

ESTADÍSTICA DE FINANCIACIÓN INMOBILIARIA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO



- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

9 de mayo de 2018

Préstamos hipotecarios.

Los préstamos hipotecarios para la adquisición de una vivienda aumentaron un 2,3% interanual en marzo, hasta los 23.147 nuevos préstamos. Su cuantía media experimentó un incremento del 1,7% en términos interanuales, hasta los 134.623 €. El número de nuevos préstamos hipotecarios realizados en el mes de marzo fue de 32.770, lo que supone una bajada del 3,1% interanual (7,4% en la serie corregida de estacionalidad). La cuantía promedio de tales préstamos fue de 173.045 €, reflejando así un incremento del 3,2% interanual. Por su parte, los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de un inmueble se incrementaron en marzo un 1,3% interanual (24.858 préstamos). Ello se debió, por un lado, al incremento de los préstamos para la adquisición de una vivienda (2,3%) y, por otro, al descenso de los destinados a la adquisición de otros inmuebles (-10,2%). La cuantía promedio de los préstamos para la adquisición alcanzó los 141.994 € (-1,4% interanual). En el caso de las viviendas, el capital medio fue de 134.623 €, suponiendo un incremento del 1,7% interanual, y para el resto de inmuebles el préstamo promedio alcanzó los 239.182 € (-15,7% interanual). Los préstamos destinados a la construcción mostraron en marzo una bajada interanual del 7,9%, hasta los 585 préstamos. La cuantía promedio de los mismos fue de 557.502 €, recogiendo así una expansión interanual del 29,0%. Por su parte, la cuantía media de los préstamos para la construcción de una vivienda se redujo un 3,6% hasta los 272.975 € (466 operaciones). Los préstamos hipotecarios destinados a financiar actividades empresariales experimentaron un caída interanual del 10,9%, hasta las 378 operaciones, y su cuantía se incrementó un 21,0% interanual, hasta los 841.931 €. Por último, el porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un préstamo



hipotecario se situó en el 46,0%. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 75,6%.



La compraventa de vivienda se redujo en marzo de 2018 un 2,7% interanual, aunque su precio se incrementó ligeramente un 0,4%

Compraventa de vivienda

- La compraventa de vivienda se situó en marzo en 50.299 transacciones, lo que supone una bajada interanual del 2,7%.
- El precio promedio por m² de las viviendas vendidas fue de 1.353 €, lo que supone un ligero incremento del 0,4%.

Préstamos hipotecarios

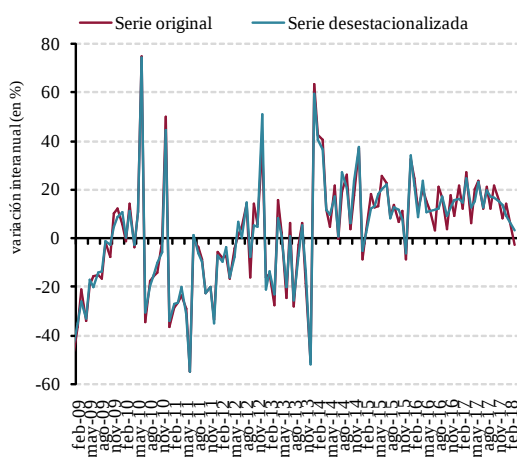
- Los préstamos hipotecarios para la adquisición de una vivienda aumentaron un 2,3% interanual en marzo, hasta los 23.147 nuevos préstamos.
- Su cuantía media experimentó un incremento del 1,7% en términos interanuales, hasta los 134.623 €.

Constitución de sociedades

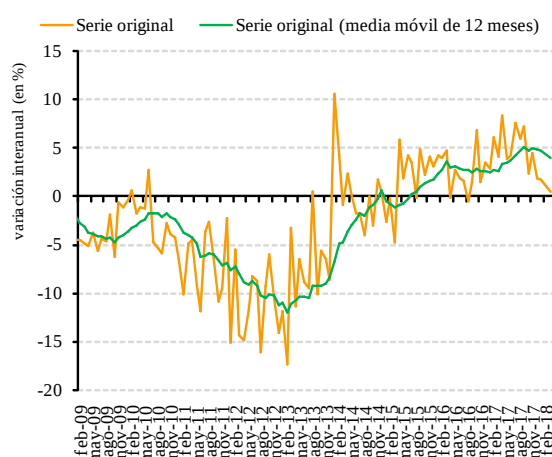
- El número de sociedades constituidas en marzo fue de 9.940, lo que representa una caída interanual del 10,7%.
- El capital promedio de las mismas se redujo un 1,5%, hasta los 16.045 €.

Nota: Los datos ofrecidos en esta nota de prensa corresponden a las operaciones realizadas en el mes de marzo de 2018, siendo reflejo del trabajo diario del conjunto de notarios

Número de compraventas de viviendas



Compraventa de viviendas, precio por m²



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado.

Compraventa de fincas urbanas

La compraventa de vivienda se situó en 50.299 transacciones, lo que supone una bajada interanual del 2,7% (+3,1% en la serie corregida de estacionalidad).

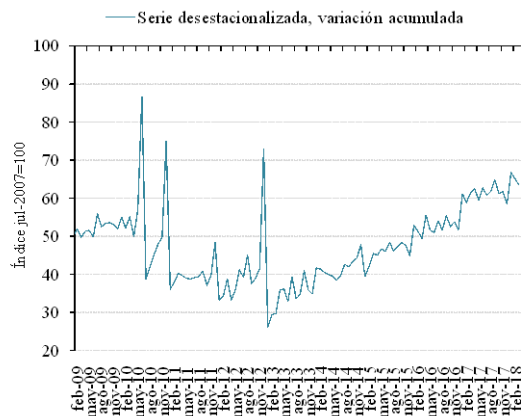
Por tipo de vivienda, la venta de pisos mostró un decremento interanual del 3,4% (+1,7% en la serie corregida por estacionalidad). Mientras, la de pisos de precio libre se redujo un 2,7%. Este retroceso de las transacciones de pisos libres se debió tanto a la caída en los pisos de segunda mano (-1,8%) como a la de los pisos nuevos (-12,7%). Por su parte, la venta de viviendas unifamiliares se mostró estable (0,0% interanual).

En términos de precio promedio, el metro cuadrado de las viviendas compradas en marzo alcanzó los 1.353 €, reflejando así un ligero aumento del 0,4% interanual. Este leve incremento del precio por metro cuadrado de las viviendas se debió a los moderados aumentos de precios de las viviendas unifamiliares y de los pisos (0,9% en ambos casos).

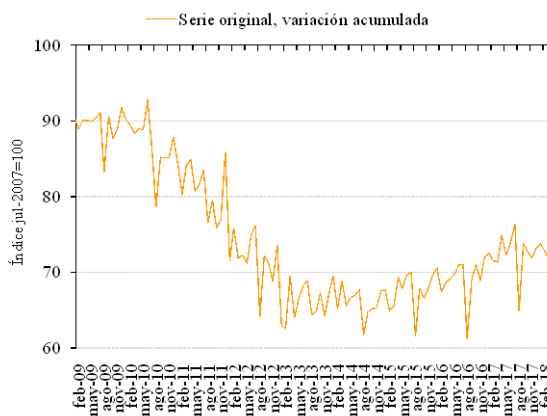
Por su parte, el metro cuadrado de los pisos de precio libre se incrementó ligeramente un 0,8%. Dentro de éstos, el precio del m² de los de segunda mano se situó en los 1.492 € (0,7% interanual) y el de los pisos nuevos en 1.887 € (5,8% interanual).

