

PREGUNTES FREQUENTS

Què és una cooperativa d'habitatges?

Una cooperativa d' habitatges és un conjunt de persones que s' uneixen en societat per satisfer una necessitat comuna, la d' adquirir un habitatge. L'adquirent o adjudicatari s'incorpora com a **soci de la cooperativa** adscrit a una fase (promoció d'habitatges) concreta. Cada fase tindrà autonomia de gestió i patrimoni separat de les restants fases, per tant, no es veurà afectada per la gestió econòmica que realitzin les altres fases.

La cooperativa té un òrgan d' administració que és el **Consell Rector**. El Consell Rector pren les decisions necessàries per complir l' objectiu de la cooperativa: construir i lliurar els habitatges.

La cooperativa d' habitatge actua com a **promotor**, si bé, a diferència d' altres promotors immobiliaris renuncia a obtenir el seu legítim benefici amb la finalitat d' aconseguir un menor preu d' adjudicació dels habitatges per als seus socis. Tots els socis tenen veu i vot i poden expressar la seva voluntat en les assemblees generals que se celebren com a mínim cada any. Atenent que les cooperatives d'habitatges estan formades per socis com Vd., no experts en la tasca de realitzar una promoció immobiliària, és habitual que la cooperativa encarregui una empresa gestora especialitzada (en el nostre cas QHS), que realitzi, de forma integral, totes les gestions necessàries per dur a terme la promoció i lliurar els habitatges.

En conclusió, la formula cooperativa de promoció d' habitatges permet que l' adquirent tingui una major representativitat, que el procés immobiliari sigui més transparent i que s' aconsegueixi un menor preu final de l' habitatge.

Què és una promoció immobiliària?

Una promoció immobiliària és un projecte de gran complexitat en el qual intervenen professionals de múltiples sectors d'activitat econòmica com ara taxadors, agents d'assegurances, enginyers industrials, enginyers en telecomunicacions, geòlegs, topògrafs, arquitectes, arquitectes tècnics, advocats, notaris, registradors de la propietat, ... i múltiples empreses com ara oficines de control tècnic, enginyeries de projectes, entitats financeres, entitats asseguradores, empreses d'estudis d'enginyeria, companyies subministradores, ... i organismes i administracions públiques com Ajuntaments, Agència de l'Habitatge de Catalunya, Ministeris, oficines d'homologació, Col·legis professionals d'Arquitectes, Arquitectes Tècnics i Enginyers, Bombers, laboratoris d'assajos, etc. En tot aquest complex procés, és fonamental la funció de direcció i coordinació general que exerceix Qualitat Habitatge Social, S.A. (QHS) com a gestor del procés.

Quins són els principals processos d'una promoció immobiliària?

Un esquema simplificat dels principals processos a desenvolupar en una promoció immobiliària és el que indiquem a continuació. Aquest exemple no implica necessàriament una seqüència cronològica:

1. Negociar i assolir acords amb les Administracions Públiques i les entitats privades per a la transmissió del sòl a preus que permetin la viabilitat de la promoció.
2. Adquisició d' un sòl edificable.
3. Elaboració del projecte tècnic.
4. Aconseguir el finançament de la promoció.
5. Comercialitzar el producte.
6. Tramitar la llicència i altres estudis necessaris.
7. Construir l' edifici.

8. Declarar l' obra nova de l' edifici i realitzar la seva inscripció en el Registre de la Propietat.
9. Transmetre totes les entitats i constituir la comunitat de propietaris.

Què és un habitatge amb protecció oficial?

Un habitatge amb protecció oficial és aquell que rep aquesta qualificació per part de l' Administració per ajustar-se a una sèrie de requisits tècnics prefixats i per no superar uns preus màxims fixats per llei. Aquesta qualificació permet que els adquirents gaudeixin d' una sèrie de beneficis fiscals.

D' altra banda, l' adjudicació de sòls a les cooperatives esmentada està condicionada en moltes ocasions a que els habitatges a promoure siguin habitatges subjectes a algun règim de protecció.

Què és un règim de protecció?

Un règim de protecció és un conjunt de regles i limitacions administratives, financeres i tècniques que s' han d' aplicar obligatòriament aplicat als habitatges que s' acullin a aquest règim, per exemple, el preu màxim de venda d' un habitatge serà diferent segons el seu règim de protecció.

Per què habitatges protegits?

Amb la qualificació d' una promoció d' habitatges com a protegida es garanteixen uns preus de venda inferiors als del mercat i l' obtenció de beneficis fiscals a l' adquirent.

Quantes classes de règim de protecció hi ha?

En l' actualitat existeixen tres classes de règims de protecció oficial. A continuació, es detallen els tipus d' habitatges amb protecció oficial existents:

Règim Especial

Règim General

Règim de Preu Concertat

Què és el mòdul bàsic de protecció oficial?

És el preu base per metre quadrat útil de superfície d' habitatge, plaça d' aparcament i traster fixat per l' administració com a preu de venda màxim.

Cada municipi està assignat a un codi de zona, existeixen zones A, B, C i D per als règims especial i general, i A1, A2, A3, B, C i D per al règim concertat. Per a cadascuna d' aquestes zones l' administració fixa els preus màxims per a la venda.