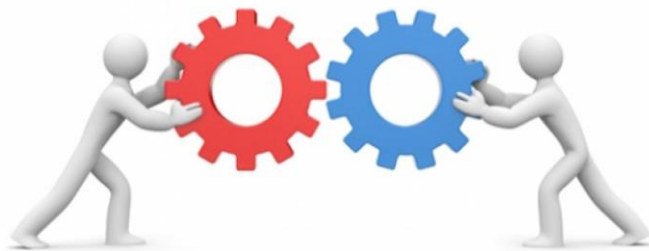




# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOCIÓN DELEGADA, FORWARD PURCHASE/FUNDING Y OPERACIONES LLAVE EN MANO**





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>20</b>
<b>Introducción a la promoción delegada, forward purchase agreement y forward funding agreement</b>	<b>21</b>
<b>PARTE PRIMERA</b>	<b>23</b>
La promoción delegada.	23
<b>Capítulo 1. La promoción delegada.</b>	<b>23</b>
1. La promoción delegada.	23
2. Vendedor promotor.	24
3. Comprador inversor.	24
4. El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement.	24
5. Contrato de obra "llave en mano":	25
6. Diferencia entre la promoción delegada y el contrato de obra.	25
Toda la responsabilidad técnica recae en el promotor vendedor.	25
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>27</b>
La diferencia de la promoción delegada.	27
• El promotor delegado asume las funciones la de agente comercializador, asumiendo la parte del riesgo del proyecto que deriva de su comercialización (bono o prima- "success fee").	27
<b>Capítulo 2. La promoción delegada entre promotores sin financiación e inversores sin experiencia inmobiliaria local: un matrimonio de conveniencia.</b>	<b>28</b>
1. El inversor inmobiliario extranjero desconoce el sector local.	28
2. El inversor inmobiliario tiene financiación pero no quiere saber nada del riesgo inmobiliario.	28
3. Alianzas entre fondos inmobiliarios y promotores locales.	28
4. Joint venture. Sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios.	29
<b>Capítulo 3. Funciones técnicas de la promoción delegada.</b>	<b>30</b>
1. Funciones técnicas.	30
2. Funciones del promotor delegado.	30
3. Régimen de garantías de la ejecución y desarrollo del proyecto inmobiliario.	31
a. Avaes	31
b. Retenciones de pagos.	31
c. Bonificaciones y penalizaciones.	31
4. Gestión de riesgos de la promoción delegada.	32
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>33</b>
Promoción delegada con derecho de superficie para hacer vivienda protegida	33
<b>CHECK-LIST</b>	<b>36</b>
1. ¿Qué es la "Promoción delegada"?	36
2. ¿Qué es la promoción delegada completa de una obra?	36



<b>3. ¿Qué es la promoción delegada sometida a un proyecto arquitectónico?</b>	<b>36</b>
a. Precaución con los documentos técnicos anexos al contrato de promoción delegada para evitar la posible resolución del contrato por el promotor delegado.	37
b. Cobertura de responsabilidad excluyente del diseño arquitectónico.	37
c. La permanente monitorización de la promoción delegada por el propietario.	37
<b>3. ¿Qué debe hacer el promotor delegado para protegerse?</b>	<b>37</b>
<b>4. Funciones del promotor delegado.</b>	<b>37</b>
La auditoría de proyectos.	38
La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas.	38
La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra.	38
La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud.	38
La gestión de la construcción (y urbanística si procede).	38
El control de calidad.	38
La gestión de la OCT.	38
La gestión de la contratación de los seguros.	38
La gestión y contratación de acometidas.	38
Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad.	38
La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios.	38
Legalización de las viviendas acabadas.	38
<b>5. Ejecución y desarrollo del proyecto</b>	<b>38</b>
<b>6. Presentación de avales y retenciones.</b>	<b>38</b>
<b>7. Desviaciones al alza en los costes y parte del riesgo comercial de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>39</b>
<b>8. Precauciones generales en el formulario del contrato de promoción delegada.</b>	<b>39</b>
<b>Capítulo 4. La promoción delegada. El promotor delegado.</b>	<b>40</b>
<b>1. ¿Qué es la promoción delegada?</b>	<b>40</b>
a. Concepto. Contratar a un tercero (promotor) que asume en nombre propio la construcción.	40
b. No es un "Project & Construction Management" sino un servicio llave en mano completo.	41
c. Ejemplo de los bancos que encargan la promoción delegada.	41
d. Ventajas de la promoción delegada.	41
<b>2. ¿Quiénes son los propietarios de suelo que normalmente acuden a la promoción delegada?</b>	<b>42</b>
Los fondos de inversión inmobiliaria	42
Las cooperativas de viviendas	42
Propietarios de suelo rústico	42
<b>3. ¿Qué es un contrato de promoción delegada?</b>	<b>42</b>
<b>4. ¿Cómo se fijan los honorarios en la promoción delegada?</b>	<b>42</b>
<b>5. Servicios incluidos en un contrato de promoción delegada</b>	<b>43</b>
Los estudios de mercado e identificación del cliente objetivo y el público óptimo.	43
La definición del programa de promoción, los niveles de acabado y equipamiento.	43
El anteproyecto.	43
El plan de inversión y desinversión, la cuenta de resultados provisional y el plan inicial de marketing.	43
<b>6. Funciones de la promoción delegada.</b>	<b>43</b>
La propuesta, selección y contratación de equipos técnicos.	43
Los estudios previos.	43
El desarrollo de proyectos.	43
El estudio de seguridad y salud.	43
El control de calidad.	43
OCT (Organismo de Control Técnico).	43
La tramitación de licencias y permisos.	43