Por último, en marzo la compraventa de otros inmuebles se situó en 11.082 operaciones (-14,8% interanual), de las cuales un 38,4% correspondieron a terrenos o solares. El precio medio por metro cuadrado de estas transacciones se situó en 264 € (24,0% interanual).

Número de compraventa de vivienda. Índice



Compraventa de viviendas, precio por m². Índice



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado.

Préstamos hipotecarios

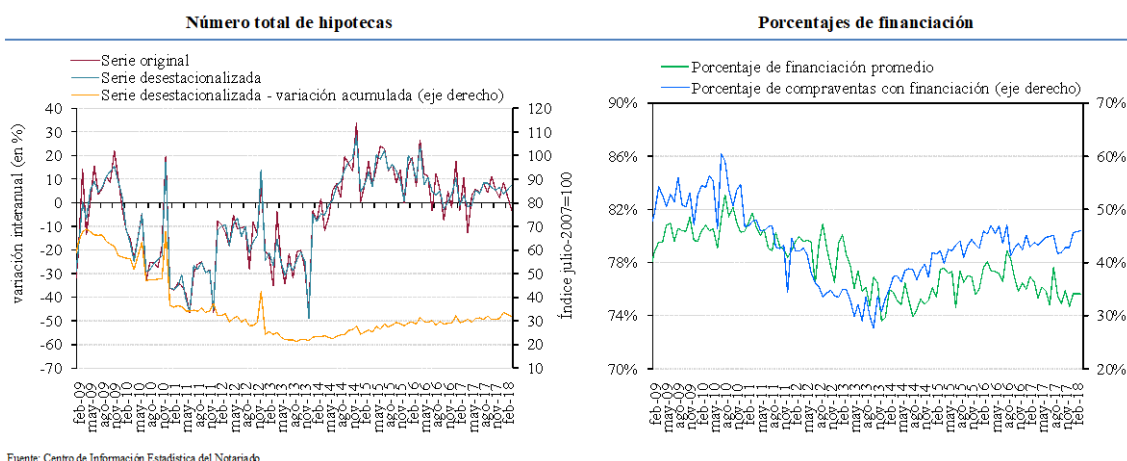
El número de nuevos préstamos hipotecarios realizados en el mes de marzo fue de 32.770, lo que supone una bajada del 3,1% interanual (7,4% en la serie corregida de estacionalidad). La cuantía promedio de tales préstamos fue de 173.045 €, reflejando así un incremento del 3,2% interanual.

Por su parte, los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de un inmueble se incrementaron en marzo un 1,3% interanual (24.858 préstamos). Ello se debió, por un lado, al incremento de los préstamos para la adquisición de una vivienda (2,3%) y, por otro, al descenso de los destinados a la adquisición de otros inmuebles (-10,2%). La cuantía promedio de los préstamos para la adquisición alcanzó los 141.994 € (-1,4% interanual). En el caso de las viviendas, el capital medio fue de 134.623 €, suponiendo un incremento del 1,7% interanual, y para el resto de inmuebles el préstamo promedio alcanzó los 239.182 € (-15,7% interanual).

Los préstamos destinados a la construcción mostraron en marzo una bajada interanual del 7,9%, hasta los 585 préstamos. La cuantía promedio de los mismos fue de 557.502 €, recogiendo así una expansión interanual del 29,0%. Por su parte, la cuantía media de los préstamos para la construcción de una vivienda se redujo un 3,6% hasta los 272.975 € (466 operaciones).

Los préstamos hipotecarios destinados a financiar actividades empresariales experimentaron un caída interanual del 10,9%, hasta las 378 operaciones, y su cuantía se incrementó un 21,0% interanual, hasta los 841.931 €.

Por último, el porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un préstamo hipotecario se situó en el 46,0%. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 75,6%.



Constitución de sociedades

El número de nuevas sociedades constituidas en el mes de marzo fue de 9.940, lo que representa un decremento interanual del 10,7% (-3,8% interanual en la serie corregida de estacionalidad).

El capital social promedio de las sociedades constituidas se situó en 16.045 €, lo que supone un retroceso interanual del 1,5%.

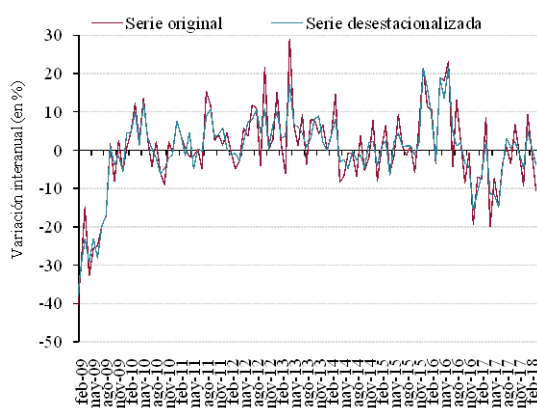
Entre las distintas formas jurídicas, las sociedades limitadas, que representan el grueso de las sociedades constituidas, ascendieron a 9.517, registrando una contracción interanual del 10,8% (-3,4% en la serie corregida de estacionalidad). El capital fundacional de las mismas fue de 15.457 €, lo cual representa una contracción del 2,5%.

Segmentando en función del capital social fundacional, se observa cómo se constituyeron 7.846 sociedades limitadas con un capital menor a 6.000 euros, lo que supone un decremento interanual del 10,8%. En este caso, el capital promedio fue de 3.155 € (-0,4% interanual).

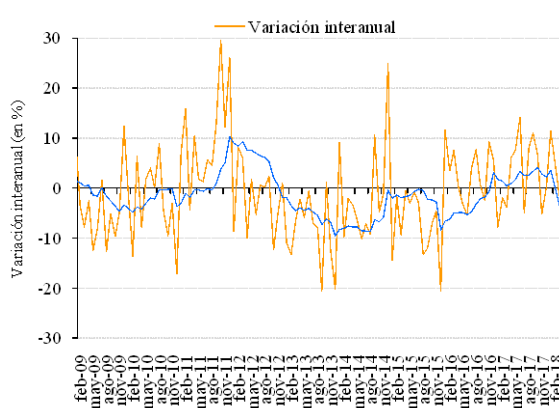
Por su parte, el número de nuevas sociedades limitadas constituidas con un capital social entre 6.000 y 30.000 euros fue de 891. Este dato supone una contracción interanual del 13,2%. A su vez, el capital promedio de tales sociedades fue de 16.083 €, lo que supone un ligero aumento del 0,3% interanual.

Por último, se constituyeron 779 sociedades limitadas con un capital social superior a 30.000 euros. Este nivel representa un decremento del 8,0% respecto a la misma fecha del año anterior. Por su parte, el capital promedio de las mismas fue 145.290 € (-7,9% interanual).

Constitución de sociedades



Constitución de sociedades, capital promedio



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado.

