

ASUNTO: SEGURO DE CAUCIÓN DE CANTIDADES ANTICIPADAS EN LA CONSTRUCCIÓN Y VENTA DE VIVIENDAS.

Planteamiento.

En relación con el seguro de caución de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas, se realizan las siguientes consultas:

- 1. ¿Cómo se pueden garantizar las cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas por el adquirente de las mismas?*
- 2. ¿Qué coberturas otorgan los seguros de caución de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas?.*
- 3. Cuando las cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas se garantizan a través de un seguro de caución, ¿puede el Servicio de Reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones resolver las quejas y reclamaciones que se presenten?*

¿Qué mecanismos existen para resolver las diferencias con la entidad aseguradora sobre la interpretación y cumplimiento del seguro de caución de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas?.

Contestación.

1. La regulación del seguro sobre la percepción de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas se recoge en la Ley 57/1968, de 27 de julio, sobre percibo de cantidades anticipadas en la construcción y venta. A su vez, la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, regula en su disposición adicional primera la percepción de cantidades anticipadas en la edificación por los promotores o gestores, indicando que se cubrirá mediante un seguro que indemnice el incumplimiento del contrato en forma análoga a lo dispuesto en la Ley 57/1968, de 27 de julio, y que ésta se aplicará a la promoción de toda clase de viviendas, incluso a las que se realicen en régimen de comunidad de propietarios o sociedad cooperativa.

El artículo primero de la Ley 57/1968, de 27 de julio, establece un sistema de protección que se articula sobre la obligación de garantizar por el promotor las cantidades que recibe a cuenta, mediante un contrato de seguro o un aval, de modo que si no se produce la entrega de la vivienda, el acreedor pueda reclamar la cantidad adelantada más el interés legal, no sólo al promotor, sino también subsidiariamente al asegurador o al avalista.

Adicionalmente, el promotor viene obligado a depositar las cantidades anticipadas en una cuenta bancaria especial, con separación de cualquier otra

clase de fondos, de la que sólo podrá disponer para atender las necesidades derivadas de la construcción de las viviendas.

2. El seguro de caución suscrito en cumplimiento de la Ley 57/1968 o de la disposición adicional primera de la Ley 38/1999 garantizará las cantidades entregadas más el interés legal del dinero vigente hasta el momento en que se haga efectiva la devolución en los casos en que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin por cualquier causa en el plazo convenido. De su regulación pueden destacarse las siguientes características:

- a) Expirado el plazo de iniciación de las obras o de entrega de la vivienda sin que una u otra hubiesen tenido lugar, el adquirente de la vivienda podrá optar entre:
- la rescisión del contrato con devolución de las cantidades entregadas a cuenta, incrementadas en el interés legal, o
 - conceder al promotor una prórroga, que se hará constar en una cláusula adicional del contrato otorgado, especificando el nuevo período, con la fecha de terminación de la construcción y entrega de la vivienda.

El seguro cubre, por tanto, dos supuestos: que la construcción no se inicie, lo cual resulta claro; o que no se termine en plazo, situación que puede plantear dificultades en la práctica si no está bien definido qué se entiende por que la construcción no llegue a buen fin por cualquier causa.

- b) La Ley 57/1968 exige también ciertos requisitos en los contratos de cesión de las viviendas en que se pacte la entrega al promotor de cantidades anticipadas, entre ellos, que en el momento del otorgamiento del contrato, el promotor haga entrega al adquirente del documento que acredite la garantía, referida e individualizada a las cantidades que han de ser anticipadas a cuenta del precio.

En la práctica comercial, el promotor de las viviendas realiza con la entidad aseguradora un contrato de seguro colectivo en el que es habitual que los asegurados consten de forma genérica y no estén individualmente determinados.

El asegurado o futuro comprador de la vivienda, para poder probar sus derechos frente a la aseguradora, debe solicitar la entrega del **certificado individual de seguro**, que es el documento que da efectividad a la garantía que otorga la entidad aseguradora; es el título de garantía a favor del asegurado.

Pues bien, en la práctica algunos promotores entiendan cumplida su obligación de garantía sólo con la constitución de la garantía colectiva y no abonan las cantidades correspondientes a la póliza individual, cuando es ésta la única que cumple la función de garantía de las cantidades anticipadas. En este caso, los compradores no quedan efectivamente

protegidos, ya que la póliza por la que se instrumenta el seguro colectivo es un contrato marco para fijar las condiciones en las que la entidad aseguradora está dispuesta a emitir las pólizas individuales, produciéndose una apariencia de cobertura derivada de contar con una póliza global, que realmente no asegura el cumplimiento de las obligaciones del promotor.

- c) Además, la Ley 57/1968 (artículo tercero) señala que el contrato de seguro, unido al documento fehaciente en que se acredite la no iniciación de las obras o entrega de la vivienda, tendrá **carácter ejecutivo** a los efectos prevenidos en la Ley de Enjuiciamiento Civil, para exigir al asegurador la entrega de las cantidades a que el adquirente tuviera derecho; es decir, es un documento con base en el cual se puede acudir directamente a un juicio ejecutivo para conseguir la devolución de las cantidades.

3. El artículo 107.2.b de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro, dispone que se consideran "*grandes riesgos*", entre otros, los de "*crédito y caución cuando el tomador ejerza a título profesional una actividad industrial, comercial o liberal y el riesgo se refiera a dicha actividad.*"

Esta previsión debe ponerse en relación con el artículo 1.1.c) del Reglamento de los Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros, aprobado por el Real Decreto 303/2004, de 20 de febrero, que excluye del procedimiento de protección administrativa de los clientes de servicios financieros a los contratos de grandes riesgos. Por tanto, el Servicio de Reclamaciones de la DGSFP no resulta competente para conocer mediante ese procedimiento las reclamaciones sobre contratos de seguro de caución suscritos por un promotor de viviendas.

No obstante, los servicios de atención al cliente o, en su caso, el Defensor del Cliente de las entidades aseguradoras sí están obligadas a atender las reclamaciones que se presenten sobre estos seguros.

Igualmente, la DGSFP puede atender las consultas que se planteen sobre este asunto, si bien ya al margen del procedimiento específico de protección de los clientes de servicios financieros.

Finalmente, en todo caso, para resolver las diferencias con las entidades aseguradoras sobre la interpretación y cumplimiento del citado contrato de seguro, se puede:

- Acudir a otros mecanismos de resolución extrajudicial de conflictos, como es el arbitraje; en este sentido se informa que la sumisión al arbitraje es voluntaria para las partes.
- Acudir a los Tribunales de Justicia, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 24 y 117 de la Constitución.

[Abril 2009].