<b>7. Funciones en la gestión por el promotor delegado.</b>	<b>43</b>
La auditoría de proyectos.	44
La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas.	44
La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra.	44
La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud.	44
La gestión de la construcción (y urbanística si procede).	44
El control de calidad.	44
La gestión de la OCT.	44
La gestión de la contratación de los seguros.	44
La gestión y contratación de acometidas.	44
Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad (obra nueva y división horizontal).	44
La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios.	44
Legalización de las viviendas acabadas.	44
<b>8. Variantes de la promoción delegada. Supuesto de coinversión del promotor delegado.</b>	<b>44</b>
a. La creación de una sociedad vehículo (SPV) en la que ambos participan.	44
b. Ejemplo de agente comercializador	45
<b>9. Aavales exigidos al promotor delegado.</b>	<b>45</b>
<b>Capítulo 5. ¿Los gestores que se encargan de la promoción DELEGADA, tienen la misma responsabilidad que un promotor inmobiliario (LOE)?</b>	<b>47</b>
1. Depende de que el gestor tenga capacidad decisoria en la promoción.	47
2. La responsabilidad en la práctica la asume el gestor al que delegan todas las funciones (y responsabilidades) de la promoción a un agente experto.	48
3. Transferencia de riesgos al promotor delegado por desviaciones de costes.	48
El problema de que el propietario pague los costes y sea considerado copromotor.	48
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>50</b>
<b>Caso real. La intervención de un servicer inmobiliario promotor delegado garantizando un CAPEX cerrado para el propietario y posibilidad de comercialización con riesgo transferido total o parcial.</b>	<b>50</b>
Inversión en inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión en CAPEX, renegociación de contratos, rotación de inquilinos ...	50
1. ¿Qué son los CAPITAL EXpenditures (CAPEX, capex o inversiones en bienes de capitales)?	50
2. Clases de Capex.	51
Capex de mantenimiento	51
Capex de expansión	51
3. El efecto contable del CAPEX en cuanto gasto de mantenimiento de un inmovilizado.	51
4. El Capex en los estados financieros.	52
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>75</b>
<b>Jurisprudencia del Tribunal Supremo. Sentencia sobre las funciones de comercialización y PROMOCIÓN DELEGADA de un centro de ocio y comercial.</b>	<b>75</b>
Este contrato incluye tres fases que se inician por comercialización en arrendamiento de los locales, la puesta en marcha a través de la promoción delegada que incluye a su vez la gestión del centro y todo ello para llegar finalmente a la venta a tercero inversor.	75
<b>Formularios.</b>	<b>104</b>
<b>Modelo de contrato de promoción delegada entre el propietario del inmueble (promotor inversor) y un promotor/constructor (promotor delegado).</b>	<b>104</b>
<b>Versión aplicable modificando el sistema de pago a Forward Purchase Agreement o</b>	



<b>Forward Funding Agreement.</b>	<b>104</b>
Objeto: la promoción/construcción de viviendas propiedad del inversor (promotor inversor) por medio de una inmobiliaria (promotor delegado) para promover la integridad de la construcción inmobiliaria (redacción del proyecto técnico de la promoción, obtención de licencias, ejecución de obras de construcción, recepción de obras y entrega a la propiedad).	104
<b>REUNIDOS</b>	<b>104</b>
<b>MANIFIESTAN</b>	<b>105</b>
<b>ACUERDAN</b>	<b>106</b>
<b>Sección 1</b>	<b>106</b>
<b>De la Identidad de los Participantes y de los Documentos que integran el Contrato.</b>	<b>106</b>
<b>Sección 2</b>	<b>106</b>
<b>Del objeto del presente Contrato y de sus honorarios.</b>	<b>106</b>
<b>Primero. Objeto del contrato de promoción delegada.</b>	<b>106</b>
a. Cesión de la Finca del Promotor Inversor a favor del Promotor Delegado con el fin de desarrollar una promoción inmobiliaria	106
b. Compromiso del Promotor delegado para la promoción inmobiliaria y construcción en su totalidad incluyendo la redacción del proyecto técnico de la promoción, obtención de licencias, ejecución de obras de construcción, recepción de obras y entrega a la propiedad.	106
c. Restitución de la propiedad al concluir la promoción inmobiliaria delegada.	106
d. Servicios adicionales del promotor delegado no incluidos en el contrato.	106
<b>Segundo. Naturaleza del contrato de promoción delegada.</b>	<b>107</b>
<b>Tercero. Duración del Contrato.</b>	<b>107</b>
<b>Cuarto. Cesión del Contrato.</b>	<b>107</b>
<b>Quinto. Retribución económica a favor del Promotor Delegado.</b>	<b>107</b>
a. Honorarios (cantidad fija o variable).	107
b. Incentivos por pronta terminación.	107
c. Gastos de obra por cuenta del Promotor Delegado.	107
d. Régimen de facturación.	108
<b>Sexto. Gastos, honorarios e impuestos del contrato.</b>	<b>108</b>
<b>Sección 3.</b>	<b>108</b>
<b>Responsabilidad del Promotor Delegado.</b>	<b>108</b>
<b>Séptimo. Régimen de responsabilidad.</b>	<b>108</b>
<b>Sección 4.</b>	<b>108</b>
<b>Obligaciones del Promotor Delegado y del Promotor inversor.</b>	<b>108</b>
<b>Octavo. Servicios a prestar por el Promotor Delegado.</b>	<b>108</b>
<b>Noveno. Plazo de ejecución. Entrega de documentos tras la firma del contrato.</b>	<b>109</b>
<b>Décimo. Obligación de información por el Promotor Delegado.</b>	<b>109</b>
<b>Sección 5.</b>	<b>109</b>
<b>Coordinación de la obra objeto de la Promoción Delegada.</b>	<b>109</b>
<b>Undécimo. Coordinación de la obra objeto de la Promoción Delegada.</b>	<b>109</b>
<b>Duodécimo. Instrucciones impartidas por el Promotor Inversor.</b>	<b>109</b>
<b>Décimo tercero. Comprobaciones</b>	<b>109</b>
<b>Décimo cuarto. Visitas</b>	<b>109</b>



Décimo quinto. Representante en la obra del Promotor Inversor. _____	109
Décimo sexto. Reuniones en la obra _____	109
Décimo séptimo. Formalización de los mismos. _____	110
Décimo octavo. Penalizaciones por retrasos _____	110
Décimo noveno. Recepción de la obra _____	110
Vigésimo. Recepción provisional _____	110
Vigésimo primero. Recepción definitiva _____	110
<b>Sección 6. _____</b>	<b>110</b>
<b>Seguros en la obra objeto de la Promoción Delegada. _____</b>	<b>110</b>
Vigésimo segundo. Seguro de responsabilidad civil _____	110
Vigésimo tercero. Seguro relativo a la garantía trienal. _____	110
Vigésimo cuarto. Seguro de todo riesgo de la obra _____	110
Vigésimo quinto. Justificación del pago de las primas de los seguros. _____	110
<b>Sección 7. _____</b>	<b>111</b>
<b>Extinción contractual. _____</b>	<b>111</b>
Vigésimo sexto. Supuestos de extinción contractual. _____	111
Vigésimo séptimo. El desistimiento del Promotor inversor. _____	111
Vigésimo octavo. Resolución del contrato por parte del Promotor inversor. _____	111
Vigésimo noveno. Resolución del contrato por parte del Promotor delegado. _____	111
Trigésimo. Efectos de la resolución. _____	111
<b>Sección 8. _____</b>	<b>112</b>
<b>Disposiciones finales. _____</b>	<b>112</b>
Trigésimo primero. Normativa aplicable. _____	112
Trigésimo segundo. Domicilios a efecto de notificaciones. _____	112
Trigésimo tercero. Formalización en escritura pública. _____	112
Trigésimo cuarto. Cláusula compromisoria. _____	112
Trigésimo quinto. Resolución de conflictos y jurisdicción competente. _____	112
<b>Capítulo 6. Fiscalidad de la promoción delegada. _____</b>	<b>114</b>
Fiscalidad en caso de proyectos en construcción y promoción delegada. _____	114
<b>1. Segundas y posteriores entregas de edificaciones cuando tengan lugar después de terminada su construcción. _____</b>	<b>114</b>
<b>2. Caso práctico de concepto de PROMOCIÓN DELEGADA y sujeto pasivo _____</b>	<b>116</b>
<b>3. Ejemplo. Caso en el que el "promotor delegado" vende solares al "promotor inversor". _____</b>	<b>119</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>127</b>
<b>La DGT admite el criterio de aplicación de la regla de inversión del sujeto pasivo (LIVA art.84.uno.2º.f) a las operaciones realizadas por el promotor delegado para la ejecución de la promoción inmobiliaria a favor del empresario propietario del solar (promotor inversor). _____</b>	<b>127</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>129</b>



