



CURSO/GUÍA PRÁCTICA DIRECTOR DE SUELO.



Índice

PARTE PRIMERA.

¿Dónde buscar suelo?

Capítulo 1. Buscar suelo público (subastas y concursos).

1. Subasta y concurso público de suelo.

- a. Introducción.
- b. La subasta o concurso disparan los precios.
- c. Subastas encubiertas

2. Régimen legal de la venta de suelo por los ayuntamientos.

- a. El Patrimonio de las Corporaciones Locales.
- b. Bienes de dominio público local.
- c. Bienes Patrimoniales o de propios.

TALLER DE TRABAJO.

Venta pública de parcelas municipales mediante concurso.

TALLER DE TRABAJO.

Pliego de caso real en venta pública de parcelas municipales mediante concurso.

TALLER DE TRABAJO.

Cómo participar en las subastas de inmuebles por la Seguridad Social.

TALLER DE TRABAJO.

Caso práctico. Pliego de condiciones de un bien público desafectado.

1. Identificación y antecedentes de la enajenación.

2. Forma de adjudicación.

3. Requisitos de los licitadores interesados.

4. Anuncio de la licitación.

5. Documentación a presentar por los licitadores.

6. Examen y disposición de la documentación del expediente y visita al inmueble.

7. Forma, lugar y plazo de presentación de ofertas.

8. Calificación de la documentación, apertura de ofertas económicas y adjudicación del contrato.

- 8.1. Designación de la mesa.
- 8.2. Calificación de la documentación:
- 8.3. Apertura de ofertas y propuesta de adjudicación del contrato.
- 8.4. Adjudicación del contrato:

9. Notificación de la adjudicación.

10. Obligaciones del adjudicatario.

- 10.1. Abono del precio y otros gastos y consecuencias de su incumplimiento.
- 10.2. Abono de gastos declarados por cuenta del adjudicatario.

11. Obligaciones de la administración.

- 11.1. Otorgamiento de escritura.
- 11.2. Devolución de las garantías constituidas:

12. Causas de resolución del contrato.

CHECK-LIST

Teniendo en cuenta los precios de repercusión, el promotor adjudicatario de unas parcelas subastadas por un ayuntamiento tendrá que vender las viviendas a unos 4.700 euros el metro cuadrado. Desarrolle el tipo de concurso, precios de compra y las ventajas de adquirir suelo finalista.

Capítulo 2. Buscar suelo en las subastas judiciales y notariales de inmuebles.

Fases de las subastas judiciales.

1. Convocatoria de la subasta inmobiliaria.

- a. Preparación de la subasta. Tasación.
- b. Convocatoria de la subasta.
- c. Anuncio y publicidad de la subasta en el BOE.

2. Requisitos para pujar.

3. Subasta electrónica en el portal del BOE.

4. Procedimiento de la subasta inmobiliaria y plazos.

- a. Desarrollo de la subasta inmobiliaria.
- b. Convocatoria de subasta. Comunicaciones entre el portal de subastas y el Registro de la propiedad.
- c. Anuncio de la subasta. Identificación de la finca.
- d. Condiciones para participar en la subasta. Consignaciones previas de los postores en las subastas inmobiliarias.
- e. Remate y adjudicación. Privilegio del ejecutado.
- f. Subasta desierta.

5. Certificación de dominio y cargas.

6. Comunicaciones con arrendatarios y terceros poseedores del inmueble subastado.

- a. Forma de practicar las comunicaciones. Dirección electrónica.
- b. Comunicación de la ejecución a los arrendatarios y a ocupantes de hecho.
- c. Cambio del domicilio señalado para requerimientos y notificaciones.

7. Tasación. Valoración de inmuebles para su subasta.

Regla especial de precio y tasación.

8. Final de subasta inmobiliaria. Inscripción de la adquisición en el Registro de la Propiedad del testimonio del decreto de adjudicación.

- a. Cancelación de cargas.
- b. Posesión judicial y ocupantes del inmueble.