Anexo 1. Tablas correspondientes a compraventa de inmuebles

Compraventa de Inmuebles. Fincas Urbanas											
Mes	Vivienda							Otros inmuebles			
	Total vivienda	Vivienda ajustada**	Piso	Piso Ajustada**	Piso libre	Piso libre segunda mano	Piso libre nuevo	Vivienda unifamiliar	Unifamiliar libre	Otros inmuebles	Terreno o solar
<i>nivel</i>											
ago-17	28.242	45.447	21.452	36.417	20.451	18.799	1.652	6.790	6.673	6.776	2.647
sep-17	41.422	47.704	32.540	37.972	31.180	28.265	2.915	8.882	8.750	9.850	3.946
oct-17	45.675	45.045	35.815	35.597	34.126	31.178	2.948	9.860	9.664	10.841	4.240
nov-17	48.986	45.453	38.691	35.866	36.585	32.981	3.604	10.295	10.086	11.451	4.542
dic-17	50.685	43.088	40.048	33.446	38.168	33.770	4.398	10.637	10.436	14.716	5.929
ene-18*	39.906	49.142	31.564	38.856	30.169	27.611	2.558	8.342	8.108	9.207	3.393
feb-18*	43.121	47.761	34.493	38.169	32.874	30.253	2.621	8.628	8.418	9.786	3.704
mar-18*	50.299	46.637	40.145	36.945	38.531	35.612	2.920	10.154	9.958	11.082	4.250
<i>variación interanual (%)</i>											
ago-17	21,0%	19,4%	20,9%	19,4%	21,8%	22,7%	12,8%	21,5%	22,0%	16,2%	12,7%
sep-17	12,2%	17,0%	12,1%	16,9%	13,2%	13,4%	10,5%	12,5%	13,1%	12,0%	15,0%
oct-17	21,3%	16,2%	21,1%	15,9%	21,0%	22,7%	5,6%	22,2%	22,4%	15,7%	18,6%
nov-17	15,4%	14,9%	15,4%	14,7%	14,8%	13,7%	25,1%	15,5%	16,4%	9,9%	12,8%
dic-17	8,2%	13,2%	7,3%	12,4%	8,3%	7,4%	15,6%	11,5%	12,0%	5,4%	9,3%
ene-18*	13,9%	9,1%	12,0%	7,2%	12,7%	12,2%	17,9%	21,8%	21,3%	9,8%	7,8%
feb-18*	10,8%	10,2%	10,4%	10,3%	11,0%	11,3%	6,9%	12,3%	12,9%	5,1%	8,7%
mar-18*	-2,7%	3,1%	-3,4%	1,7%	-2,7%	-1,8%	-12,7%	0,0%	0,6%	-14,8%	-12,4%

PRECIO PROMEDIO POR m ²	<i>nivel (euros por m2)</i>											
	ago-17	1.225 €	-	1.354 €	-	1.374 €	1.346 €	1.744 €	1.005 €	1.008 €	150 €	80 €
	sep-17	1.393 €	-	1.559 €	-	1.583 €	1.547 €	1.982 €	1.084 €	1.086 €	239 €	134 €
	oct-17	1.372 €	-	1.517 €	-	1.540 €	1.509 €	1.884 €	1.092 €	1.098 €	204 €	106 €
	nov-17	1.356 €	-	1.512 €	-	1.532 €	1.502 €	1.826 €	1.052 €	1.055 €	189 €	115 €
	dic-17	1.381 €	-	1.524 €	-	1.546 €	1.491 €	1.983 €	1.101 €	1.104 €	307 €	198 €
	ene-18*	1.392 €	-	1.548 €	-	1.570 €	1.546 €	1.847 €	1.076 €	1.078 €	214 €	100 €
	feb-18*	1.362 €	-	1.509 €	-	1.533 €	1.507 €	1.849 €	1.051 €	1.057 €	246 €	119 €
	mar-18*	1.353 €	-	1.501 €	-	1.520 €	1.492 €	1.887 €	1.058 €	1.060 €	264 €	135 €
	<i>variación interanual (%)</i>											
	ago-17	6,0%	-	4,0%	-	4,3%	4,6%	5,1%	11,1%	11,1%	-13,7%	-22,0%
	sep-17	7,1%	-	7,4%	-	7,6%	7,1%	13,7%	7,9%	7,5%	18,9%	43,3%
	oct-17	2,3%	-	3,7%	-	3,9%	5,8%	-8,0%	-1,4%	-1,3%	-0,8%	9,5%
	nov-17	4,3%	-	4,5%	-	4,5%	4,6%	0,5%	3,8%	3,4%	115,2%	206,2%
	dic-17	1,7%	-	0,5%	-	0,5%	0,8%	-5,2%	5,7%	5,7%	3,6%	31,0%
	ene-18*	1,7%	-	3,7%	-	3,6%	4,0%	-0,9%	-1,7%	-2,1%	-12,4%	20,1%
	feb-18*	0,9%	-	1,8%	-	1,9%	2,0%	1,1%	-1,8%	-1,7%	10,5%	9,3%
	mar-18*	0,4%	-	0,9%	-	0,8%	0,7%	5,8%	0,9%	0,8%	24,0%	50,6%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Centro de Información Estadística del Notariado.

(*) Datos provisionales.

(**) Datos desestacionalizados corregidos de variación estacional y calendario con el programa Tramo-Seats.