Concepto de la condición de contratista principal y sujeto pasivo del IVA en la promoción delegada. _____	129
<b>PARTE SEGUNDA _____</b>	<b>133</b>
Contratos de Forward Purchase/Funding _____	133
<b>Capítulo 7. Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor. _____</b>	<b>133</b>
1. Las características del contrato de adquisición de un inmueble en construcción _	133
a. Dejar atadas las condiciones técnicas de construcción. _____	134
b. Condiciones suspensivas de licencias urbanísticas y de contratación de seguros de la edificación. _____	134
c. Determinación del precio y los plazos de pago. _____	134
d. Condiciones de entrega del inmueble (certificado final de obra). _____	135
e. Garantías de ocupación del inmueble. _____	136
2. El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio. _____	137
3. Características del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio. _____	137
a. Compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido. _____	137
b. El inversor financia al promotor inmobiliario. _____	138
c. Entrega del inmueble y pago. _____	138
4. Ventajas y desventajas del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio. _____	138
5. Clases de contratos forward. _____	139
a. Forward purchase agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago diferido a la entrega). _____	139
b. Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega). _____	139
c. Forward purchase agreement con pagos aplazados. _____	140
<b>Capítulo 8. Forward purchase y Forward funding. _____</b>	<b>141</b>
1. Forward purchase _____	141
a. Concepto del contrato de forward purchase _____	141
b. Las obligaciones del vendedor _____	141
c. La obligación del comprador _____	142
d. Due diligence jurídica previa _____	142
e. Cláusulas en un contrato de forward purchase _____	142
2. Forward funding _____	143
Precauciones jurídicas del forward funding con efectos prácticos. _____	144
3. El forward funding en el ordenamiento jurídico español. _____	144
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>147</b>
El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement. _____	147
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>149</b>
Operaciones llave en mano. _____	149
Forward purchase _____	149
Forward funding _____	149
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>150</b>
Forward purchase. _____	150





Forward funding	151
-----------------	-----

## Capítulo 9. Contrato de forward purchase. Vender el edificio antes de empezar. El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase). 154

1. El compromiso de construcción y comercialización del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).	154
2. Riesgos por cuenta del vendedor promotor en el contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).	156
3. El contrato forward purchase en el derecho español.	156
a. Concepto del contrato de forward purchase.	157
b. Características del contrato de forward purchase.	158
c. Fases de una operación de forward purchase o compra a plazo.	159
Firma del contrato de compraventa de cosa futura.	159
Promoción por parte del promotor.	159
Entrega del inmueble y pago.	159
d. Tipología del contrato de forward purchase.	159
Forward Funding con pago inicial del solar	159
Forward Funding con pago del solar diferido	159
e. Fiscalidad del contrato de forward purchase.	159
IVA	160
Plusvalía municipal (IVTNU)	160
4. Cláusulas esenciales del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).	160

## Capítulo 10. Contrato de forward funding. El caso en que el edificio futuro lo financia el comprador (forward funding). 163

Los fondos de pensiones y otros inversores institucionales utilizan estructuras de Forward Funding para activos inmobiliarios que aún no se han construido a fin de recibir mejores rendimientos para su inversión. 163

Y esto afecta tanto a los polígonos logísticos de Amazon como a las residencias de estudiantes y la promoción de vivienda para alquilar. 163

¿Todavía no conoce todos los beneficios que le puede portar el Forward Funding? 163

1. Concepto del Forward Funding.	163
2. Características del contrato de forward funding.	164
3. Elementos del contrato de forward funding.	166
4. Modalidades del contrato de forward funding.	166
5. Naturaleza jurídica del contrato de forward funding.	167
6. Riesgos que asume el comprador del contrato de forward funding.	169
7. Fiscalidad del contrato de forward funding.	170
IVA	170
ITP y AJD	170
Plusvalía municipal (IVTNU)	170

## Capítulo 11. Los contratos Forward Funding Agreements como vehículo para mejorar la financiación promotora. 171

1. Los contratos Forward Funding como estructuras híbridas para la financiación de promociones inmobiliarias.	171
2. Características financieras de los contratos Forward Funding	171
a. Promociones inmobiliarias de activos comerciales destinados a su alquiler	171
b. Inversor propietario	172
c. Capitalización de rentas. TIR.	172
d. Beneficio del promotor.	172
e. Interés notional pactado con el promotor.	172





3. Acto de entrega y precontratos de arrendamiento _____	173
4. La "erosión del beneficio" del promotor ante la falta de alquileres. _____	173
5. El riesgo máximo del inversor _____	173
6. Forward Funding Agreements con desembolsos condicionados a la construcción parcial del inmueble. _____	173