TALLER DE TRABAJO

Las claves de las subastas electrónicas de bienes inmuebles.

Publicación de pujas.

Comunicación de licitadores perdedores.

Certificación de dominio y cargas.

Forma de practicarse las comunicaciones.

Subasta sin ningún postor.

TALLER DE TRABAJO.

Subastas Judiciales Electrónicas

1. Portal de Subastas Judiciales del Ministerio de Justicia.
2. Fechas y horas de las Subastas Judiciales Electrónicas.
3. Participación a través de Internet.
4. Tramos de pujas.

TALLER DE TRABAJO

¿Cómo pujar en una subasta electrónica judicial?

TALLER DE TRABAJO

Guía de uso del portal de subastas.

TALLER DE TRABAJO

Subastas notariales de bienes inmuebles.

1. Ley del notariado.
2. Notario competente.
3. Procedimiento de subasta notarial.
 - a. La subasta será electrónica mediante el Portal de Subastas.
 - b. El Notario solicitará por procedimientos electrónicos certificación registral de dominio y cargas.
4. Anuncio en el BOE de la convocatoria de la subasta inmobiliaria.
5. Notificaciones.
6. Valoración y tipo de subasta.
7. Oposición de tercero en la subasta notarial.
8. La subasta tendrá lugar mediante el Portal de Subastas.
9. Requisitos para participar en la subasta notarial.
10. Cierre de la subasta notarial.
11. Causas de suspensión de la subasta notarial.
12. Pliego de condiciones y condiciones particulares de las subastas voluntarias.

Capítulo 3. Buscar suelo “como se pueda”.

1. Regla de oro de un director de suelo: “no creerse adivino”.
 - a. Fase de Estudio Preliminar
 - b. Fase de Producción
 - c. Fase de Comercialización
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria.
3. Viabilidad técnica.

4. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y “olfato”.

- a. Estudio preliminar de la zona.
- b. ¿Cómo conocer la demanda?

5. Aprender de las promociones vecinas.

6. ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta.

7. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever?

8. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron.

- a. La edificabilidad del terreno
- b. La información urbanística.
- c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico.

9. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar?

TALLER DE TRABAJO.

“El carro antes que los caballos”. El director del suelo y la creación de un producto inmobiliario. Todo lo que hay que saber.

TALLER DE TRABAJO.

La edificabilidad, parcela y ordenanzas municipales.

1. Las Ordenanzas de edificación.

2. Condiciones de la parcela. Condiciones a cumplir por la edificación.

- a. El tamaño
- b. La longitud de la alineación
- c. Condiciones de forma

3. Condiciones de la edificación y entorno.

- a. Condiciones de posición del edificio en la parcela.
- b. Condiciones de forma y volumen de la edificación.
 - La ocupación
 - Altura.
 - Superficie edificable o edificabilidad.
- c. Condiciones de cerramiento de parcelas, estéticas, etc.

4. Condiciones de los usos compatibles y sus condiciones de compatibilidad.

TALLER DE TRABAJO

Clarificaciones de los conceptos de aprovechamiento urbanístico.

1. Superficie edificable.

2. Coeficiente de edificabilidad neto.

3. Coeficiente de edificabilidad neto total.

4. Coeficiente de edificabilidad bruto.

5. Fichas urbanísticas y edificabilidad.

6. Unidad de aprovechamiento.

7. Aprovechamiento urbanístico.

8. Aprovechamiento tipo o de referencia.

9. Compensación de aprovechamientos.

TALLER DE TRABAJO.

Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.

1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.
3. Clases de edificabilidad.
 - a. Edificabilidad física o techo edificable.
 - b. Edificabilidad media y ponderada.
 - c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).

TALLER DE TRABAJO

Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.

1. Edificabilidad no es lo mismo que aprovechamiento urbanístico.
2. Coeficientes correctores en suelo urbanizable.

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?

1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo de cálculo de edificabilidad

1. Localización de la parcela
2. Catastro
3. Cálculo de la edificabilidad

TALLER DE TRABAJO

Modelo de ordenanza municipal edificatoria.

