



Función asesora del notario en la compraventa de viviendas

‘ES URGENTE UNA REFLEXIÓN SOBRE LA VIVIENDA’

Pilar de Prada, notario

LA situación del mercado inmobiliario en España hace especialmente oportuna la temática del VIII Congreso Notarial. Es obvio que desde todos los sectores relacionados con la actividad inmobiliaria –las notarías son sin duda observatorio de primera línea– se impone una urgente y profunda reflexión acerca de las causas que han conducido al incesante incremento en el precio de la vivienda y abordar posibles cauces para solucionarlo. Precisamente la manifiesta importancia que tiene el hecho de que el mercado inmobiliario sea transparente, equilibrado y seguro, determina la conveniencia de profundizar en los mecanismos de que nuestro ordenamiento dispone para equilibrar posiciones tan inicialmente diferentes como la del consumidor, la de la entidad promotora o la de la entidad financiera que concede el préstamo hipotecario. En ese ámbito, la función asesora del notario se constituye en pieza clave de nuestro sistema preventivo de seguridad jurídica. Se trata, pues, de abordar temas tales como el asesoramiento notarial equilibrador, la libre elección del notario por el consumidor o la independencia y la imparcialidad notariales, desde la perspectiva de los usuarios del servicio público notarial, como cauces propiciadores de la libertad y la seguridad en la contratación inmobiliaria. ■



SUELO Y VIVIENDA EN EL SIGLO XXI

‘EL ASESORAMIENTO HA DE SER PREVIO A LA FIRMA DE LA ESCRITURA’

José Luis Fernández Lozano, notario

EL carácter de funcionario público que tiene el notario constituye una garantía de la imparcialidad con la que presta su asesoramiento a las partes (y, especialmente, a la parte más necesitada de él, como sucede con el comprador de la vivienda frente al gran promotor; o con el prestatario frente a las Entidades Financieras). El notario, además, no sólo ha de ser independiente, sino que tiene que "parecerlo"; es por ello fundamental que las compraventas inmobiliarias

y los préstamos hipotecarios se autoricen en el despacho del propio notario. La imparcialidad e independencia en el asesoramiento prestado han de basarse en la existencia de un derecho de libre elección de notario real por parte del adquirente de la vivienda, debiendo

adoptarse las medidas jurídicas e informativas necesarias para que deje de ser un derecho meramente teórico (como consecuencia de la imposición de notario por los grandes operadores económicos). El notario debe prestar personalmente su función, en la que va ínsita el asesoramiento, por lo que la notaría ha de tener una dimensión adecuada que permita al notario prestar personalmente dicho asesoramiento, y no por delegación en empleados más o menos cualificados. El asesoramiento ha de ser previo, simultáneo y posterior a la autorización notarial, utilizando todos los medios tecnológicos existentes, a través de una completa conexión telemática con las Administraciones y los Registros, que permita obtener una información ágil, actualizada y veraz. ■



PEDRO GARRIDO,
NOTARIO



INDEPENDENCIA DEL NOTARIO

LA independencia del notario es fundamental para que éste realice de forma efectiva el control de la legalidad de documento (lo que, además de ser un factor de protección de los intereses generales, es requisito imprescindible para que el documento público, en el tráfico, conserve su efectividad y circulación privilegiada), y a la vez para que el notario dé la debida información sobre el negocio a la parte más necesitada de ello (lo que convierte a la contratación en ese mercado en más competitiva y eficaz).

La independencia se erosiona fuertemente cuando los intereses efectivos del notario se alinean con la satisfacción de los intereses de quien le contrata. Ese fenómeno, que se da en todos los controladores externos del negocio (figura ésta profusamente utilizada en la economía moderna para reducir los costes transaccionales derivados de la falta de información), debe evitarse. Para ello, en la actual situación de contrata-

ción en masa organizada por operadores que dominan los mercados con tintes oligopolísticos, es imprescindible introducir elementos correctores de esa situación, diseñando mecanismos que protejan la independencia del notario.

El primero podría ser la potenciación del efectivo ejercicio de la elección del notario por el usuario del servicio que tiene derecho a ello, mediante campañas de información, creación en los Colegios Notariales de oficinas que faciliten el ejercicio de este derecho, empleo de sistemas telemáticos que permitan acudir directamente a cualquier notaría para firmar, etc.

Esto debe complementarse con medidas disuasorias de la concentración de las firmas de una entidad en uno o pocos notarios, para evitar su colocación en una situación de dependencia respecto de la misma. Entre ellas cabe citar la eliminación del uso de los llamados centros de firma, donde el notario se convierte en un engranaje más de la máquina bancaria, generando estímulos objetivos hacia la concentración en ese notario de un elevado número de firmas. Cabe propiciar una alternativa frente a la relación clientelar con las entidades mediante la evolución hacia un entorno de cooperación con esos grandes operadores, para que empleando al notario como elemento de información del consumidor sobre el producto (principalmente, el préstamo hipotecario) que ese operador sitúa en el mercado se dé a éste una marca de calidad que asegure la confianza de su demandante, estrategia que necesariamente pasa por la independización del notario frente al operador, por ejemplo mediante el diseño de nuevas formas de organización de la designación del notario y la preparación y autorización de las escrituras. ■



El consumidor debe asesorarse profesionalmente antes de firmar el contrato de compraventa de una vivienda.

¿SE ESTÁ DESPLAZANDO LA FIRMA DE LA NOTARÍA AL BANCO?

Juan Álvarez-Sala Walter, notario

LA financiación hipotecaria de las viviendas ha desplazado la firma del contrato desde la notaría a la oficina bancaria. Desde instancias institucionales, el notariado está tratando de impedirlo, en medio de un gran revuelo, pero todavía con un resultado incierto. En estos momentos, cuál sea la pauta que vaya, finalmente, a imponerse o consolidarse en la práctica de la contratación a medio plazo, y cómo vaya a resolverse ese pulso entre operadores e instituciones, Ministerio de Justicia incluido, con la protección de los consumidores como telón de fondo, no es fácil de pronosticar. Bancos y Cajas de Ahorro han adquirido y ejercen un protagonismo de primer plano, no sólo como predisponentes contractuales de la financiación que dispensan. Se han convertido -mucho más que eso- en los impulsores y coordinadores de la operación en su conjunto, siendo el verdadero *factotum* de la negociación, con una

intervención decisiva alrededor de la cual se atomizan las demás posiciones, incluso la del propio vendedor, aparte de la del notario, la gestoría, los tasadores, aseguradores. El problema no es que la oficina bancaria sea un "centro de firmas": es el centro de todo el proceso negocial. Este satelismo en torno a la entidad financiera ha trastocado -invirtiéndolo- el esquema clásico de la negociación. La hipoteca ya no es accesoria, como se la define jurídicamente. La hipoteca es ahora el eje del sistema y accesorio es todo lo demás en torno a ella, compraventa incluida. La duda es si esa misma regla de accesoriidad -de que *accessorium sequitur principale*- también nos será, ineluctablemente, aplicable a nosotros o si, por el contrario, cabe tratar de contrarrestar -¿con qué riesgos y con qué medios?- la dependencia del notario frente a los grandes operadores económicos. La discusión está abierta. ■