## Capítulo 12. Las claves financieras del Forward funding inmobiliario. \_\_\_\_\_ 175

<b>1. Siempre que hay problemas para obtener financiación para la construcción se utiliza el Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega). _____</b>	<b>175</b>
a. Cuando los bancos británicos dejaron de prestar a los promotores inmobiliarios (la crisis del 70). _____	175
b. La joint venture (empresa conjunta) entre inversores y promotores inmobiliarios. _____	176
c. El forward funding tradicional en el sector inmobiliario. _____	176
d. El forward funding tradicional combinado con préstamo promotor avalado por el inversor. _____	176
e. Responsabilidad del promotor en el forward funding inmobiliario. _____	177
f. El truco es evitar tener un conjunto de planes y especificaciones demasiado genéricos. _____	177
g. El inversor querrá controlar los sobrecostes. _____	178
h. Garantías del inversor en caso de incumplimiento del promotor inmobiliario. _____	178
i. Project Monitoring _____	178
j. El alquiler del edificio. Cap Rates (porcentajes máximos predeterminados) a los incentivos del promotor inmobiliario. _____	179
<b>2. Forward funding a través de una joint venture (empresa conjunta). _____</b>	<b>180</b>
a. El contrato de joint venture para un Forward funding inmobiliario. _____	180
• ¿Cómo se transcriben en una empresa conjunta (joint venture) los elementos esenciales de una forward funding? _____	180
b. Transferencias del suelo a la joint venture. _____	180
c. ¿Cómo evitar el coste fiscal de transmitir el inmueble a una joint venture? _____	181
d. ¿Cómo fijar el precio que se paga al promotor inmobiliario por el suelo que aporta a la joint venture? _____	181
<b>3. La responsabilidad del promotor inmobiliario de promover un proyecto sujeto al acuerdo de Forward funding. _____</b>	<b>181</b>
a. Responsabilidad principal de desarrollar el proyecto, incluido el diseño, la construcción y el alquiler. _____	181
b. El promotor inmobiliario estará expuesto por el exceso de costes. _____	182
c. Diferencias en caso de utilizar una empresa conjunta (joint venture), _____	182
d. Protección del inversor contra el fallo del promotor inmobiliario en una empresa conjunta (joint venture). _____	183
e. Derechos de adquisición preferente a favor del inversor en el caso de la empresa conjunta (joint venture). _____	183
<b>4. Alquileres en el proceso de Forward funding inmobiliario. _____</b>	<b>183</b>
a. La implementación de la estrategia de alquiler será gestionada por el promotor inmobiliario en su calidad de administrador bajo el acuerdo de gestión. _____	183
b. Limitaciones a los beneficios del promotor inmobiliario en la gestión de arrendamiento. _____	184
<b>5. Especialidades en caso de financiación del Forward funding a través de una empresa conjunta (joint venture). _____</b>	<b>184</b>
a. Participación del promotor inmobiliario en la financiación. _____	184
b. Abonos en función de certificados de obra. Project Monitoring. _____	184
c. Sobrecostes y posición del promotor inmobiliario. _____	185
<b>6. Beneficio del promotor inmobiliario _____</b>	<b>185</b>
<b>7. Ventajas del Forward Funding inmobiliario para el inversor. _____</b>	<b>186</b>

## Capítulo 13. El Forward Funding inmobiliario como remedio a la falta de financiación para la construcción. \_\_\_\_\_ 187



<b>1. Forward Funding como una fuente de financiación de la construcción.</b>	<b>187</b>
<b>2. Contratos de Forward Funding convencionales</b>	<b>187</b>
<b>3. Contratos de Forward Funding de nueva generación.</b>	<b>188</b>
a. Contrato de gestión de la promoción inmobiliaria entre el vehículo de la empresa conjunta (joint venture) y el inversor.	188
b. Honorarios de gestión del proyecto durante la fase de desarrollo.	188
c. Compromiso del inversor para financiar	188
d. Pago de beneficios al promotor inmobiliario.	188

## **Capítulo 14. El secreto de la financiación del 'Build to Rent' (BTR) está en el Forward Funding. 189**

<b>1. Desarrollo inmobiliario financiado a plazo (Forward Funding Agreement (FFA)), normalmente financiado parcialmente con deuda de un prestamista externo.</b>	<b>189</b>
<b>2. ¿Qué es la financiación a plazo / Forward Funding Agreement (FFA) y en qué se diferencia de una financiación para el desarrollo tradicional?</b>	<b>189</b>
La dualidad de la función prestatario / promotor inmobiliario es una característica única de la financiación a plazo Forward Funding Agreement (FFA).	190
La financiación a plazo/ Forward Funding Agreement (FFA) introduce la complejidad añadida de un promotor inmobiliario externo que tiene un impacto obvio en los documentos de desarrollo clave, los acuerdos de financiación y el paquete de garantía otorgado al prestamista.	190
<b>3. La "financiación a plazo" / Forward Funding Agreement (FFA) debe distinguirse de las "ventas a plazo".</b>	<b>191</b>
<b>4. Pagos extraordinarios al promotor relacionados con las ganancias del prestatario después de la finalización del desarrollo inmobiliario.</b>	<b>192</b>
<b>5. Documentos básicos habituales de una transacción de financiación a plazo / Forward Funding Agreement (FFA)</b>	<b>192</b>
El Forward Funding Agreement (FFA)	192
Disposiciones de protección a incluir.	193
Antes de la finalización de las obras de construcción, tanto el prestatario como el prestamista estarán expuestos si el promotor inmobiliario excede ampliamente sus proyecciones de costes y se declara insolvente.	193
Facility agreement/ acuerdo de instalación (entre el prestatario y el prestamista)	193
<b>6. Aspectos esenciales a negociar en el Forward Funding Agreement (FFA)</b>	<b>194</b>
Drawdown mechanics /Procedimiento de retirada de fondos	194
Development covenants / Pactos y garantías de la promoción inmobiliaria	194
Representations and warranties / declaraciones y garantías	194
Events of default / Supuestos de incumplimiento	194
Cost overruns / Sobrecostes	195
Security Package / Paquete de seguridad	195
Pre-Let Agreement / Acuerdo de pre-alquiler de la promoción inmobiliaria a construir.	196

## **Capítulo 15. El Forward Funding desde la perspectiva financiera del inversor y del promotor inmobiliario. 197**

<b>1. ¿Qué es exactamente el Forward Funding y en qué se diferencia de una financiación tradicional para una promoción inmobiliaria?</b>	<b>197</b>
a. Desarrollo tradicional	197
b. Forward Funding vs financiación inmobiliaria tradicional.	198
c. Doble rol del prestatario inversor y el promotor inmobiliario como característica única del Forward Funding.	198
d. Inversor inmobiliario que no quiere promover directamente.	198
e. El "Forward Funding" debe distinguirse de las "ventas a plazo".	199
<b>2. Beneficios de un Forward Funding para el inversor inmobiliario y el promotor inmobiliario.</b>	<b>199</b>
a. Beneficios de un Forward Funding para el inversor inmobiliario.	199



