



Guía MASC para Administradores de Fincas: **cómo reclamar impagos de forma ágil**

Las comunidades de propietarios constituyen auténticas micro-sociedades en las que confluyen intereses individuales y colectivos. La convivencia en este marco exige un delicado equilibrio y los Administradores de Fincas son los que defienden en muchos casos esta convivencia.

Si bien la Ley de Propiedad Horizontal (complementada, en determinados territorios, por las legislaciones civiles autonómicas como por ejemplo el Código Civil de Cataluña o el Fuero Nuevo de Navarra) establece reglas claras sobre los derechos y obligaciones de los propietarios, es recurrente la existencia de conflictos y disputas en el seno de cualquier Comunidad de Propietarios. En la práctica, la interpretación de las normas estatutarias, la ejecución de los acuerdos adoptados en Junta o la delimitación de los derechos y obligaciones de los comuneros suelen desembocar en controversias cuya resolución efectiva termina, en muchas de las ocasiones, en sede judicial. Esta tendencia a la judicialización, aun siendo en muchos supuestos la única vía posible, implica un desgaste evidente en la convivencia vecinal y genera para la comunidad un coste económico nada desdeñable.

Pero **no nos estamos refiriendo sólo a la morosidad en cuotas ordinarias y extraordinarias, que seguramente es lo más recurrente, sino a muchas otras incidencias, a saber:**

- Actividades molestas o insalubres
- Actividades ilícitas (alquileres turísticos)
- Obras sin autorización y alteración de elementos comunes
- Acuerdos adoptados en junta incumplidos
- Responsabilidad por daños (filtraciones y siniestros elementos comunes)
- Incumplimiento de contratos de proveedores
- Reparto de gastos y cuotas de participación

La morosidad de cuotas y derramas, el talón de Aquiles

Entre los conflictos que con mayor frecuencia terminan judicializándose, ocupa un lugar central la morosidad en el pago de las cuotas comunitarias. El impago de estas obligaciones periódicas no solo compromete la estabilidad financiera de la comunidad —al impedir atender con regularidad las necesidades de conservación, mantenimiento y servicios comunes—, sino que además incide directamente en la convivencia, generando un clima de desconfianza entre los copropietarios, pudiendo generar un efecto cascada y dificultando la gestión ordinaria que corresponde al Administrador de Fincas.

Para comprender la verdadera dimensión del problema basta atender a los datos que, de forma periódica, publica el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas. **En uno de sus informes más representativos se cifraba la deuda pendiente en torno a 1.800 millones de euros**, una cantidad que, pese a suponer una ligera reducción respecto del ejercicio anterior, seguía situando la morosidad como uno de los principales obstáculos para el normal desarrollo de la vida comunitaria. **Particular preocupación genera la denominada “morosidad bancaria”,** que concentraba aproximadamente una quinta parte del total de deuda que tienen las comunidades de vecinos y que, además, se veía agravada por la incertidumbre propia de los procesos de ejecución y adjudicación de los inmuebles pertenecientes a bancos y fondos.

El volumen de impagos al que se enfrentan las comunidades obliga, en la práctica, a iniciar reclamaciones frente a los deudores, ya sea mediante la interposición de demandas judiciales o a través de requerimientos extrajudiciales, habitualmente instrumentados a través del envío de un burofax. Sin embargo, este paradigma de actuación se ve directamente alterado por la entrada en vigor de la Ley Orgánica 1/2025 en fecha 3 de abril de 2025, y que, en aras de la eficiencia, **obliga a una realizar una actividad negociadora sujeta**

al marco de los llamados Medios Adecuados de Solución de Controversias (MASC).

A continuación, se analizan, de forma sintética y resumida, las principales novedades de la LO 1/2025 y, en particular, de la Oferta Vinculante Confidencial. Como podremos comprobar, la configuración legal de la Oferta Vinculante la convierte en un MASC **ágil configurándose como la opción más interesante a la hora de canalizar las reclamaciones de cuotas impagadas.**

Marco normativo y finalidad de los MASC, LO 1/2025

La LO 1/2025 introduce en el orden civil y mercantil un requisito de procedibilidad que condiciona la admisión de la demanda a la previa utilización de un medio adecuado de solución de controversias (MASC). El artículo 5 de la LO 1/2025 erige este trámite en piedra angular de la reforma, salvo en los supuestos exceptuados, **la demanda no será admitida a trámite si la parte actora no acredita un intento previo de solución extrajudicial.**

La norma define MASC en sentido abierto y finalista. Conforme al artículo 2 de la LO 1/2025, se trata de cualquier actividad negociadora de buena fe a la que las partes acuden para encontrar una solución extrajudicial, ya sea por sí mismas o con la intervención de una tercera persona neutral. La ley menciona la mediación, la conciliación, la opinión neutral de persona experta independiente y la oferta vinculante confidencial. Este diseño normativo responde a una finalidad explícita, que no es otra que descongestionar los juzgados, promover una cultura de acuerdo y mejorar la eficiencia del servicio público de Justicia sin menoscabo de la tutela judicial efectiva.

