

## PREGUNTAS FRECUENTES



### ¿Qué es una cooperativa de viviendas?

Una cooperativa de viviendas es un conjunto de personas que se unen en sociedad para satisfacer una necesidad común, la de adquirir una vivienda. El adquirente o adjudicatario se incorpora como socio de la cooperativa adscrito a una fase (promoción de viviendas) concreta.

Cada fase tendrá autonomía de gestión y patrimonio separado de las restantes fases, por tanto, no se verá afectada por la gestión económica que realicen las otras fases.

La cooperativa tiene un órgano de administración que es el Consejo Rector. El Consejo Rector toma las decisiones necesarias para cumplir el objetivo de la cooperativa: construir y entregar las viviendas.

La cooperativa de vivienda actúa como promotor, si bien, a diferencia de otros promotores inmobiliarios renuncia a obtener su legítimo beneficio con la finalidad de conseguir un menor precio de adjudicación de las viviendas para sus socios. Todos los socios tienen voz y voto y pueden expresar su voluntad en las asambleas generales que se celebran como mínimo cada año. Atendiendo a que las cooperativas de viviendas están formadas por socios como Vd., no expertos en la tarea de realizar una promoción inmobiliaria, es habitual que la cooperativa encargue a una empresa gestora especializada (en nuestro caso QHS), que realice, de forma integral, todas las gestiones necesarias para llevar a cabo la promoción y entregar las viviendas.

En conclusión, la fórmula cooperativa de promoción de viviendas permite que el adquirente tenga una mayor representatividad, que el proceso inmobiliario sea más transparente y que se consiga un menor precio final de la vivienda.

### ¿Qué es una promoción inmobiliaria?

Una promoción inmobiliaria es un proyecto de gran complejidad en el que intervienen profesionales de múltiples sectores de actividad económica tales como tasadores, agentes de seguros, ingenieros industriales, ingenieros en telecomunicaciones, geólogos, topógrafos, arquitectos, arquitectos técnicos, abogados, notarios, registradores de la propiedad, ... y múltiples empresas tales como oficinas de control técnico, ingenierías de proyectos, entidades financieras, entidades aseguradoras, empresas de estudios de ingeniería, compañías suministradoras, ... y organismos y administraciones públicas como Ayuntamientos, Agència de l'Habitatge de Catalunya, Ministerios, oficinas de homologación, Colegios profesionales de Arquitectos, Arquitectos Técnicos e Ingenieros, Bomberos, laboratorios de ensayos, etc.

En todo este complejo proceso, es fundamental la función de dirección y coordinación general que desempeña Qualitat Habitatge Social, S.A. (QHS) como gestor del proceso.

### ¿Cuáles son los principales procesos de una promoción inmobiliaria?

Un esquema simplificado de los principales procesos a desarrollar en una promoción inmobiliaria es el que indicamos a continuación. Este ejemplo no implica necesariamente

una secuencia cronológica:

- Negociar y alcanzar acuerdos con las Administraciones Públicas y las entidades privadas para la transmisión del suelo a precios que permitan la viabilidad de la promoción.
- Adquisición de un suelo edificable.
- Elaboración del proyecto técnico.
- Conseguir la financiación de la promoción.
- Comercializar el producto.
- Tramitar la licencia y otros estudios necesarios.
- Construir el edificio.
- Declarar la obra nueva del edificio y realizar su inscripción en el Registro de la Propiedad.
- Transmitir todas las entidades y constituir la comunidad de propietarios.

### **¿Qué es una vivienda con protección oficial?**

Una vivienda con protección oficial es aquella que recibe tal calificación por parte de la Administración por ajustarse a una serie de requisitos técnicos prefijados y por no superar unos precios máximos fijados por ley. Esta calificación permite que los adquirentes disfruten de una serie de beneficios fiscales.

Por otra parte, la adjudicación de suelos a las cooperativas mencionada está condicionada en muchas ocasiones a que las viviendas a promover sean viviendas sujetas a algún régimen de protección.

### **¿Qué es un régimen de protección?**

Un régimen de protección es un conjunto de reglas y limitaciones administrativas, financieras y técnicas que deben obligatoriamente aplicarse a las viviendas que se acojan a dicho régimen, por ejemplo, el precio máximo de venta de una vivienda será distinto según su régimen de protección.

### **¿Porqué viviendas protegidas?**

Con la calificación de una promoción de viviendas como protegida se garantizan unos precios de venta inferiores a los del mercado y la obtención de beneficios fiscales al adquirente.

### **¿Cuántas clases de régimen de protección hay?**

En la actualidad existen tres clases de regímenes de protección oficial. A continuación se detallan los tipos de viviendas con protección oficial existentes:

- Las viviendas de régimen especial.
- Las viviendas de régimen general.
- Las viviendas de precio concertado.

### **¿Qué es el módulo básico de protección oficial?**

Es el precio base por metro cuadrado útil de superficie de vivienda, aparcamiento y trastero fijado por la administración como precio de venta máximo. Cada municipio está asignado a un código de zona, existen zonas A, B, C y D. Para cada una de estas zonas la administración fija los precios máximos para la venta. Los precios que actualmente están en vigor son:

- [Régimen especial y general.](#)
- [Precio Concertado.](#)