

# **LA ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA EN FRANCIA: SISTEMAS ALTERNATIVOS A LA PROPIEDAD<sup>1</sup>**

**Chantal Moll de Alba Lacuve**

Doctora en Derecho  
Profesora de Derecho Civil  
Universidad de Barcelona

---

*Artículo publicado en la “Revista Crítica de Derecho Inmobiliario”,  
nº684, 2004, págs. 1925 a 1930*

---

Desde la Revolución francesa el Derecho de Propiedad es uno de los más importantes del Derecho francés. Tal y como establece el art. 544 del Código Civil francés de 1804 (el llamado *Code Napoléon*), el derecho de propiedad es el derecho de usar y disponer de las cosas de la forma más absoluta. Esta concepción de la propiedad no sólo corresponde a los textos legislativos sino que, a nivel sociológico, los franceses también se decantan en su gran mayoría, por la propiedad, especialmente en cuanto a la adquisición de viviendas.

Los franceses por lo tanto están muy apegados a la propiedad inmobiliaria. Sin embargo, a nivel jurídico se han establecido distintas fórmulas alternativas a la propiedad. El legislador francés ha realizado un importante esfuerzo técnico y creativo para idear nuevos modos de adquisición.

El análisis de estos sistemas jurídicos resulta de especial interés en estos momentos dado el problema actual de la vivienda y el espectacular aumento de su precio en España. Quizás el modelo francés pueda dar alguna pista a los juristas españoles para establecer nuevos cauces jurídicos para la adquisición de viviendas.

---

<sup>1</sup> Este artículo se basa fundamentalmente en la conferencia realizada por el Profesor Hugues Périnet-Marquet, de la Universidad de París II, en el Congreso Internacional “Mercado y Vivienda” organizado por la Asociación Española del Derecho de la Construcción en Barcelona, el pasado 3 de octubre de 2003.

## **I- SISTEMAS MIXTOS COMPRAVENTA-ARRENDAMIENTO**

En Francia se han establecido algunos sistemas mixtos que consisten en una combinación de los elementos de la compraventa y del arrendamiento.

### **1) El contrato de “location-accession”**

Según establece el art. 1 de la Ley de 12 de julio de 1984 relativo a la “location-accession”, en este tipo de contrato el vendedor se compromete a transmitir la propiedad de un inmueble a un adquirente previo pago fraccionado o aplazado del precio de venta así como de una renta periódica durante el periodo de goce del inmueble. En el contrato se debe indicar la duración del mismo y el plazo en el que el adquirente podrá ejercitar su opción para adquirir la propiedad.

Se trata por lo tanto de una suerte de arrendamiento con opción de compra. La diferencia es que los sujetos son llamados “vendedor” y “adquirente” y además en determinados aspectos tienen las obligaciones que se derivan del contrato de compraventa. Por su descripción, este contrato también podría acercarse a la figura del contrato de compraventa con pago aplazado y con pacto de reserva de dominio. La diferencia sería que en la “location-accession” la cuantía que se paga periódicamente no corresponde sólo al concepto de precio de la compraventa sino también al concepto de renta. En cualquier caso, lo interesante es que en Francia existe una regulación específica relativa a este tipo contratos sobre bienes inmuebles, regulación que es inexistente en España.

Los problemas que plantea esta figura en Francia y que justifican su escasa utilización son varios. El primer problema práctico radica en la libertad para fijar la financiación. Las partes deciden libremente que parte del pago que se realiza periódicamente va destinada a pago de la renta y que parte se destina al pago del precio de la venta. Si la parte pagada como renta es muy superior a la del precio, entonces el comprador habrá de pagar una cuantía muy importante cuando ejercite la acción y esto puede desanimarle. Si por contra, la parte destinada al precio es muy elevada, entonces el vendedor asume un alto riesgo

en el caso que el adquirente finalmente no ejercite su opción de compra, puesto que habrá de devolver todas las cuantías pagadas en concepto de precio. El adquirente habrá disfrutado por lo tanto de un inmueble pagando una renta muy baja. El segundo problema consiste en la falta de incentivos fiscales para este tipo de contratos.

## **2) Modelos específicos para la adquisición de viviendas sociales**

El contrato de “location-attribution” era también una combinación del contrato de compraventa y el de arrendamiento pero se aplicaba únicamente a la adquisición de viviendas sociales promovidas por las “Sociétés Coopératives d’HLM”. En estos contratos se fraccionaba el pago del precio de la compraventa y el adquirente podía pagar mes a mes a lo largo de la duración del contrato. Sin embargo el legislador francés eliminó esta modalidad pues quería evitar que estas organizaciones dedicadas a la vivienda social se convirtieran en entidades bancarias.