La introducción de la obligatoriedad del requisito de procedibilidad por la Ley 1/2025 ha supuesto una modificación sustancial de la Ley de Enjuiciamiento Civil, al incorporar de manera expresa la obligación de acreditar la realización de un intento previo de solución extrajudicial. Así, el nuevo artículo 264.4 LEC exige acompañar a la demanda un documento que permita acreditar que se ha intentado la actividad negociadora, a través del denominado **requisito de procedibilidad**, que se puede traducir, documentalmente, en el **certificado de procedibilidad**. En la misma línea, el artículo 399.3, párrafo segundo, impone la necesidad de describir en la propia demanda el proceso negociador intentado (o su frustración), mientras que el artículo 403.2 LEC establece la sanción procesal más severa, la inadmisión de la demanda si no se aportan dichos documentos o menciones.

Otra de las cuestiones que debemos tener en cuenta en la aplicación de esta reforma es la confidencialidad. El artículo 9 LO 1/2025 establece de forma tajante que la información derivada del proceso negociador no puede ser utilizada en el procedimiento judicial, salvo en supuestos tasados como la renuncia escrita de todas las partes o la tasación de costas

En este sentido, el legislador ha introducido un incentivo procesal relevante, el nuevo artículo 245.5 LEC que faculta a los tribunales a exonerar o moderar las costas en favor de la parte que, en el marco de un MASC, hubiera formulado una propuesta sustancialmente coincidente con el fallo y que fue rechazada por la contraparte. Con ello se premia la buena fe negociadora y se desincentivan actitudes dilatorias u obstruccionistas.

Además, la LO 1/2025 incorpora previsiones instrumentales de gran calado. Así, del artículo 6.2 **se extrae que no es necesaria la intervención letrada en los asuntos cuya cuantía objeto de controversia (que no necesariamente tiene que coincidir con una Oferta Vinculante concreta) no supere los 2.000 euros**, pudiendo ser los Administradores de Fincas quienes den este paso para solucionar el problema de forma ágil. Además, el artículo 8 fomenta expresamente el uso de medios telemáticos, llegando a establecer su preferencia en reclamaciones de cuantía inferior a 600 euros. Estas disposiciones, sumadas al principio de confidencialidad, configuran un marco que favorece soluciones ágiles, seguras y trazables, especialmente valioso en conflictos recurrentes de carácter patrimonial como los que gestionan cotidianamente las comunidades de propietarios.

Las Ofertas Vinculantes, que, por defecto, son confidenciales

Te explicamos con detalle los puntos principales, respecto a las Ofertas Vinculantes, de la LO 1/2025

Concepto y naturaleza

La Oferta Vinculante (en adelante, OV) es un acto unilateral por el que una parte formula a la contraria una propuesta concreta para poner fin a la controversia, con contenido obligacional; es decir, le vincula. Y si la destinataria acepta expresamente, la aceptación es irrevocable y ambas partes se obligan a cumplir lo pactado.

Por el contrario, **si la oferta es rechazada, o si transcurre un mes desde su recepción sin que medie aceptación expresa** (salvo que el oferente haya fijado un plazo superior), el oferente queda habilitado para interponer la demanda judicial correspondiente.

De este modo, la OV cumple una doble función: material, en tanto puede facilitar que se produzca un acuerdo vinculante que pone fin a la controversia; y procesal, al proporcionar un cauce seguro y fehaciente para acceder a la jurisdicción en caso de que no prospere el intento de solución extrajudicial.

Requisitos formales y materiales

El artículo 17 de la LO 1/2025 establece un marco mínimo de garantías que deben observarse en toda oferta vinculante confidencial. La remisión de la oferta como la de su

eventual aceptación han de realizarse por medios que permitan dejar constancia fehaciente de la identidad del oferente, del contenido íntegro del escrito remitido, de la efectiva recepción por la contraparte y de la fecha en que esta se produce.

