

EL SEGURO DE AFIANZAMIENTO
CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN VIGENTE

Y
APOYO A LA VENTA

Desde que en los años 60 se produjo el primer caso de fraude inmobiliario en España, en el que miles de personas adelantaron dinero para la adquisición de unas viviendas que nunca se construyeron, se creó la **Ley 57/1968** para proteger a los consumidores ante este tipo de hechos. Esta ley obliga a todas las personas físicas o jurídicas que promuevan viviendas, garajes y trasteros vinculados a suscribir una póliza de seguro de caución -modalidad a la que pertenece el seguro de afianzamiento de cantidades anticipadas-, que garantice a los compradores la devolución de las cantidades entregadas a cuenta, en caso de no efectuarse la construcción, o en caso de ésta se realizase en plazos distintos a los pactados.

Por tanto, su contratación es necesaria desde el momento que existe un proyecto firme de promoción, es decir, cuando la promotora conoce ya el emplazamiento de la obra, el número de viviendas, etc. Con la entrada en vigor de la **L.O.E. (Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación)** esta obligatoriedad se hizo extensiva también a las cooperativas de viviendas y comunidades de propietarios.

En líneas generales, el seguro de afianzamiento es un seguro poco conocido dentro del sector, siendo normalmente el comprador quien lo exige; ya que el grado de contratación por parte del promotor es bajo a pesar de su obligatoriedad. En este punto podríamos diferenciar entre aquellas promociones de VPO, en las que las exigencias son máximas, y se contrata de forma habitual; y las promociones de renta libre en las que el aseguramiento es escaso. Esto se debe en gran parte a que la mayoría de los promotores suelen recurrir al aval bancario, en sustitución del seguro de afianzamiento, para garantizar la inversión de aquellos compradores que así lo requieren.

A pesar de ello, se podría afirmar que son cada vez más los promotores que están comenzando a familiarizarse con él por varios motivos:

1. El cumplimiento de la legislación vigente, previniendo una posible sanción

2. Las numerosas ventajas frente al aval bancario tales como:

- **Tipo de interés por debajo del aval bancario**
- **NO computa CIRBE**
- **NO se pignoran cantidades**
- **NO tiene gastos de estudio, apertura o cancelación**

3. Se transmite imagen de seriedad y genera confianza al comprador, siendo utilizado como un claro argumento de venta. En la actual situación económica, puede ser determinante para la toma de decisión de un potencial cliente