Actualmente existen en Francia tres sistemas para adquirir una vivienda social. En primer lugar, se puede recurrir a la figura general de la “location-accession”. En segundo lugar se puede utilizar el sistema de la “vente à terme”, esto es, la compraventa a plazos con pacto de reserva de dominio. Finalmente, las organizaciones de vivienda social pueden sencillamente vender a los arrendatarios actuales de sus inmuebles los pisos, descontando del precio de venta los alquileres pagados en los últimos cinco años.

## **II- LA PROPIEDAD SEPARADA DEL SUELO Y DE LA CONSTRUCCIÓN**

Los autores franceses han desarrollado a lo largo de los últimos cincuenta años la posibilidad de admitir una propiedad del suelo separada de la del

vuelo<sup>2</sup>. Esta concepción teórica ha sido adoptada para regular una figura como “le bail à construction”. Con este contrato se pretende fomentar la construcción haciendo más asequible la adquisición de los terrenos.

Mediante el “bail à construction”, una parte adquiere un derecho real y transmisible sobre un terreno que pertenece al “bailleur” (arrendatario) obligándose a construir sobre él y a mantener las construcciones durante toda la duración del contrato. El contrato puede tener una duración entre 18 y 99 años. Una vez finalizado el contrato, la propiedad del todo corresponde exclusivamente al “bailleur” (propietario del suelo) por el juego de la accesión. El precio del bail puede consistir en el pago de una renta periódica o también en un pago en especie (entregar el goce o la propiedad de partes del inmueble construido).

Este esquema que resulta muy útil para el fomento de la adquisición plantea problemas de cara a la adquisición de viviendas. Por ello, cuando se utiliza el “bail à construction” para la construcción de viviendas, se modifica un aspecto sustancial. A finalizar el contrato, el juego de la accesión favorece al propietario de la construcción y no al propietario del suelo. De esta forma los adquirentes de los pisos que se van construyendo tienen la tranquilidad de que al final serán propietarios del todo.

### **III- LA “NUEVA PROPIEDAD”**

Esta figura fue inventada en los años 70 pero no fue muy exitosa. Estaba ideada para aquellas personas que querían incrementar su patrimonio, y su futuro caudal hereditario, a un coste poco elevado. Para obtener un precio inferior al de mercado (con una reducción de un 20 o 25%), el comprador adquiriría el bien pero cediendo el derecho de usufructo del edificio al vendedor durante 15 o 20 años. Durante ese tiempo el comprador era tan sólo

---

<sup>2</sup> Este tema de la propiedad separada es desarrollado extensamente en el libro “La construcción en suelo ajeno: la posible separación de la propiedad inmobiliaria”, de Chantal MOLL DE ALBA LACUVE, que será publicado próximamente por la Editorial Difusión Jurídica.

un nudo-propietario y el vendedor como usufructuario podía por ejemplo arrendar el edificio.

Sin embargo este sistema no funcionó por dos razones esenciales: por una parte la ventaja económica no era suficiente para los compradores y, por otra parte, el comprador mientras duraba el usufructo no podía volver a vender el bien.

#### **IV- “L’USUFRUIT LOCATIF SOCIAL”**

Pese al fracaso de la “nueva propiedad”, en los últimos tiempos se ha utilizado el usufructo en la adquisición de viviendas con notable éxito. Esto se debe seguramente a dos razones. En primer lugar, a la falta de viviendas sociales en Francia. En los últimos años se ha construido poca vivienda social y además ésta se concentra siempre en zonas de la periferia urbana. En segundo lugar, existe en Francia un grave problema con las pensiones. Son muchas las personas que ante el peligro de una quiebra del sistema de seguridad social desean obtener ganancias paralelas para incrementar o complementar sus pensiones.

El sistema consiste en dividir la venta en dos fases. En la primera fase, el promotor vende la nuda propiedad del inmueble a inversores. El precio de la transacción es muy reducido, pudiendo llegar a un 50% del precio de mercado. Luego vende un usufructo temporal sobre ese inmueble a organizaciones de vivienda social. La duración del contrato es de 15 a 20 años. Durante este periodo, el nudo propietario no tiene obligaciones financieras respecto al inmueble. No lo puede utilizar pero no tiene que pagar para su mantenimiento. La organización dedicada a la vivienda social, como usufructuaria, puede alquilar los pisos a arrendatarios con bajos ingresos. Al llegar el término final del contrato la plena propiedad es atribuida al inversor que podrá empezar a recibir rentas de su inmueble.

Este sistema es muy beneficioso para todas las partes implicadas. El promotor puede obtener importantes subvenciones públicas pues durante 15-

20 años los inmuebles que construya estarán destinados a ser vivienda social. Por su parte el comprador-inversor adquiere a un bajo precio un bien que podrá ser rentable a partir de los 15-20 años. Por último, los arrendatarios, personas con pocos recursos, pueden disfrutar de pisos a un alquiler moderado y situados en zonas no necesariamente periféricas sino también céntricas.