Anexo 2. Tablas correspondientes a préstamos hipotecarios

Préstamos Hipotecarios											
Mes	Préstamos hipotecarios		Adquisición			Construcción			Financiación empresarial	% de financiación* *	
	Total	Ajustada**	Total	Vivienda	Otros inmuebles	Total	Vivienda	Otra edificación			
NÚMERO DE ACTOS	nivel										
	ago-17	18.603	28.387	13.784	12.766	1.018	447	361	86	218	45,2%
	sep-17	24.613	29.772	18.594	17.228	1.366	469	374	95	295	41,6%
	oct-17	27.626	28.364	20.702	19.150	1.552	546	422	124	335	41,9%
	nov-17	30.159	28.327	22.567	20.958	1.609	601	463	138	372	42,8%
	dic-17	31.122	28.689	23.424	21.715	1.709	553	451	102	364	42,8%
	ene-18*	25.873	30.994	19.541	18.212	1.329	514	408	106	342	45,6%
	feb-18*	27.690	29.620	20.775	19.398	1.378	541	436	105	333	45,0%
	mar-18*	32.770	29.523	24.858	23.147	1.710	585	466	119	378	46,0%
	variación interanual (%)										
	ago-17	8,2%	8,4%	15,9%	16,4%	10,5%	29,9%	30,8%	26,5%	23,2%	-1,8
	sep-17	4,2%	8,3%	12,6%	13,3%	4,6%	10,4%	14,7%	-4,0%	9,3%	0,4
	oct-17	11,2%	6,5%	18,0%	19,0%	7,3%	22,7%	16,3%	51,2%	4,4%	-0,8
	nov-17	5,5%	5,4%	11,5%	13,2%	-6,3%	17,4%	13,5%	32,7%	11,4%	-0,9
	dic-17	2,2%	6,6%	8,1%	9,2%	-4,2%	-4,7%	-2,2%	-14,3%	1,7%	0,4
	ene-18*	8,6%	3,8%	14,1%	15,0%	2,1%	21,6%	21,1%	23,6%	25,3%	0,4
	feb-18*	9,5%	9,2%	14,7%	16,2%	-2,9%	16,6%	16,2%	18,4%	5,6%	2,1
	mar-18*	-3,1%	7,4%	1,3%	2,3%	-10,2%	-7,9%	-3,9%	-20,7%	-10,9%	2,2
CUANTÍA PROMEDIO	nivel (euros)										
	ago-17	152.461	-	129.166	123.041	206.050	428.115	282.559	1.039.108	984.323	77,6%
	sep-17	168.220	-	143.589	135.510	245.461	519.894	397.941	1.005.112	851.540	75,5%
	oct-17	164.378	-	140.217	132.577	234.290	351.970	298.481	535.486	894.793	74,9%
	nov-17	175.162	-	140.579	136.298	196.328	570.022	319.569	1.410.309	980.332	75,9%
	dic-17	187.288	-	149.177	138.602	283.209	472.974	308.847	1.198.671	1.045.887	74,7%
	ene-18*	172.135	-	142.169	134.161	251.382	467.350	244.308	1.366.279	949.250	75,7%
	feb-18*	165.313	-	139.608	132.782	234.680	437.479	269.057	1.157.103	686.463	76,0%
	mar-18*	173.045	-	141.994	134.623	239.182	557.502	272.975	1.686.626	841.931	75,6%
	variación interanual (%)										
	ago-17	8,8%	-	5,0%	5,2%	5,6%	25,7%	0,9%	77,1%	48,1%	-1,3
	sep-17	7,7%	-	5,1%	5,9%	3,5%	32,3%	41,1%	32,0%	-3,1%	-2,8
	oct-17	1,2%	-	1,4%	1,3%	6,5%	-31,4%	24,0%	-68,8%	36,3%	-1,9
	nov-17	4,2%	-	-0,2%	4,0%	-20,4%	36,0%	-1,0%	76,7%	22,8%	0,1
	dic-17	2,0%	-	0,4%	-0,1%	10,3%	0,8%	-10,8%	26,6%	1,6%	-1,8
	ene-18*	7,0%	-	2,1%	-1,3%	40,6%	45,1%	6,7%	98,9%	43,3%	-0,3
	feb-18*	0,8%	-	2,4%	2,3%	9,5%	-12,0%	-22,8%	2,9%	-20,0%	-0,9
	mar-18*	3,2%	-	-1,4%	1,7%	-15,7%	29,0%	-3,6%	83,9%	21,0%	-0,9

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Centro de Información Estadística del Notariado.

(*) Datos provisionales.

(**) Datos desestacionalizados corregidos de variación estacional y calendario con el programa Tramo-Seats.

Anexo 3. Tablas correspondientes a constitución de sociedades

Constitución de Sociedades								
Mes	Sociedades		Sociedades limitadas (SL)					
	Total	Ajustada (**)	Total	Ajustada (**)	SL con capital < 6.000€	SL con capital entre 6.000 y 30.000€	SL con capital > 30.000€	
NÚMERO DE ACTOS	nivel							
	ago-17	4.700	8.633	4.526	8.289	3.723	447	356
	sep-17	7.361	8.566	7.017	8.221	5.817	649	551
	oct-17	8.217	8.247	7.880	7.823	6.508	719	653
	nov-17	8.856	8.288	8.508	7.902	6.932	818	758
	dic-17	8.399	8.179	7.929	7.761	6.123	808	998
	ene-18*	9.504	8.741	9.109	8.268	7.494	926	688
	feb-18*	9.119	8.260	8.688	7.803	7.253	811	624
	mar-18*	9.940	8.388	9.517	8.113	7.846	891	779
	variación interanual (%)							
	ago-17	0,9%	3,0%	1,5%	3,8%	1,6%	2,8%	-0,3%
	sep-17	-3,6%	0,6%	-3,4%	1,1%	-2,9%	-11,2%	1,8%
	oct-17	6,7%	2,2%	7,4%	2,4%	7,5%	1,8%	13,0%
	nov-17	-0,6%	-0,8%	-0,1%	-0,3%	-0,7%	2,5%	2,0%
	dic-17	-9,2%	-4,7%	-8,7%	-4,5%	-8,1%	-12,6%	-9,0%
	ene-18*	9,4%	4,9%	8,8%	3,9%	8,9%	10,2%	5,4%
	feb-18*	-3,3%	-2,9%	-3,9%	-3,8%	-2,5%	-13,9%	-5,4%
	mar-18*	-10,7%	-3,8%	-10,8%	-3,4%	-10,8%	-13,2%	-8,0%
CAPITAL PROMEDIO	nivel (euros por socio)							
	ago-17	16.665 €	-	15.314 €	-	3.170 €	15.937 €	153.152 €
	sep-17	17.483 €	-	15.633 €	-	3.148 €	16.162 €	159.628 €
	oct-17	17.397 €	-	16.416 €	-	3.150 €	16.284 €	165.694 €
	nov-17	17.455 €	-	16.890 €	-	3.172 €	15.845 €	158.612 €
	dic-17	26.212 €	-	23.506 €	-	3.179 €	15.858 €	179.218 €
	ene-18*	16.015 €	-	15.313 €	-	3.161 €	15.328 €	157.586 €
	feb-18*	14.520 €	-	13.572 €	-	3.144 €	15.460 €	140.596 €
	mar-18*	16.045 €	-	15.457 €	-	3.155 €	16.083 €	145.290 €
	variación interanual (%)							
	ago-17	8,1%	-	3,6%	-	0,0%	1,8%	6,5%
	sep-17	11,0%	-	7,2%	-	-0,4%	0,1%	7,2%
	oct-17	6,6%	-	6,3%	-	0,0%	1,9%	5,1%
	nov-17	-5,2%	-	-1,3%	-	0,6%	-0,6%	-3,6%
	dic-17	0,2%	-	-3,9%	-	0,3%	-1,6%	-3,7%
	ene-18*	11,5%	-	15,0%	-	0,1%	-6,9%	25,5%
	feb-18*	-5,1%	-	-8,3%	-	-0,9%	-2,7%	-9,5%
	mar-18*	-1,5%	-	-2,5%	-	-0,4%	0,3%	-7,9%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Centro de Información Estadística del Notariado.

(*) Datos provisionales

(**) Datos desestacionalizados corregidos de variación estacional y calendario con el programa Tramo-Seats.

Nota metodológica

Los datos ofrecidos en esta nota de prensa proceden del Centro de Información Estadística del Notariado (www.cienotariado.org), una base de datos elaborada por el Consejo General del Notariado y son un reflejo fiel de la actividad económica española.

Estos datos provienen del Índice Único Informatizado del Notariado y están disociados de cualquier dato personal y debidamente anonimizados. El proceso de agregación de la información es el siguiente:

1. El notario, fuente de información objetiva

La labor diaria del notario le permite obtener una información directa y fiel en relación a aspectos de orden jurídico y económico capitales, gracias a ejercer una función indispensable para los ciudadanos y las empresas y de intermediación entre estos y las Administraciones Públicas. De ahí que su actividad constituya una fuente de información sumamente precisa e independiente, difícil de obtener por medio de otras prácticas profesionales y administrativas.

2. La escritura pública

Para que la actividad del notario pueda reportar una información válida y medible, los datos recogidos en la escritura pública deben ser parametrizados de modo que puedan ser procesados por sus sistemas informáticos. De esta manera, de cada acto notarial celebrado es posible extraer los datos maestros de sujetos y objetos que son motivo de una inscripción en el registro, o de los cuales derive algún derecho del ciudadano reconocido legalmente, sin que ello suponga perjuicio alguno de su privacidad.