1. Condiciones de edificabilidad.

Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.
Superficie edificada por planta.
Superficie edificada total.
Superficie útil.
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.

Tipologías edificatorias.

TALLER DE TRABAJO

El suelo finalista y el mercado inmobiliario.

1. Los solares finalistas están aptos para edificar.
 - A diferencia de los urbanizables no comportan riesgos (riesgo administrativo, riesgo financiero, riesgo comercial y riesgo técnico) en el proceso de transformación que requiere tiempo, y que se enfrenta a

multitud de imponderables.

2. El concepto de edificabilidad remanente.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Informe de estado de desarrollo y remanente de edificabilidad de los ámbitos de ordenación vigentes de ciudad española.

Consumo de suelo y edificabilidad remanente.

Plano de situación y estado de desarrollo urbanístico de ámbitos de ordenación vigentes.

Cuadro resumen estado de desarrollo de ámbitos de ordenación vigentes.

Edificabilidad remanente por distritos y estado de desarrollo de ámbitos.

Relación de ámbitos de ordenación vigentes.

Fichas de ámbitos.

Ámbitos en fase de gestión o urbanización.

Ámbitos en fase de edificación.

Relación de ámbitos que no son objeto de seguimiento.

Edificabilidad remanente. Información por distritos.

Edificabilidad remanente para la construcción de viviendas con protección pública.

CHECK-LIST

¿Qué información debe aportar el gestor de suelo al “director de suelo”?

¿Cuáles son los pasos a seguir en la BÚSQUEDA DE UBICACIÓN, hasta la compra final del suelo.

Capítulo 4. ¿Cómo comprar el mejor solar?

1. Seguir una dirección de negocio.
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?

TALLER DE TRABAJO.

Ejemplo de “Bolsa de suelo” y Plan de negocio de una promotora nacional.

CHECK-LIST

Desarrolle los pasos que debe dar un director de suelo antes de recomendar la inversión a su promotora.

Capítulo 5. El nuevo negocio: comprar suelo contaminado.

1. Antes de adquirir un solar o una nave industrial hay que conocer el estado del suelo.
 - a. porque el comprador es responsable de descontaminarlo: y es muy caro.
 - b. porque al precio hay que descontar la descontaminación.
2. El suelo contaminado.
3. ¿Qué es la contaminación del suelo?
4. Auditorías y “Due Diligence” medioambiental.
 - a. Imprescindible antes de ceder, adquirir, comprar o vender suelo contaminado.
 - b. Imprescindible antes financiar una operación inmobiliaria en suelo contaminado.
 - c. Fases técnicas de una “due diligence” medioambiental.
5. He comprado suelo contaminado ¿cómo lo descontamino?

- a. Técnicas de restauración de suelos contaminados.
- b. Técnicas de limpieza o descontaminación del suelo
- c. Técnicas de aislamiento e inmovilización
 1. Sellado superior
 2. Excavación
 3. Estabilización o transformación de productos químicos.
 4. Tanques, depósitos enterrados y aguas subterráneas.

TALLER DE TRABAJO

Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental.

TALLER DE TRABAJO

El Real Decreto 9/2005 : ¿Cómo recuperar suelos contaminados?

CHECK-LIST

Desarrolle como controlaría la inversión para sacar partido del desarrollo de la zona.

PARTE SEGUNDA.

Ya he localizado suelo: ¿cuánto pago?

Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?

1. Análisis del mercado: oferta y demanda.
2. ¿Qué es un estudio de mercado?
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?
4. ¿Por cuánto se puede vender?

TALLER DE TRABAJO

¿Cómo saber lo que hay que pagar?