b. Beneficios de un Forward Funding para el promotor inmobiliario. _____	200
Beneficios potenciales de flujo de efectivo para un promotor inmobiliario al usar una estructura de Forward Funding. _____	200
1. Venta del solar. _____	200
2. Retribuciones posteriores sobre la revalorización del inmueble condicionadas al mantenimiento de la responsabilidad edificatoria del promotor inmobiliario. _____	200
<b>3. Los documentos básicos habituales de una transacción de Forward Funding _____</b>	<b>200</b>
a. Acuerdo de Forward Funding (FFA) _____	201
Cómo y cuándo el prestatario realizará los pagos al promotor inmobiliario con respecto a los costes de la promoción inmobiliaria. _____	201
Abono de retribuciones y bonificaciones a favor del promotor inmobiliario. _____	201
Sobrecostes. Control de excesos de costes a favor del inversor inmobiliario. _____	201
b. Acuerdo de instalación. Facility Agreement _____	202
Disposición de fondos "drawdown mechanics" _____	202
Acuerdos de desarrollo "Development covenants" _____	202
Representaciones y garantías "Representations and warranties" _____	202
Supuestos de incumplimiento (Events of default) _____	203
Sobrecostes "Cost overruns" _____	203
c. Paquete de seguridad "Security Package". _____	203
Las garantías colaterales deben ser facilitadas por el contratista de la construcción al prestamista/inversor además del promotor inmobiliario. _____	203
Garantías de retribución al promotor inmobiliario por parte del prestatario/inversor. _____	204
d. Preacuerdo de arrendamiento. _____	204
Si falta la cohesión con el FFA (Forward Funding agreement), esto podría resultar en una "brecha" problemática por la cual el promotor inmobiliario tendría derecho a apartarse de una promoción inmobiliaria antes de que el arrendatario quede obligado a firmar el contrato de arrendamiento. _____	204
Efectos del incumplimiento de la calidad de la obra en el futuro arrendamiento. Precauciones en el FFA. _____	204

## Capítulo 16. Todo lo que debe saber un inversor antes de firmar un contrato de Forward Funding inmobiliario. \_\_\_\_\_ 206

1. El primer día le ofrecen la venta de un solar con un preacuerdo de arrendamiento que está condicionado a la construcción de un edificio. _____	206
2. El segundo día estará financiando al promotor inmobiliario. _____	206
3. Cuidado que no todo es Forward Funding, sino venta a futuro que es otra cosa con diferentes efectos fiscales. _____	206
4. ¿Cómo reducir al mínimo el riesgo del inversor inmobiliario en un Forward Funding? _____	207
5. El promotor inmobiliario debe acordar con el inversor inmobiliario al menos las mismas obligaciones que ha dado el arrendatario bajo el preacuerdo. _____	207
6. Pactar que el pago de la cuota de compensación final 'basada en el valor' no se abone hasta que el contrato de arrendamiento se haya completado de acuerdo con el preacuerdo. _____	207
7. Garantizar que el promotor inmobiliario no se libera demasiado pronto. _____	207
8. Cuidado con la licencia del proyecto y más aún con que pueda ser anulada. El seguro de indemnización. _____	208
9. El contrato de Forward Funding y el precontrato de arrendamiento deben encajar como las piezas de un rompecabezas. _____	208
10. Atar en corto al promotor inmobiliario. _____	208
11. Cuidado con los suelos contaminados. _____	208

## Capítulo 17. El contrato de forward funding \_\_\_\_\_ 209



<b>1. Concepto del contrato de forward funding: venta de solar por promotor-vendedor con compromiso de promoción inmobiliaria, financiación y comercialización del proyecto por el comprador inversor.</b>	<b>209</b>
<b>2. Lo que hay detrás: el inversor quiere un edificio y el promotor construirlo pero le falta financiación.</b>	<b>209</b>
<b>3. La relación entre el promotor inmobiliario y el inversor.</b>	<b>210</b>
<b>4. Clases del contrato de forward funding.</b>	<b>211</b>
a. El promotor vende una parcela al inversor y acuerdan la promoción y financiación de la obra.	211
b. El comprador-inversor únicamente adquiere el inmueble una vez terminado el proyecto.	211
<b>5. Fórmulas para calcular el beneficio del promotor.</b>	<b>212</b>
<b>6. Fases del forward funding</b>	<b>212</b>
<b>Capítulo 18. Relación del contrato mixto de forward funding con contratos típicos.</b>	<b>214</b>
<b>1. La compraventa de cosa futura y el arrendamiento de servicios de comercialización.</b>	<b>214</b>
a. Especificaciones técnicas de la edificación "cosa futura".	214
b. Contrato de arrendamiento de servicios de comercialización.	215
c. Garantías y licencias urbanísticas.	215
<b>2. El préstamo promotor.</b>	<b>215</b>
a. Pagos del comprador-financiador	215
b. Requisitos de solvencia del promotor.	216
c. Garantías del destino de las cantidades pagadas por el comprador-inversor (escrow account).	216
d. Vinculación de pagos del comprador-inversor al cumplimiento de determinados hitos constructivos.	216
e. Subrogaciones de contratos a favor del comprador-inversor en caso de resolución.	217
<b>3. Promoción delegada del art. 17.4 de la Ley de Ordenación de la Edificación.</b>	<b>217</b>
a. Contrato de obra llave en mano.	218
b. Concentración de toda la responsabilidad técnica en el promotor-vendedor.	218
c. Pactos de posible intervención del comprador-inversor en cuestiones técnicas.	219
d. Transmisión de la posesión con exoneración de riesgos.	219
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>221</b>
<b>Precauciones para el caso de resolución del contrato de forward funding.</b>	<b>221</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>223</b>
<b>Aspectos fiscales del contrato de forward funding.</b>	<b>223</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>224</b>
<b>Cuidado con la responsabilidad del comprador-inversor en caso de que se considere promoción delegada (art. 17.4 LOE).</b>	<b>224</b>
<b>PARTE TERCERA</b>	<b>225</b>
<b>El contrato de obra llave en mano.</b>	<b>225</b>
<b>Capítulo 19. El contrato de obra llave en mano.</b>	<b>225</b>
<b>1. Introducción.</b>	<b>225</b>
<b>2. Concepto.</b>	<b>226</b>
<b>3. Las partes</b>	<b>227</b>
a. El dueño de la obra.	227
b. El contratista	228



c. La dirección de la obra _____	228
d. Subcontratista _____	229
<b>4. La obra a contratar. _____</b>	<b>230</b>
<b>5. El precio _____</b>	<b>231</b>
a. Precio cierto. _____	231
b. Precio alzado _____	232
c. Precios unitarios _____	232
d. Precio por piezas _____	233
e. Precio por administración _____	233
f. Cláusula de revisión _____	233
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>236</b>
¿Qué es un contrato llave en mano? _____	236
<b>1. Concepto del contrato llave en mano. _____</b>	<b>236</b>
<b>2. Características de un contrato llave en mano. _____</b>	<b>236</b>
<b>3. La responsabilidad del constructor/contratista de obra. _____</b>	<b>237</b>
<b>4. Ejemplos de contratos de obra llave en mano. _____</b>	<b>237</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>239</b>
Clases de contratos de obra. _____	239
<b>1. Contrato llave en mano _____</b>	<b>239</b>
<b>2. Contrato a medición cerrada. _____</b>	<b>239</b>
<b>3. Contrato a medición abierta. _____</b>	<b>240</b>
<b>4. Contrato a libros abiertos o por administración. _____</b>	<b>240</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>241</b>
Ventajas de la construcción "llave en mano" _____	241
<b>Capítulo 20. Precauciones en el contrato de obra. _____</b>	<b>243</b>
<b>1. Precauciones en el contrato de obra. _____</b>	<b>243</b>
<b>2. Los sujetos del contrato. _____</b>	<b>244</b>
a. La cooperación del dueño _____	244
b. Director de obra _____	245
1. Titulación _____	245
2. Atribuciones _____	246
c. Director de la ejecución _____	247
1. Titulación _____	247
2. Atribuciones _____	247
d. Control de calidad _____	247
<b>Capítulo 21. Entrega de la obra. _____</b>	<b>250</b>
<b>1. Introducción. _____</b>	<b>250</b>
<b>2. Verificación _____</b>	<b>250</b>
<b>3. Recepción. _____</b>	<b>251</b>
a. Recepciones particulares _____	251
b. Formalización _____	252
<b>4. Período de garantía. _____</b>	<b>252</b>
<b>5. La liquidación. El Pago. _____</b>	<b>253</b>
<b>Capítulo 22. La recepción de la obra: la clave del negocio de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>255</b>