3. Participación de todas las notarías de España, sin exclusión de ningún tipo

Si a este hecho sumamos que el colectivo notarial ha implantado en todo el país una red propia que mantiene permanentemente conectadas a todas las notarías del país (independientemente de su dimensión y localización geográfica), los Colegios Notariales y el Consejo General del Notariado, así como los organismos públicos y privados colaboradores, resulta manifiesta su capacidad de proporcionar una información completa e inmediata imposible de obtener por otros medios.

4. El Índice Único Informatizado, una Base de Datos de excepcional valor

De este modo, recopilando el conjunto de actos celebrados en todas las notarías españolas en una base de datos única, el Consejo General del Notariado obtiene el denominado Índice Único Informatizado, que se actualiza quincenalmente. Este índice es una herramienta fundamental para la prevención del blanqueo de capitales y del fraude fiscal. De esos datos, y tras un proceso de anonimización de los mismos, se obtienen las estadísticas que permiten ofrecer de primera mano indicadores de capital importancia relativos a la riqueza del país con un decalaje temporal de dos meses en el caso de las series nacionales y de cuatro en el caso de las series regionales.

5. Seguridad y confidencialidad plenas para todos los actos notariales

El registro de los datos en el Índice Único Informatizado se realiza siguiendo un estricto protocolo diseñado para garantizar el correcto cumplimiento de la función notarial. Por ejemplo, para la transmisión de estos datos es imprescindible la presencia del notario en la notaría y su firma electrónica (FEREN), así como la utilización de componentes tecnológicos especialmente diseñados para este cometido, e implantados en cada despacho notarial, como el uso de aplicaciones integradas y servidores seguros.

El envío de los mismos por medios telemáticos a las diferentes instancias corporativas y a los organismos colaboradores, se realiza mediante la Red Privada Notarial (RENO), de uso exclusivo del colectivo notarial, a la que no puede acceder ningún usuario que provenga de una red pública como Internet.

Por último, el Consejo General del Notariado hace hincapié en que los datos de carácter confidencial registrados en los actos notariales se mantienen bajo su custodia y salvaguarda en el Centro de Proceso de Datos de los Servicios Centrales de la Agencia Notarial de Certificación (Ancert), un complejo dispositivo dotado de fuertes medidas de seguridad, en cumplimiento con lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, y en virtud al fin último de su función pública, la protección del derecho privado de las personas.



CURSO/GUÍA PRÁCTICA “PROJECT FINANCE”

MÉTODOS DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA.

Las formas tradicionales de financiación.

Capítulo 1. La financiación inmobiliaria en España.

1. Análisis económico de la relación demanda - oferta inmobiliaria.
2. Cambios en la financiación inmobiliaria. Cada proyecto inmobiliario una solución diferente.
3. "Project Finance" o Financiación de proyectos y para inmuebles ya terminados y alquilados, la titulización de activos.

TALLER DE TRABAJO

El modelo de financiación de proyectos de promoción de viviendas para venta.

1. Las fórmulas de financiación de proyectos inmobiliarios.
 - a. Financiación según tipología del producto inmobiliario.
 - b. Financiación según tamaño de la empresa o del proyecto inmobiliario.
2. Calendario de Disposiciones para la gestión del riesgo crediticio por parte del banco.

TALLER DE TRABAJO

Inversión inmobiliaria en función del Project finance y nivel de riesgo.

1. Factores de calificación el riesgo de una estrategia inmobiliaria.
2. Tipología de estrategias por niveles de riesgo inmobiliario.
 - Conservadora (bajo nivel de riesgo).
 - Conservadora +
 - Valor añadido
 - Oportunista

TALLER DE TRABAJO

Financiación interna y externa de las empresas inmobiliarias.

1. Financiación interna de empresas inmobiliarias. Autofinanciación.
 - Caso práctico.
2. Financiación externa de empresas inmobiliarias.
3. Financiación a través de la ampliación de capital o derechos de suscripción.
4. Financiación a través de la emisión de obligaciones.
5. Financiación a corto plazo. Créditos.
 - Caso práctico.
6. Factoring.
7. Leasing.

TALLER DE TRABAJO

La financiación inmobiliaria

1. Las soluciones financieras de siempre.

2. Las nuevas soluciones a la financiación inmobiliaria.

3. El project finance

- a. Características
- b. Ventajas e inconvenientes
- c. Partes intervinientes
- d. Estructura financiera
- e. Tipos de financiación

4. La póliza de crédito

5. Titulización de activos

6. Créditos sindicados

7. Títulos de deuda y participación

8. Leasing o arrendamiento financiero

- a. Tipos de arrendamiento financiero
- b. Casos en los que es recomendable el leasing

9. Leaseback. Sale & leaseback.

10. Fondos de inversión inmobiliaria

- a. Características principales
- b. La constitución de los fondos
- c. La sociedad gestora
- d. La entidad depositaria
- e. Fiscalidad de los fondos de inversión inmobiliaria
- f. Fiscalidad de los partícipes
- g. Gestión y política de inversión inmobiliaria
- h. Búsqueda y estudio de las adquisiciones
- i. Volumen de inversión y capacidad negociadora en las adquisiciones inmobiliarias.
- j. Condicionamiento en la compra
- k. Estructura del patrimonio inmobiliario.
- l. Límites de inversión inmobiliaria.

11. Las sociedades de inversión inmobiliaria (SOCIMI).

LAS SOCIMI SE ANALIZAN EN LA GUÍA PRÁCTICA DE INMOBILIARIAS PATRIMONIALISTAS Y SOCIMI.

12. Renting, factoring y confirming

- a. El descuento de facturas o factoring
- b. La gestión de los pagos a los proveedores a través del confirming

TALLER DE TRABAJO

Estructura de financiación de una promotora inmobiliaria.

1. Estructura por promociones inmobiliarias o en conjunto para la promotora inmobiliaria.

2. Nivel de grado de endeudamiento de una promotora inmobiliaria.

- a. La política de endeudamiento de una promotora inmobiliaria.
- b. Momento económico del sector inmobiliario y de la economía.
- c. Competencia dentro del sistema financiero.
- d. Riesgo y volumen de la operación inmobiliaria.

3. Grado de endeudamiento por proyectos inmobiliarios.

4. Los covenants o compromisos del promotor inmobiliario con el banco.

TALLER DE TRABAJO

La estructura financiera de una inmobiliaria patrimonialista. Activos inmobiliarios para su alquiler.

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo de caso real de contrato de préstamo a largo plazo con un sindicato de entidades financiadoras para refinanciar un crédito puente anterior.

TALLER DE TRABAJO

Esquemas. Financiación de operaciones inmobiliarias y urbanísticas.

CHECK-LIST

- ¿Qué valora un banco la empresa o el proyecto? Justifique las diferencias entre el préstamo solicitado por una PYME o una gran empresa.
- ¿Línea de crédito o préstamo promotor?
- ¿Qué es el Project finance?
- ¿Mi promoción justifica buscar fórmulas financieras complejas?
- Desarrolle un supuesto en el que un promotor “pierde dinero” por culpa de una mala financiación y cómo se podría mejorar. ¿A partir de qué importes hablamos?

Capítulo 2. El préstamo hipotecario.