Confidencialidad y sus excepciones

La OV es confidencial, su contenido concreto no se incorpora a la demanda ni a la contestación. Las excepciones tasadas del art. 9.2 LO 1/2025 permiten su revelación solo si hay renuncia escrita de todas las partes, para tasación de costas (y solo a esos efectos), por resolución motivada de la jurisdicción penal, o por razones de orden público. En la práctica, se prevé, que la excepción de costas y, en menor medida, la de orden público, sean las más comunes.

Intervención letrada y medios telemáticos

La asistencia letrada es preceptiva cuando la OV se emplea y la cuantía del asunto objeto de controversia (que no necesariamente de la propia OV) excede 2.000 €; por debajo de ese umbral, si la oferta la formula un abogado, debe advertirse al destinatario para que valore asistencia propia. Además, la ley favorece medios telemáticos, y los prefiere cuando la reclamación no supera 600 €, siempre que quede garantizada la identidad y el respeto de las reglas del Título II.

Medios de remisión fehaciente

Como decíamos anteriormente, el envío debe probar identidad del remitente, recepción efectiva por el destinatario, fecha y contenido. Al objeto de cumplir con dichos requisitos es posible la utilización tanto de medios tradicionales (p.ej., burofax con certificación de texto o requerimiento notarial) o medios nuevos tecnológicos, pues conforme a la jurisprudencia civil reciente, los servicios de entrega electrónica certificada (eIDAS) integrados en el tráfico contractual: SMS o correo electrónico certificados (también denominado buromail) son plenamente válidos. Esta línea ha sido avalada por la Sala 1ª del TS (14-09-2022; 20-12-2022; 21-12-2022) al conjugar el carácter recepticio de la comunicación con el principio de autorresponsabilidad del destinatario.

Contenido mínimo y “actividad negociadora”

La LO 1/2025 no tipifica el contenido de la OV pero exige ánimo de dar solución al conflicto existente entre las partes. En reclamaciones dinerarias, la oferta debe limitarse a un mero requerimiento de pago, puede prever aplazamientos o fraccionamientos, renuncia total o parcial a intereses o ajustes accesorios, todo ello sin que exista ninguna necesidad de una quita parcial del principal para considerar válida la actividad negociadora realizada a través de la OV.

Efectos procesales y régimen de costas

Si la OV se acepta, el destinatario queda vinculado. Si no se acepta o se rechaza, la parte oferente puede interponer demanda, aportando solo el justificante de envío y recepción, cumpliendo así el requisito de procedibilidad. En materia de costas, el nuevo art. 245.5 LEC

permite exoneración o moderación a favor de quien ofreció una solución sustancialmente coincidente con el fallo y fue rechazada.

Pero es que, además, el hecho de no responder a una OV o hacerlo de mala fe (sin justa causa) puede afectar negativamente a las Costas Procesales, habiéndose introducido modificaciones a los artículos 394 y 395 de la LEC, por lo que la respuesta a la pregunta de si debo o no responder, es que “sí, siempre, y de forma justificada”.

La solución más ágil y eficaz para para los Administradores de fincas

¿Y cómo podemos articular todo esto desde una Administración de fincas de forma sencilla, con plena validez legal y automatizada de principio a fin?

Pues existe **Ofertasvinculantes.es**. Todo en una única plataforma desde donde crear, gestionar, negociar, validar y firmar digitalmente Ofertas Vinculantes. **Con una interfaz muy organizada para gestionar todos tus expedientes de principio a fin.**

Ofertasvinculantes.es asegura que se cumplan los requisitos del artículo 17 de la Ley — identificación del oferente, constancia fehaciente de envío y recepción, fecha de entrega, contenido íntegro y confidencialidad— sin necesidad de acudir a otros prestadores de servicios.

Desde el punto de vista técnico, la plataforma automatiza el proceso y nos permite ofrecer muchísimas ventajas:

- **Agilidad y sencillez.** Una plataforma digital que permite realizar la gestión de ofertas vinculantes de forma rápida, intuitiva y muy simple.
- **Identidad de las partes.** Exigiendo el certificado digital, no habrá duda respecto de la identidad del oferente y, en su caso, de la otra parte, siempre que te responda a través de nuestra plataforma.
- **Seguridad e inmutabilidad.** Todas las comunicaciones y, en su caso, los documentos adjuntos, se envían por correo electrónico certificado.
- **Trazabilidad.** Control de envíos con sello de tiempo de todos los pasos del proceso: desde el envío de una oferta vinculante hasta su aceptación, rechazo o contraoferta, que podrás aceptar directamente o usar para reformular tu oferta inicial.
- **Gestión de los expedientes.** Ten tus Ofertas Vinculantes siempre ordenadas y olvídate de los plazos. Nosotros nos encargamos de todo.
- **Confidencialidad.** Salvo que las partes hayan dispensado expresa y recíprocamente la confidencialidad de su contenido, te entregamos la documentación con el contenido de la Oferta Vinculante de forma no visible, para que puedas presentarla junto a tu demanda.
- **Acuerdo Transaccional Certificado.** En caso de acuerdo, obtendrás automáticamente el Acuerdo Transaccional, certificado y firmado digitalmente. Y, si llegas a este acuerdo durante el pleito, incluso podrías pedir la homologación judicial.
- **Requisito de Procedibilidad.** Finalizado el proceso sin acuerdo, obtendrás el Certificado

de Procedibilidad para que puedas presentar la demanda con total validez legal y sin riesgo de inadmisión a trámite de dicha demanda.

- **Certificado de Costas Procesales.** Si no has conseguido finalizar el pleito sin pactar y en la sentencia firme hay condena en costas procesales, podrás descargar el Certificado de Costas Procesales, donde conste de forma visible el contenido de la Oferta Vinculante y, en su caso, la respuesta obtenida (sin confidencialidad), por si tienes que solicitar la exoneración o la reducción de las costas.

Esto significa que el administrador dispone de un canal seguro y homologado para dar por cumplido el trámite preprocesal, eliminando la dependencia de soluciones como burofaxes o actas notariales, **pudiendo además llevar un control ordenado y centralizado de todos los requerimientos en un único entorno digital.**

Una de las principales ventajas prácticas es el ahorro de costes y tiempos derivados de no tener que encargar a abogados el envío de requerimientos o la gestión del MASC en reclamaciones de cuantía inferior a 2.000 euros, donde la intervención letrada no es preceptiva. En estos casos, el administrador puede actuar directamente desde la plataforma, enviando la oferta vinculante en nombre de la comunidad y obteniendo, en caso de falta de aceptación, un Certificado de Procedibilidad que permitirá al abogado de la comunidad interponer la demanda sin riesgo de inadmisión. De este modo, se consigue liberar al letrado de tareas preliminares que encarecen el procedimiento y se dota al administrador de una herramienta autónoma y jurídicamente segura.

En definitiva, la plataforma Ofertas Vinculantes no solo garantiza el cumplimiento del nuevo marco legal, sino que proporciona a los administradores de fincas un recurso técnico, autónomo y económicamente eficiente para gestionar de forma directa las reclamaciones ordinarias de la comunidad, reservando la intervención de abogados únicamente a los supuestos en que resulte obligatoria o procesalmente necesaria.

En resumen...

La Ley 1/2025 ha cambiado la forma de reclamar deudas: ahora, antes de demandar, es obligatorio acreditar que se ha intentado llegar a un acuerdo. Esto afecta de lleno a la gestión de comunidades, porque un simple descuido puede suponer que la demanda ni siquiera se admitida.

En este contexto, las **Ofertas Vinculantes** se han convertido en la herramienta más eficaz para reclamar impagos o resolver otros conflictos vecinales que puedan acabar en demanda. Es un procedimiento sencillo, confidencial y con toda la validez legal necesaria para demostrar que la comunidad ha hecho el intento previo de negociar. Y lo mejor: refuerza la posición de la comunidad si finalmente hay que acudir a juicio.

Para los administradores de fincas, la aparición de la plataforma **Ofertasvinculantes.es** supone un salto cualitativo. Permite gestionar reclamaciones de forma rápida y centralizada, sin papeleo ni complicaciones.

- Enviar reclamaciones online con plena validez legal.
- Mejorar la tasa de respuesta de los morosos (especialmente propietarios ausentes, grandes tenedores, empresas y bancos)
- Gestionar todo el proceso de forma centralizada, ágil y sin papeleo.
- Ahorrar costes en asuntos cuya cuantía objeto de controversia no supere los 2.000 € (sin necesidad de abogado), y si supera los 2.000 €, mientras pueda acreditarse la “asistencia letrada”, también podrían enviarse directamente por los Administradores de Fincas.
- Reforzar la posición de la comunidad si finalmente hay juicio.

Probar la plataforma es la mejor manera de comprobar cómo la tecnología y el derecho pueden trabajar juntos para ofrecer soluciones prácticas a **todos de los problemas de la vida comunitaria y especialmente eficaz para el más común de ellos: los impagos.**





►► ofertasvinculantes.es