<b>1. Introducción.</b>	<b>255</b>
<b>2. ¿Cómo se regula la recepción de la obra?</b>	<b>256</b>
<b>3. ¿Qué es la recepción de la obra?</b>	<b>257</b>
<b>4. Características de la recepción de la obra.</b>	<b>258</b>
<b>5. Clases de recepción.</b>	<b>259</b>
a. Recepción expresa y tácita	259
b. Recepción total y parcial	262
<b>6. ¿Cómo formalizar la recepción de la obra?</b>	<b>265</b>
<b>7. Efectos de la recepción de la obra.</b>	<b>268</b>
<b>8. Plazo para efectuar la recepción.</b>	<b>268</b>
<b>9. Efectos de la recepción</b>	<b>269</b>
<b>10. Precauciones.</b>	<b>273</b>
<b>11. Consejos para firmar el acta de recepción.</b>	<b>274</b>
a. Introducción.	274
b. Requisitos del acta	275
c. Efectos del acta	276
d. Plazo	277
e. Rechazo de la obra	279
f. Tramitación del acta	279
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>281</b>
<b>La importancia del acto de recepción de las obras.</b>	<b>281</b>
<b>1. ¿Cómo se realiza la "aceptación lega cuando se termina la obra del edificio?"</b>	<b>281</b>
<b>2. Consecuencias para los agentes de la edificación.</b>	<b>282</b>
a. Promotores	282
b. Aseguradoras.	283
c. La práctica.	283
d. Breve mención a la documentación del edificio. LIBRO DEL EDIFICIO	284
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>285</b>
<b>Aspectos técnicos del abono y recepción de obras.</b>	<b>285</b>
<b>1. Certificaciones de obra</b>	<b>285</b>
<b>2. Certificaciones a origen</b>	<b>285</b>
<b>3. Certificación de acopios</b>	<b>286</b>
<b>4. Medición de certificaciones</b>	<b>286</b>
<b>5. Precios contradictorios.</b>	<b>289</b>
<b>6. Trabajos adicionales no presupuestados.</b>	<b>290</b>
<b>7. Liquidación de las obras. Recepción de las obras y periodo de garantía.</b>	<b>290</b>
<b>Capítulo 23. Conclusión excepcional del contrato.</b>	<b>292</b>
<b>1. El desistimiento del dueño</b>	<b>292</b>
<b>2. Muerte del contratista</b>	<b>292</b>
<b>3. Imposibilidad sobrevenida</b>	<b>292</b>
<b>4. Incumplimiento del contrato</b>	<b>293</b>
<b>5. La modificación.</b>	<b>293</b>



6. La quiebra o suspensión de pagos. _____	293
<b>PARTE CUARTA</b> _____	<b>295</b>
Financiación y "Project finance" de un contrato llave en mano _____	295
<b>Capítulo 24. Financiación y "Project finance" de un contrato llave en mano.</b>	<b>295</b>
1. El "Project Finance", el proyecto como garantía financiera. _____	295
a. Proceso de "due diligence" _____	296
b. Características del "Project Finance". _____	296
2. Fases del "Project Finance" (desde la construcción a la amortización con flujos de caja). _____	297
a. Fases temporales. _____	297
b. Fases financieras (cuánto se necesita y cómo se negocia). _____	298
3. Contabilización y amortización del Project finance (siempre antes de impuestos).	300
4. Resolución de conflictos en el "Project Finance" _____	301
5. Análisis del riesgo en el "Project finance". _____	302
a. Riesgos edificatorios. _____	302
b. Riesgos de suministro y comercialización. _____	303
c. El riesgo en el "Project finance" de un contrato llave en mano CON y SIN intervención previa del constructor (FEED). _____	304
<b>PARTE QUINTA</b> _____	<b>307</b>
Fiscalidad del contrato de ejecución de obra. _____	307
<b>Capítulo 25. Fiscalidad del contrato de ejecución de obra.</b>	<b>307</b>
1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas _____	307
2. Impuesto sobre Sociedades _____	308
3. Impuesto sobre el Valor Añadido _____	308
4. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales _____	310
5. Impuesto sobre el Patrimonio _____	310
6. Impuesto sobre Actividades Económicas _____	311
<b>TALLER DE TRABAJO</b> _____	<b>313</b>
El IVA en las certificaciones obra. Emisión de facturas por ejecución de obras. _____	313
1. Características de los contratos de ejecución de obra de larga duración. _____	313
2. El devengo del impuesto sobre el valor añadido (IVA) _____	315
3. La emisión de facturas por ejecución de obras. _____	315
4. Régimen aplicable según el tipo de contrato. _____	316
Contratos privados de ejecución de obra. _____	317
Contrato de ejecución de obras públicas. _____	317
<b>PARTE SEXTA.</b> _____	<b>319</b>
Formularios _____	319
1. Formulario BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano". _____	319
2. Formulario de modelo relevante pero básico de contrato de ejecución "llave en mano". _____	336
1. Consideraciones preliminares. _____	336
a. Posesión y acceso a la obra. _____	336
b. Terminación, recepción y liquidación de la obra. _____	336