1. El préstamo hipotecario

2. Elementos personales

3. Constitución del crédito hipotecario

- a. Tasación
- b. Escritura de hipoteca
- c. Impuesto sobre actos jurídicos documentados
- d. Registro de la Propiedad
- e. Comisión de apertura
- f. Seguros

4. La entidad financiera.

- a. Ofertas
- b. Tipos de interés de referencia

5. Cláusulas financieras

- a. Capital del préstamo
- b. Amortización
- c. Intereses
- d. Comisiones
- e. Tabla de pagos y TAE
- f. Gastos
- g. Interés de demora
- h. Resolución anticipada

6. Cláusulas no financieras

7. Novación y subrogación de la hipoteca

- a. Novación del préstamo hipotecario
- b. Subrogación del préstamo hipotecario. Requisitos.

8. Cancelación de la hipoteca

9. Código de conducta en materia de crédito-vivienda

TALLER DE TRABAJO

Proyecto de ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

1. El proyecto de la Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario que responde a la transposición de la Directiva europea 2014/17.

2. Ventajas para el consumidor del proyecto de ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

3. Características del préstamo antes de contratarlo (Ficha Europea de Información Normalizada o FEIN).

4. Medidas de transparencia. Información precontractual (FEIN). Ficha de Advertencias Estandarizadas (FiAE).

5. Notarios y registradores

6. Texto completo del proyecto e informe de valoración por asociaciones de consumidores.

TALLER DE TRABAJO

Los consumidores y el préstamo. La Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios.

1. La Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios

2. Los notarios y la advertencia del índice o tipo de interés de referencia pactado.

TALLER DE TRABAJO

La Ley 13/2015, de reforma de la Ley Hipotecaria y la Ley del Catastro Inmobiliario.

Ley 13/2015, de 24 de junio, por la que se reforman la Ley Hipotecaria, aprobada por Decreto de 8 de febrero de 1946, y el texto refundido de la Ley de Catastro Inmobiliario, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo.

TALLER DE TRABAJO

Regulación del mercado hipotecario por el Real Decreto 716/2009.

1. El procedimiento de subrogación hipotecaria en el Real Decreto 716/2009, de 24 de abril, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero

3. En las titulizaciones, el préstamo o crédito garantizado no podrá exceder del 60% del valor de tasación

4. El Banco de España podrá verificar los requisitos de independencia de las sociedades de tasación.

TALLER DE TRABAJO

Resumen SISTEMÁTICO de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario.

TALLER DE TRABAJO

Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario.

1. Requisitos formales en los créditos hipotecarios.
2. Refinanciación, titulización y cédulas hipotecarias.
3. Cédulas y bonos hipotecarios.
4. Amortización anticipada.
5. Modificación de la Ley Hipotecaria
6. Ejecución de hipoteca. Especialidad en viviendas.
7. Tasadoras. Independencia y relación con entidades financieras.

TALLER DE TRABAJO

Distribución de préstamo hipotecario en documento privado.

TALLER DE TRABAJO

¿Puede el banco prohibir que se venda la vivienda hipotecada durante 10 años?

TALLER DE TRABAJO

Crédito promotor y distribución de la garantía sobre una finca que será conjunto inmobiliario.

TALLER DE TRABAJO

La inscripción del pacto de extensión automática de la hipoteca a las fincas que se agrupen a la hipotecada.

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.

Capítulo 3. Esquema de garantías tradicionales.

1. Hipotecar el inmueble.
 - a. Conceptos generales.
 - b. Requisitos formales de la hipoteca.

c. Extensión de la hipoteca.

d. Clases de hipotecas.

2. El poder irrevocable para hipotecar los bienes del deudor cuando “algo se nuble”.

3. Prenda de títulos.

4. Prenda de créditos. Cesión de créditos en garantía.

TALLER DE TRABAJO.

Cargas inscritas en el registro de la propiedad.

Hipoteca.

Nota marginal de ejecución hipotecaria.

Notas marginales de afección fiscal.

Nota marginal de inicio o sujeción de la finca a un proyecto de reparcelación.

Nota marginal acreditativa de la iniciación del expediente de expropiación, derecho de reversión.

Notas marginales que pueden aparecer sobre las fincas.

Anotaciones preventivas.

Anotación preventiva de embargo.

Anotación preventiva de prohibición de disponer.

Otras limitaciones administrativas: tanteos y retractos a favor de las administraciones públicas

Condición resolutoria

Pacto de reserva de dominio

Servidumbres

Normas estatutarias de la propiedad horizontal y pactos especiales

Opción de compra

Concurso de acreedores

Capítulo 4. La hipoteca: un estudio en detalle. Subasta judicial de bienes hipotecados.

1. Concepto

2. Elementos personales

a. El acreedor hipotecario: pluralidad de acreedores

b. Deudor hipotecario.

3. Elementos reales

4. Hipoteca de varias fincas. Distribución. La hipoteca solidaria

5. Extensión sobre capital, intereses y costas.

6. Elementos formales

7. Clases de hipoteca y negociación del crédito

a. Hipoteca de tráfico y de seguridad

b. Hipoteca por cuenta corriente

c. Hipoteca por títulos

d. Hipoteca cambiaria

e. Hipoteca por rentas o pensiones

8. Cesión de créditos garantizados con hipoteca

9. Subrogación y modificación de préstamos hipotecarios

10. La ejecución de la hipoteca

11. La subasta

Convocatoria de la subasta de bienes hipotecados. Publicidad de la convocatoria.

Condiciones especiales de la subasta.

12. Opciones a la subasta

13. Distribución del precio obtenido

Pago del crédito hipotecario y aplicación del sobrante.

14. Pasos básicos del procedimiento de subasta judicial de bienes hipotecados.

15. Oposición a la ejecución

16. Inscripción de la adjudicación y cancelación de cargas

17. Ocupantes del inmueble

18. Procedimiento extrajudicial de ejecución de la hipoteca

19. Extinción y cancelación de la hipoteca

TALLER DE TRABAJO

Particularidades de la ejecución sobre bienes hipotecados en la LEC. Régimen legal.

Procedimiento para exigir el pago de deudas garantizadas por prenda o hipoteca.

Ámbito del presente capítulo.

Competencia.

Demanda ejecutiva y documentos que han de acompañarse a la misma.

Requerimiento de pago.

Depósito de los vehículos de motor, hipotecados y de los bienes pignorados.

Certificación de dominio y cargas. Sobreseimiento de la ejecución en caso de inexistencia o cancelación de la hipoteca.

Comunicación del procedimiento al titular inscrito y a los acreedores posteriores.

Administración de la finca o bien hipotecado.

Convocatoria de la subasta de bienes hipotecados. Publicidad de la convocatoria.

Pago del crédito hipotecario y aplicación del sobrante.

Reclamación limitada a parte del capital o de los intereses cuyo pago deba hacerse en plazos diferentes.

Vencimiento anticipado de deudas a plazos.

Oposición a la ejecución.

Tercerías de dominio.

Suspensión de la ejecución por prejudicialidad penal.

Reclamaciones no comprendidas en los artículos anteriores.

TALLER DE TRABAJO

Las ejecuciones hipotecarias.

1. El proceso especial de ejecución hipotecaria. Presupuestos procesales.

2. El proceso de ejecución común

3. Especialidades procesales

4. El proceso especial de ejecución hipotecaria

- Precio de tasación de la finca
- Domicilio para requerimientos y notificaciones
- Competencia judicial.
- Legitimación activa y pasiva (tercer poseedor).