1. ¿Cuánto pago?
2. **Métodos de valoración**
 - a. Método de mercado o comparación.
 - b. Método de reposición.
 - c. Método de capitalización de rentas
3. **El solar o inmueble en función de su desarrollo.**
 - a. Mercado residencial
 - b. Oficinas.
 - c. Locales comerciales
 - d. Suelo industrial.
4. **El suelo.**
 - a. Valoraciones de suelo
 - b. Valoración en caso de aportación. Ejemplo con cifras.
 - c. Aportación mixta de precio y edificio.
5. **Valor de los suelos en función del desarrollo urbanístico.**
 - a. Suelos no urbanizables
 - b. Suelos no urbanizables con convenio urbanístico
6. **Consejos finales.**

CHECK-LIST

¿Qué es el módulo básico de repercusión (MBR)?

¿Cómo se obtiene el módulo básico de repercusión (MBR)?

Ejemplo a desarrollar.

Capítulo 7. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.

1. El régimen legal de las valoraciones.

Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana.

Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones.

Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles.

Artículo 36. Valoración en el suelo rural.

Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado.

Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización.

Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación.

Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas.

Artículo 41. Régimen de la valoración.

REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO

Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo.

2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación.

3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo.

4. Técnicas y procedimientos valoración del suelo: Estudios de viabilidad del suelo. El cálculo y formalización del valor de tasación. Introducción a la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo.

5. Métodos de cálculo de la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo. ¿Qué debe saber un inversor? ¿Qué documentación se precisa para la tasación? Metodología de la valoración. Problemática particular en función del tipo de inmueble.

Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero.

6. El certificado de tasación o informe de valoración de inmuebles (situación administrativa, características físicas de la finca, datos registrales, servidumbres, planos de edificación y urbanísticos, valoración económica financiera, etc.).

CHECK-LIST

Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.

¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración?

Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios

Normativa aplicable en la valoración
¿Cuáles son los principales métodos de valoración?
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Certificado de tasación de nave industrial.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Certificado de tasación de finca rústica.

Caso real. Certificado de tasación de naves en fase de construcción. Valor hipotecario en la hipótesis de que se concluyan.

TALLER DE TRABAJO.

Las valoraciones inmobiliarias por métodos estadísticos y los encargos de valoración inmobiliaria masiva.

TALLER DE TRABAJO.

Sociedades de tasación. La tasación inmobiliaria en el crediticio hipotecario.

- 1. Crédito hipotecario y la tasación inmobiliaria.**
- 2. Régimen legal de las Sociedades de Tasación Homologadas**
- 3. Fiscalización, control e inspección de las Sociedades de Tasación Homologadas al Banco de España.**

TALLER DE TRABAJO

La importancia de conocer el método de valoración empleado.

- 1. Información sobre el comportamiento del activo en el futuro frente al estático valor liquidativo (NAV Net Asset Value).**
- 2. Valor añadido de un proceso de valoración: anticiparse al futuro gracias a bases de datos y programas de prevención de riesgos.**
- 3. Estimación de los flujos de caja necesarios para cada activo inmobiliario valorado.**

TALLER DE TRABAJO

El régimen especial de valoración de los inmuebles de la SAREB en relación a la Orden ECO/805/2003. Circular 5/2015, de 30 de septiembre, del Banco de España, por la que se desarrollan las especificidades contables de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, S. A.

CHECK-LIST

Valoraciones Inmobiliarias. Tasaciones y valoraciones. Tasador inmobiliario.

- 1. El informe de tasación hipotecaria. Peritaciones y tasaciones inmobiliarias.**
¿Qué son las peritaciones y tasaciones inmobiliarias?
Valoración de inmuebles y urbanismo.
- 2. Normativa aplicable a las peritaciones y tasaciones inmobiliarias.**
Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras

Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana.

Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana.

Real Decreto 1492/2011, de 24 de Octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Valoraciones de la Ley de Suelo.

Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación.

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria

Ley Hipotecaria, Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946

Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

Disposiciones del Código Civil

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil

3. Definiciones y principios de valoración inmobiliaria. Datos de partida para la valoración. Finalidades de la valoración inmobiliaria. Teoría del valor. Tipos de valores inmobiliarios.

4. Valoraciones hipotecarias.

Valoraciones titulizadas y no titulizadas.