<b>INTERVIENEN</b>	<b>338</b>
<b>EXPONEN</b>	<b>339</b>
<b>ESTIPULACIONES</b>	<b>339</b>
Primera.- OBJETO DEL CONTRATO.	339
Segunda.- PRECIO.	340
Tercera.- INADMISIÓN DE REVISIÓN DE PRECIOS.	341
Cuarta.- DIRECCIÓN FACULTATIVA.	341
Quinta.- MODIFICACIONES AL PROYECTO Y OBRAS ADICIONALES.	342
Sexta.- SEGURIDAD Y SALUD.	342
Séptima.- ACTA DE REPLANTEO.	343
Octava.- EJECUCIÓN DE OBRAS Y PLAZO DE LAS MISMAS.	343
Novena.- LIBRO DE ÓRDENES.	344
Décima.- PERSONAL Y MEDIOS AUXILIARES.	344
Undécima.- MATERIALES, EQUIPOS Y SUMINISTROS.	345
Duodécima.- ACCESO A LA OBRA.	346
Decimotercera.- LICENCIAS, HONORARIOS Y DEMÁS GASTOS.	346
Decimocuarta.- CERTIFICACIONES DE OBRA.	347
Decimoquinta.- TERMINACIÓN DE LAS OBRAS.	347
Decimosexta.- RECEPCIÓN DE LA OBRA.	348
Decimoséptima.- LIQUIDACIÓN DE LA OBRA.	349
Decimooctava.- RESPONSABILIDAD Y GARANTÍAS.	349
Decimonovena.- PENALIZACIONES.	350
Vigésima.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO.	350
Vigésima primera.- CLÁUSULA DE SUMISIÓN EXPRESA.	352
<b>DOCUMENTACIÓN PARA LA PUESTA A DISPOSICIÓN DE LA OBRA</b>	<b>352</b>
<b>3. Formulario de un modelo muy detallado de contrato de ejecución de obra llave en mano.</b>	<b>354</b>
<b>INTERVIENEN</b>	<b>354</b>
<b>MANIFIESTAN</b>	<b>355</b>
<b>CLÁUSULAS</b>	<b>356</b>
<b>Sección 1</b>	<b>356</b>
<b>De la Identidad de los Participantes en la Construcción y de los Documentos que integran el Contrato.</b>	<b>356</b>
1. IDENTIDAD DE LOS PARTICIPANTES Y SUS FACULTADES. DIRECCIÓN FACULTATIVA. GERENTE DEL PROYECTO. ENTIDAD DE CONTROL.	356
2. DOCUMENTOS CONTRACTUALES Y NORMAS VINCULANTES PARA LAS PARTES. LIBRO DE ÓRDENES E INCIDENCIAS. ANEXOS.	357
Libro de órdenes e incidencias.	357
Listado de anexos.	358
3. ORDEN DE PRELACIÓN DOCUMENTAL.	359
<b>Sección 2</b>	<b>359</b>



<b>Del Objeto del presente Contrato y del Precio</b>	<b>359</b>
4. OBJETO DEL CONTRATO.	359
5. PRECIO. VARIACIÓN DE PRECIOS POR MODIFICACIONES DEL PROYECTO. RETENCIONES.	360
Variación de precios por modificaciones del proyecto.	361
Retenciones.	364
6. FORMA DE PAGO - CERTIFICACIONES DE OBRA	364
7. RETRASO EN LOS PAGOS	366
8. LIQUIDACIÓN FINAL DEL PRECIO	366
<b>Sección 3º</b>	<b>367</b>
<b>De las Obligaciones Asumidas por el constructor</b>	<b>367</b>
9. PLAZO DE EJECUCIÓN. ENTREGA DE DOCUMENTOS TRAS LA FIRMA DEL CONTRATO	367
10. OBLIGACIONES GENERALES DEL CONSTRUCTOR	369
11. RIESGO DE LA OBRA	371
12. OBLIGACIÓN DE INFORMACIÓN	372
<b>Sección 4</b>	<b>372</b>
<b>De la Construcción de la obra</b>	<b>372</b>
13. COORDINACIÓN DE LA OBRA	372
14. INSTRUCCIONES IMPARTIDAS POR EL PROPIETARIO.	372
15. CALIDAD DE LOS MATERIALES	373
16. CALIDAD DE LAS OBRAS.	374
17. COMPROBACIONES	374
18. VISITAS	374
<b>Sección 5</b>	<b>375</b>
<b>De la Organización de la Obra</b>	<b>375</b>
19. REPRESENTANTE EN LA OBRA	375
20. SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO	375
21. COMPROBACIÓN	376
22. INSTALACIÓN DE LA OBRA	377
23. REUNIONES EN LA OBRA	378
24. RETRASOS. FORMALIZACIÓN DE LOS MISMOS.	378
25. PENALIZACIONES POR RETRASOS	380
<b>Sección 6</b>	<b>380</b>
<b>De la Recepción y Toma de Posesión de la obra</b>	<b>380</b>
26. RECEPCIÓN DE LA OBRA	380
27. RECEPCIÓN PROVISIONAL	381
28. RECEPCIÓN DEFINITIVA	383
<b>Sección 7</b>	<b>383</b>
<b>Seguros.</b>	<b>383</b>
29. SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL	383
30. SEGURO RELATIVO A LA GARANTÍA TRIENAL.	384
31. SEGURO DE TODO RIESGO DE LA OBRA	385
32. JUSTIFICACIÓN DEL PAGO DE LAS PRIMAS DE LOS SEGUROS.	386
<b>Sección 8</b>	<b>386</b>
<b>De la Extinción del Contrato</b>	<b>386</b>
33. SUPUESTOS DE EXTINCIÓN CONTRACTUAL	386
34. EL DESISTIMIENTO DEL PROPIETARIO.	386
35. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO POR PARTE DEL CONSTRUCTOR	387
36. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO POR PARTE DEL PROPIETARIO.	387
37. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN	389
<b>Sección 9</b>	<b>390</b>
<b>De las Disposiciones Finales</b>	<b>390</b>



38. LEY APLICABLE	390
39. CLÁUSULA COMPROMISORIA.	390
40. ACUERDOS ANTERIORES	391
41. RENUNCIA	391
42. IMPUESTOS Y GASTOS	391
43. COMUNICACIONES. DIRECCIONES.	392
44. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO.	392