5. Fases de la ejecución.

- Demanda
- Requerimiento de pago

- c. Certificación registral y nota marginal
- d. Tres notificaciones
- e. Depósito o administración del bien
- f. Subasta
- g. Pago del crédito y destino del sobrante

6. Suspensión y oposición a la ejecución.

- a. Causas de suspensión
- b. Oposición del ejecutado

7. Los incidentes.

TALLER DE TRABAJO

¿Qué es el seguro de protección de pagos de hipotecas?

TALLER DE TRABAJO

Tributación de la constitución de la hipoteca.

Capítulo 5. El préstamo participativo.

1. Concepto.
2. Ventajas.
3. Los resultados económicos: la clave del préstamo participativo.

TALLER DE TRABAJO.

El préstamo participativo como complemento del hipotecario.

Caso práctico en una promoción inmobiliaria.

PARTE SEGUNDA.

Los nuevos sistemas de financiación inmobiliaria de grandes proyectos: el “project finance”.

Capítulo 6. “Project finance” y métodos de financiación de proyectos inmobiliarios.

1. Concepto. ¿Qué es un Project Finance?
 - a. Definiciones.
 - b. Cuándo es factible y por qué surge.

2. Características.

3. Clases de “Project finance”.

- a. En base a los tipos de financiación.
- b. En base a naturaleza
- c. En base a forma.
- d. En base a objeto.
- e. En base a tipo de tramos.

4. Ventajas e inconvenientes.

5. Partes intervinientes.

TALLER DE TRABAJO

Las características de un project finance.

TALLER DE TRABAJO

Ventajas e inconvenientes de un project finance

1. Ventajas.

- a. Para los promotores.
- b. Para el banco financiador.

2. Inconvenientes

TALLER DE TRABAJO

Fases de un proyecto financiado mediante project finance.

1. Fase previa

2. Fase de construcción

3. Fase de operación

TALLER DE TRABAJO.

Los protagonistas de un project finance.

1. Los "sponsors" o promotores y los accionistas

2. Socios industriales y tecnológicos

3. Socios financieros

4. Proveedores y suministradores

5. Administraciones públicas

6. Otros socios interesados-clientes

7. La sociedad vehículo del proyecto (SVP)

8. Los consultores y asesores externos

9. Asesores legales

10. Asesores técnicos

Asesores de ingeniería.

Asesor medioambiental

11. Asesores de medioambiente

12. Las compañías aseguradoras

13. Las instituciones financieras

TALLER DE TRABAJO

La Sociedad Vehículo del Proyecto (SVP)

1. Socios promotores del proyecto.

2. Socios industriales

3. Socios financieros

4. Socios proveedores, constructoras o Cliente final del proyecto.

TALLER DE TRABAJO

El Project Finance inmobiliario.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

1. El Project finance inmobiliario.

2. Viabilidad del Project Finance.

TALLER DE TRABAJO

Etapas de un Project Finance.

1. Proporción de las distintas fuentes de financiación.

2. Estructura de la deuda.

3. Modelo de proyecciones financieras.

4. Garantías del proyecto y de los accionistas.

TALLER DE TRABAJO

Diseño de la estructura de un Project Finance.

1. Diseño de la estructura financiera.

2. Ratio de Cobertura del Servicio de la Deuda (RCSD).

TALLER DE TRABAJO

Cierre financiero del Project Finance.

TALLER DE TRABAJO

Análisis de sensibilidad y seguimiento del Project Finance.

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico de Project Finance.

1. Sociedad vehículo del proyecto.

2. Descripción del proyecto.

3. Presupuesto y calendario de obras.

4. Estructura de la financiación.

5. Términos y condiciones de la oferta de financiación a largo plazo.

6. Garantías y coberturas principales de la operación.

Seguros

Ratio de cobertura

Fondo de reserva

7. Proyecciones: caso base

Hipótesis.

Inversión.

Deuda.

Ingresos y gastos.

Cuenta de resultados.

Circulante.

Estado de flujo de caja.

8. Análisis de sensibilidad del caso base conjunto

9. Riesgos, coberturas y mitigantes.

Construcción (finalización del proyecto, sobrecoste del proyecto, retraso finalización, abandono, autorizaciones, permisos, licencias, contrato cerrado "llave en mano", etc.

TALLER DE TRABAJO

Esquemas. Introducción al Project Finance

Obtención de fondos a través de la Sociedad Vehículo, que repagará la deuda con la generación de cash-flows del propio Proyecto

- En caso de insolvencia, los Bancos no pueden recurrir a la Matriz, sino a los propios activos del Proyecto
- Due Diligence

Ventajas e inconvenientes del promotor inmobiliario

Project Finance: Rasgos Comunes

- Cash flow estables y predecibles
- Sentido económico del Proyecto
- Marco legal adecuado y estable
- Gestor / Concesionario, con solvencia y capacidad de gestión probada
- Tamaño del Proyecto suficiente (diseño a medida)
- Posibilidad de asignar riesgos entre los partícipes

TALLER DE TRABAJO

Esquemas. Project Finance

Préstamo bancario senior (senior loan agreement)

- Prioridad en el orden de prelación de créditos
- Garantías reales

Préstamo mezzanine (mezzanine loan agreement)

- Segundo en el orden de prelación de créditos
- Garantías reales limitadas

"Equity kicker"

Bonos de alto rendimiento (high yield bonds)

Intercreditor agreement

Contrato de sindicación (syndication agreement)

Paquete de garantías (securities package)

Due diligence

Covenants financieros (financial covenants)

- Profits cover – EBITDA / Interest Costs ratio
- Cash cover – Cashflow / Total Funding Costs ratio
- Gearing – Total Debt / EBITDA ratio
- Net worth – patrimonio neto mínimo
- Capital expenditure – inversiones máximas

TALLER DE TRABAJO

Esquemas. Financiación de una planta de producción a través de un Project Finance.

1. ¿Qué es un Project Finance?

Ventajas de un project finance para el promotor
Análisis y diseño

Negociación

Aseguramiento y sindicación.

Seguimiento interno del riesgo de la operación.

Ratio de cobertura del servicio de la deuda.

Análisis de riesgos.

Característicos de fase de construcción

Característicos fase explotación

2. El contrato de construcción e ingeniería (EPC). construcción – contrato llave en mano.

El contrato de construcción (EPC)

Garantías del Contratista

Penalizaciones

3. Seguros.

CHECK-LIST

¿Qué es project finance?

Razones para su utilización, ventajas y desventajas.

Esquema básico de un Project Finance.

Sociedad Vehículo del Proyecto.

Socios promotores.

Aseguradores.

Consultores y asesores externos.

Instituciones financieras.

Modalidades de project finance

Build - Operate - Transfer.

Build - Own - Operate - Transfer.

Build - Own - Operate.

Build - Lease - Transfer.

Design - Build - Finance - Operate.

Design - Construct - Manage - Finance.

Riesgos en un project finance

Riesgo de construcción.

Riesgo de explotación.

Riesgo de mercado.

Riesgos financieros.

Riesgos políticos y de fuerza mayor.

Riesgos legales.

Riesgos medioambientales.

Contratos habituales en Project Finance.

Cláusulas típicas en contratos de Project Finance.