Ley Hipotecaria. Orden Ministerial ECO 805/2003. Tipologías. Criterios de selección de los métodos.

Metodología.

Aplicaciones.

Documentos necesarios.

Observaciones, condicionantes y advertencias.

5. Métodos generales de valoración

a. Método de comparación.

Método. Parámetros de comparación. Estudio de mercado.

Comparación de muestras.

Homogeneización de muestras.

Depuración de muestras.

Valor de mercado.

Cálculo del valor de mercado por el método de comparación.

Consideraciones relativas al método de comparación.

Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de comparación.

Procedimiento para el cálculo por comparación.

Determinación del valor de mercado.

Ajuste del valor por comparación.

b. Método residual estático.

Concepto. Método.

Formulación.

Valor residual estático del suelo.

Método de reposición ó del costo.

Método.

Parámetros físicos, geométricos y temporales.

Estado de conservación.

Antigüedad y vida útil.

Apreciación y depreciación física.

Apreciación y depreciación funcional.

Costo de construcción actual.

Costo del suelo.

Coefficiente de mercado.

- Valor de reposición bruto.
- Valor de reposición neto.
- Cálculo del valor de reemplazamiento bruto y neto por el método de coste.
- Consideraciones relativas al método del coste.
- Aplicabilidad.
- Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento bruto.
- Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento neto.
- c. Método residual dinámico.
 - Formulación.
 - Gastos de promoción.
 - Ingresos de promoción.
 - Tasa de actualización.
 - Valor residual dinámico del suelo.
 - Método del valor máximo legal.
 - Determinación del valor máximo de venta.
 - Consideraciones relativas a los métodos residuales de valoración
 - Condiciones de aplicabilidad y requisitos para la utilización de los métodos residuales.
- d. Método de capitalización de rentas.
 - Concepto financiero de una renta.
 - Clasificación de rentas.
 - Nomenclatura financiera.
 - Rentas de contrato. Rentas esperadas.
 - Rentas perpetuas.
 - Aplicación de rentas al área inmobiliaria.
 - Renta bruta. Gastos inmobiliarios. Renta neta.
 - Tipos de actualización.
 - Valor en renta.
 - Consideraciones relativas al método de actualización de rentas.
 - Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de actualización.
 - Procedimiento de cálculo del valor por actualización.
 - Fórmula de cálculo de valor por actualización.
- e. Valoración por tipologías
 - Valoración de terrenos, viviendas unifamiliares y multifamiliares, garajes, trasteros, locales comerciales, oficinas y naves industriales.

Capítulo 8. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?

- 1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.**
- 2. Métodos de fijación de precio de venta.**
 - a. En base a los costes
 - b. En base al mercado y la competencia
 - c. En base a los compradores / demanda

Capítulo 9. ¿Cómo establecer el precio correcto?

- 1. Precios en función del coste**
- 2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta**
- 3. Precio adecuado y marketing de soporte.**

Capítulo 10. Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?

- 1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.**
- 2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.**

3. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.

Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica.

1. La condición de viabilidad económica
2. Costes de la producción de solares edificables
3. Ingresos de la producción de solares edificables

TALLER DE TRABAJO.

Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.

TALLER DE TRABAJO

Informe oficial de un desarrollo industrial en el que se desarrolla el cálculo de la repercusión del suelo a partir del precio de venta del producto inmobiliario restando los costes de construcción y el beneficio de promotor.

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.

1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.

- Datos generales.
- Solar.
- Construcción.
- Precio de venta.
- Calendario general de la promoción y cuadro de ventas.
- Fiscalidad.

2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.

Datos generales.

Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).

Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).

Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).

Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).

Medidas correctoras y préstamo puente.

Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.

- Análisis del mercado inmobiliario.
- Viabilidad de este proyecto.
- Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma.
- Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo

de ejecución).
Gastos (licencias, honorarios, etc)
Ingresos.
Repercusión suelo /ventas
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante
Rentabilidad a partir del cash-flow
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.
Análisis de sensibilidad.
Riesgos.

