidad de poder finalizar la obra, o de realizarla dentro del plazo convenido.