#### **4. Formulario de un modelo de contrato de obra "llave en mano" de un centro comercial.** **394**

#### **CONTRATO DE OBRA PARA EL CENTRO DE OCIO** **394**

#### **REUNIDOS** **394**

#### **EXPONEN** **394**

#### **ESTIPULACIONES** **395**

##### **Primera.- Objeto del Contrato.** **395**

##### Listado de anexos. 396

ANEXO 1º 396

ANEXO 2º 396

ANEXO 3º 396

ANEXO 4º 397

ANEXO 5º 397

##### **Segunda.- Aclaraciones al Proyecto.** **398**

##### **Tercera.- Dirección Facultativa.** **398**

##### **Cuarta.- Presupuesto de la Obra.** **398**

##### **Quinta.- Fijación de Precio de partidas adicionales.** **400**

##### **Sexta.- Representación de la PROMOTORA.** **401**

##### **Séptima.- Aumento o disminución Presupuesto.** **401**

##### **Octava.- Plazo de Ejecución.** **401**

##### **Novena.- Aportaciones de las partes.** **403**

##### **Décima.- Acopios.** **404**

##### **Undécima.-Medios Auxiliares.** **404**

##### **Duodécima.- Libro de Ordenes e Incidencias.** **405**

##### **Décimo tercera.- Certificaciones de Obra y Aval.** **405**

##### **Décimo cuarta.- Cesión o Subcontratación.** **407**

##### **Décimo quinta.- Personal.** **407**

##### **Décimo sexta.- Seguridad y Salud.** **408**

##### **Décimo séptima.- Garantías y Fianzas.** **409**

##### **Décimo octava.- Daños a personas o cosas, seguros.** **409**

##### **Décimo novena.- Impuestos y gravámenes.** **410**

##### **Vigésima.- Permisos, Autorizaciones y Licencias.** **410**

##### **Vigésimo primera.- Hallazgos, afloramientos y alumbramientos.** **411**

##### **Vigésimo segunda.- Vigilancia.** **411**

##### **Vigésimo tercera.- Resolución del Contrato.** **411**

##### **Vigésimo cuarta.- Efectos de la Resolución.** **412**



<b>Vigésimo quinta.- Conclusión y recepción de la obra.</b> _____	<b>413</b>
<b>Vigésimo sexta.- Plazo de Garantía.</b> _____	<b>414</b>
<b>Vigésimo séptima.- Conclusión del Contrato.</b> _____	<b>415</b>
<b>Vigésimo octava.- Liquidación.</b> _____	<b>415</b>
<b>Vigésimo novena.- Sujeción a la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y Legislación Urbanística.</b> _____	<b>416</b>
<b>Trigésima.- Domicilios a efectos de notificaciones.</b> _____	<b>416</b>
<b>Trigésimo primera.- Jurisdicción.</b> _____	<b>416</b>



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Diferencias entre la promoción delegada, forward purchase/funding y operaciones llave en mano.**
- **Precauciones contractuales de estas figuras y casos prácticos.**



## Introducción a la promoción delegada, forward purchase agreement y forward funding agreement



Tradicionalmente el propietario del suelo que quería edificar contrataba la ejecución de obra llave en mano y asumía los riesgos de ser promotor.

Pero hay más opciones, una de ellas es que se encargue la promoción inmobiliaria manteniendo la propiedad, es la promoción delegada. Es una solución ideal para los bancos propietarios de inmuebles que no quieren asumir riesgos de promoción.

¿Por qué?

Porque toda la responsabilidad técnica recae en el promotor vendedor. En esta modalidad, desaparece la clásica relación entre promotor, contratista y arquitecto. Y además, no es un "Project & Construction Management" sino un servicio llave en mano completo.

A veces, incluso el promotor delegado asume las funciones del agente comercializador, asumiendo la parte del riesgo del proyecto que deriva de su comercialización (bono o prima- "success fee").

En otras ocasiones forman un "joint venture", sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios.

Así, es frecuente encontrar en el mercado actual estructuras de inversión a través de la figura de la promoción delegada en que fondo y promotor se convierten en copropietarios de un activo para promoverlo y comercializarlo conjuntamente mediante la creación de una sociedad vehículo (SPV) en la que ambos participan.

Otra opción es para promotores que tienen suelo pero no tienen financiación para promover, así que contactan con un inversor que les compra el suelo y al mismo tiempo suscriben un contrato de promoción delegada de modo que el mismo vendedor-promotor se obliga a construir el inmueble sobre la parcela que



él mismo ha vendido al comprador (forward funding agreement y que podría englobarse en el artículo 17.4 de la Ley de Ordenación de la Edificación).



A veces se produce la compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido.



En otras ocasiones el inversor compra el suelo al promotor definiendo de inicio el precio final a pagar por el inmueble terminado, generalmente capitalizando las rentas que finalmente se obtengan a la rentabilidad mínima exigida por el inversor a la operación (Precio=Renta anual/Yield exigida).

El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio.

El forward purchase agreement implica pagar un mayor precio y por lo tanto mayores ingresos para el vendedor, pero a cambio supone falta de financiación, ya que el precio se recibirá una vez finalizado el inmueble.

En el forward purchase el comprador-inversor no asume inicialmente ningún riesgo, pero en ocasiones se acepta un pago inicial a la firma del contrato, de normalmente un 5%.

Por el contrario, el forward funding agreement conlleva un menor ingreso para el vendedor pero a cambio obtiene financiación, derivada de la venta previa de la parcela, lo que supone una buena opción para dar salida a todas aquellas parcelas cuyos propietarios no tienen suficientes recursos para construir.

La fórmula del forward funding ofrece algunas ventajas al promotor-vendedor, como son las de tener financiación para el proyecto en cuestión, las de asumir menores riesgos iniciales al transmitir la propiedad del terreno y la existencia de un comprador.

Tiene la particularidad de que el comprador-inversor financia la construcción, cubriendo todos los costes de construcción a medida que ésta se está llevando a cabo, incluyendo tanto los costes directos del vendedor, como aquéllos indirectos que las partes hayan pactado (facturas, honorarios de los arquitectos, etc.).

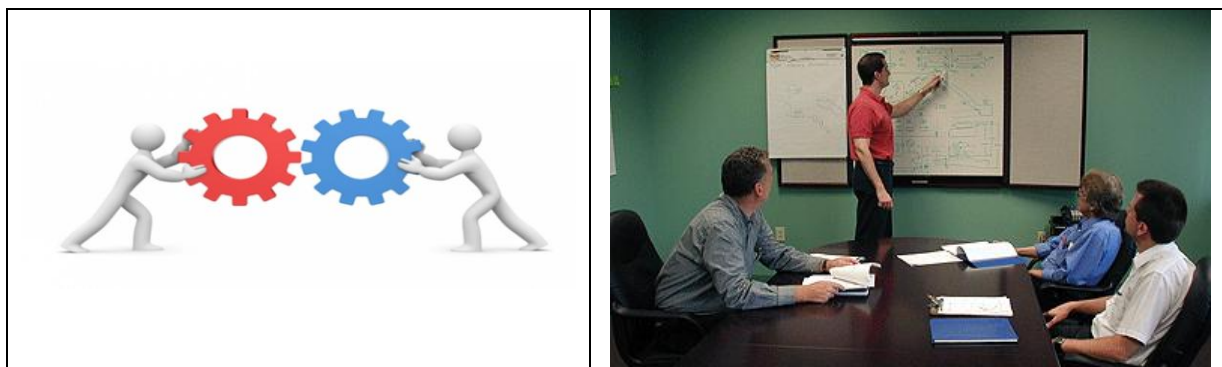




## PARTE PRIMERA

*La promoción delegada.*

### Capítulo 1. La promoción delegada.



#### 1. La promoción delegada.