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.

Características del Suelo Residencial.
Cesiones obligatorias de suelo.
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.
Sistemas Generales adscritos.
Dotacional privado sin edificabilidad.
Aprovechamiento tipo.
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.
Número máximo de Viviendas y su uso característico.
Forma de adquisición.
Edificabilidad.
Coeficiente de Canje.
Coste Imputable.
Ingresos por ventas.
Gastos de adquisición del suelo (planeamiento de desarrollo técnico, modificación PGOU, plan parcial, estudio de detalle, proyecto de compensación, obras de urbanización, proyecto de urbanización de arquitecto).
Gastos por acometidas e impuestos.
Gastos por impuestos, notariales y registrales.
Resultado económico de ventas e ingresos (total costes de explotación, margen bruto explotación, gastos de comercialización, beneficio antes de intereses e impuestos, gastos financieros, beneficio antes de impuestos).
Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.
Condiciones generales de adquisición del suelo.
Condiciones de urbanización del sector.

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático.

Desglose de costes
Flujo de caja
Cuadros de ventas
Plan de Etapas
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales
Cuadro de Riesgos.
Balance de cada Ejercicio.
Edificabilidad. Viviendas.
Presupuesto de gastos (adquisición solar, impuestos, notarías y registros, levantamiento topográfico, estudio geotécnico, urbanización interior, acometidas, arquitectos -proyecto Básico - proyecto de dirección de -liquidación y Recepción -, licencias, obra nueva y división horizontal, préstamos, gastos financieros, gastos

de comercialización, etc.).

Resultado económico (ventas, costes de explotación, margen bruto de explotación, gastos Financieros, beneficio antes de Impuestos (BAI), Beneficios/Coste Explotación, Beneficios/Coste Total, Repercusión Suelo/Ventas, Repercusión suelo/M2 Edificado s/rasante, etc.).

Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.

Estructura de ventas.

Acciones correctoras.

CHECK-LIST

Análisis y optimización del proceso de promoción inmobiliaria en cada una de sus fases (negociación de la compra, diseño y comercialización, financiación).

Análisis de formar de hacer más rentable un suelo: usos, nuevas fórmulas de financiación, obtención de socios, etc.

Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico.

1. Introducción.
2. Aspectos financieros.
3. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).
4. Análisis de viabilidad económica: método dinámico

Capítulo 13. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador.

1. Introducción
2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas
3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.
4. La plusvalía urbanística.
5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos.

Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión.

1. Presupuesto de un proyecto de construcción.
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.
3. Unidad de obra
 - a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.
 - b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.
 - c. Estado de mediciones
 - d. Partidas alzadas
 - e. Cuadros de precios
4. Costes de personal.
5. Costes de los materiales.
6. Precio unitario.
7. Precio descompuestos.
8. Precios auxiliares

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

9. Presupuestos

- a. Presupuestos parciales
- b. Presupuesto general

10. Contabilidad de la obra.

- a. Definiciones de precios.
- b. Sistemas de contabilidad de costes

11. Definición de precios

- a. Precio de suministro (PSU)
- b. Precio auxiliar (PA)
- c. Precio unitario descompuesto y auxiliar
- d. Precio unitario auxiliar (PUA)
- e. Precios complejos descompuesto y auxiliar
- f. Precio funcional descompuesto (PFD)

12. Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión

13. Referencia espacial del precio.

PARTE TERCERA.

Suelo magnífico y comercializable, pero el banco no lo financia.

Capítulo 15. Viabilidad financiera: Me salen los números: ¿quién me lo financia?

1. Financiación a través de Pagos a Cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.
2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria

PARTE CUARTA.

Soluciones imaginativas cuando no sobra el dinero.

Capítulo 16. La aportación de solar a cambio de edificación.

1. Introducción.

2. Clases de aportación de solar a cambio de edificación.

- a. Cesión de solar por obra o "permuta especial".
- b. Permuta de solar por pisos futuros.
- c. Transmisión de una parte del volumen edificable del solar a cambio de pisos y locales.
- d. La aportación con contraprestación de una participación indivisa en el edificio construido.
- e. Cesión de derecho de vuelo a cambio de viviendas o locales futuros.
- f. Reserva de vuelo y transmisión de propiedad del solar contraprestación subordinada de obra.
- g. Participación del aportante del solar en los beneficios de la venta.
- h. Autopromoción en comunidad.

TALLER DE TRABAJO

¿Qué hacer cuando el constructor quiere varios solares?

1. Cuando hay sólo un solar.
2. Cuando hay varios solares: hay que agregarlos.
3. Consecuencias fiscales.

Capítulo 17. ¿Qué es una opción de compra y para qué sirve?

1. Concepto de opción de compra.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

2. El eterno debate sobre su naturaleza jurídica.

- a. Nunca se confundir la opción de compra con el precontrato o promesa de venta.
- b. Diferencias con otras figuras afines.

TALLER DE TRABAJO.

Ni una sola duda: la calificación jurídica del contrato corresponde al juez, según el Supremo.

1. La calificación del contrato celebrado como “opción de compra”
2. El reconocimiento de la opción de compra en la Ley de Enjuiciamiento Civil una ayuda para determinar el precio.

PARTE QUINTA.

El director de suelo sabe de urbanismo y “toma copas” con los funcionarios.

Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar.

1. Plan general de ordenación urbana.
2. Interpretación del Plan General.
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento.
4. Consulta directa.
5. Cédulas urbanísticas.
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas.

Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación.

1. El Proyecto de Urbanización.
2. Proyecto por fases
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa.
4. El diseño del Plan de Simultaneidad.

Capítulo 20. Licencias.

1. Licencia de obras.
2. Sujetos Pasivos
3. Clases de licencia de obras
 - a. Licencia de obra mayor.
 - Licencia de obra mayor por consolidación de edificios
 - Licencia de obra mayor por nueva edificación
 - Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios
 - Licencia de obra mayor por restauración de edificios
 - Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas.
 - b.- Licencia de obras menores
4. Documentos a aportar.
 - Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local
 - Licencia de obra mayor de nueva edificación

Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios
Licencia de obra mayor de restauración de edificios:
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas:
Licencia de obras menores

CHECK-LIST

Cálculo de plazos en un proceso urbanístico.

1. Fases en la redacción de un proyecto

Estudio previo
Anteproyecto
Proyecto básico
Proyecto de ejecución
Dirección de obra
Liquidación y recepción

2. Tiempo estimado de redacción de un proyecto.

Proyecto básico
Visado Colegio Profesional
Proyecto de Ejecución

3. Fases de planeamiento, ejecución y edificación.

Plan General
Modificación Plan General
Proyecto de sectorización
Planeamiento de desarrollo (Plan Parcial, PERI, ED, etc.)
Proyecto de reparcelación (Compensación, Cooperación, etc)
Proyecto de urbanización - Obras de urbanización
Proyecto de edificación - Obras de edificación
Modificación Plan General o Plan de Sectorización
Planeamiento de Desarrollo
Presentación Estatutos y Bases de Actuación
Constitución de Junta Compensación
Proyecto de Compensación
Adjudicación de parcelas.
Incorporación del resto de propietarios.
Proyecto de Urbanización
Obras de urbanización.

PARTE SEXTA.

Formularios.

1. Modelo de contrato de compra de suelo.

2. Modelo de contrato de compraventa de solar

Modelo 1

Modelo 2

3. Modelo de Contrato de compraventa de solar con especificación de edificabilidad.

4. Modelo de Contrato privado de opción de compra

5. Modelo de contrato de cesión de participación indivisa de solar y derecho de vuelo.

6. Modelo de contrato de permuta de solar a cambio de dinero y obra futura.

PARTE PRIMERA.

¿Dónde buscar suelo?

Capítulo 1. Buscar suelo público (subastas y concursos).



1. Subasta y concurso público de suelo.

a. Introducción.