Alternativas a los riesgos.

¿Qué fórmulas de financiación están resultando más efectivas y cuáles están siendo las preferencias de las entidades financieras en cuanto a tipo de promoción inmobiliaria?

¿Qué cláusulas hay que incluir en los contratos de financiación inmobiliaria?

Casos Prácticos de Financiación: Financiación de Promoción Residencial • Financiación de Promoción no Residencial

La financiación del Suelo de largo desarrollo

La Financiación de Suelo Finalista

La Financiación al Promotor Residencial. Fórmulas. La Financiación de Proyectos no Residenciales

Forward Purchase, Forward Funding

Capítulo 7. Objetivos de la financiación. Precauciones y garantías.

TALLER DE TRABAJO

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

Due diligence de un project finance. El Information Memorandum (IM) en un project finance.

Confidencialidad
Contenido
Características del proyecto inmobiliario.
Autorizaciones administrativas (licencias)
Aspectos medioambientales
Tecnología
Características de la deuda principal
Disposiciones
Comisiones
Estudio pormenorizado de los costes.
Deuda a largo plazo.
Posible financiación del circulante.
Compromisos de desembolso de capital.
Métodos de amortización.
Situación de las subvenciones.
Coberturas de tipo de interés y de cambio.
Estructura contractual
Seguros
Sensibilidad del proyecto ante distintas alteraciones en los parámetros de partida.
Proyecciones de balance, cuenta de resultados y flujos de caja (cash flow).
Análisis financieros
Coeficientes de cobertura
Previsiones del proyecto
Cuentas del proyecto
Conclusión del proyecto

TALLER DE TRABAJO.

Due diligence. Financiación de proyecto inmobiliario en construcción.

1. Due diligence e identificación de riesgos de obra en construcción.

- a. Riesgo legal
- b. Riesgo de construcción

2. Due diligence y análisis de riesgos de la precomercialización.

Riesgo de comercialización

3. Due diligence y análisis de riesgos físicos.

TALLER DE TRABAJO.

Due diligence. Financiación de proyecto inmobiliario construido y en alquiler.

1. Due diligence e identificación de riesgos de proyecto inmobiliario construido y en alquiler.

- a. Riesgo legal.
- b. Riesgo de explotación
- c. Riesgo financiero o de tipo de interés

2. Due diligence e identificación de riesgos edificatorios.

3. Due diligence y análisis de riesgos físicos.

TALLER DE TRABAJO

Due diligence de comisiones bancarias, intereses y obligaciones de control financiero.

1. Due diligence de comisiones bancarias e intereses.

- a. Comisiones
- b. Intereses
- c. Costes de resolución

2. Due diligence de los impuestos por cuenta del prestatario (gross up)

3. Due diligence de la cuenta corriente para el control del Project finance.

4. Due diligence de la imputación de honorarios profesionales al prestatario.

5. Due diligence de la declaración de garantías.

TALLER DE TRABAJO

Due diligence de lo “covenants”, obligaciones del prestatario.

TALLER DE TRABAJO

Resolución anticipada del Project finance.

TALLER DE TRABAJO.

Hipoteca, prenda y los terribles acuerdos de subordinación.

TALLER DE TRABAJO

Análisis y diseño del “Project Finance”

1. El “Project Finance”, el proyecto como garantía financiera.

- a. Proceso de “due diligence”
- b. Características del “Project Finance”.

2. Fases del “Project Finance” (desde la construcción a la amortización con flujos de caja).

- a. Fases temporales.
 - Fase de planificación del proyecto.
 - Fase de construcción
 - Fase de operación
- b. Fases financieras (cuánto se necesita y cómo se negocia).
 - Análisis y diseño
 - Negociación
 - Aseguramiento y sindicación

3. Contabilización y amortización del Project finance (siempre antes de impuestos).

- Costes de construcción.
- Costes financieros.
- Costes de operación.

4. Resolución de conflictos en el “Project Finance”

5. Análisis del riesgo en el “Project finance”.

- a. Riesgos edificatorios.
- b. Riesgos de suministro y comercialización.
- c. El riesgo en el “Project finance” de un contrato llave en mano CON y SIN intervención previa del constructor (FEED).

TALLER DE TRABAJO

El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase) y su financiación (Project finance).

1. El compromiso de construcción y comercialización del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).

2. Riesgos por cuenta del vendedor promotor en el contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).

3. El contrato forward purchase en el derecho español.

4. Cláusulas esenciales del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).

5. El caso en que el edificio futuro lo financia el comprador (forward funding).

TALLER DE TRABAJO

Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor.

1. Las características del contrato de adquisición de un inmueble en construcción

- a. Dejar atadas las condiciones técnicas de construcción.
- b. Condiciones suspensivas de licencias urbanísticas y de contratación de seguros de la edificación.
- c. Determinación del precio y los plazos de pago.
- d. Condiciones de entrega del inmueble (certificado final de obra).
- e. Garantías de ocupación del inmueble.

2. El “Forward purchase” es un contrato de compraventa de futuro edificio.

3. Características del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.

- a. Compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido.
- b. El inversor financia al promotor inmobiliario.
- c. Entrega del inmueble y pago.

4. Ventajas y desventajas del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.

5. Clases de contratos forward.

- a. Forward purchase agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago diferido a la entrega).
- b. Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega).
- c. Forward purchase agreement con pagos aplazados.

Capítulo 8. Control del riesgo. Factor Mitigador. Clases de riesgos.

1. Identificación del riesgo.

2. Clases de riesgos.

- a. Riesgos en fase de construcción.
Formas de cobertura.
- b. Riesgos en la Fase Operativa
- c. Tipos de riesgos
- d. Formas de cobertura
- e. Riesgos Financieros.
- f. Riesgos Legales.
- g. Fuerza Mayor.
- h. Riesgos por ingresos.

TALLER DE TRABAJO

Factores de riesgo. ¿Qué es un apalancamiento LTV (loan to value) sobre los inmuebles financiados?

TALLER DE TRABAJO.

1. Identificar y poner precio a los riesgos.

2. Riesgos según las fases de un proyecto

- a. Construcción del proyecto

- b. Inicio y puesta en marcha del proyecto
- c. Explotación y operación del proyecto

3. Cómo proteger cada tipo de riesgo.

- a. Riesgos de construcción
- b. Riesgos de explotación y operación del proyecto
- c. Riesgos de mercado (compras-ventas)
- d. Riesgos financieros del proyecto
- e. Riesgo país
- f. Riesgo de fuerza mayor
- g. Riesgos legales y documentales
- h. Riesgos medioambientales

Capítulo 9. Requisitos para que un proyecto sea financiable con estructura de "Project Finance": Ratio de cobertura del servicio de la deuda (RCSD).

1. Concepto.

2. Características.

3. Fases.

Primera fase: Preliminares.

Segunda fase: Aseguramiento / financiación.

Tercera fase: Factores básicos en el análisis.

4. Covenants y Securities.

- a. Contratos de garantía.
 - Garantía hipotecaria.
 - Cesión de derechos de garantía.
 - Contrato de garantía (Security agreement)
- b. Contratos de seguros
- c. "Legal opinion".

5. Otros tipos de coberturas.

- a. "Build Operate Transfer" -BOT-.
- b. Otras Coberturas Públicas("Shadows Tolls").
- c. Contrato por el uso del proyecto o "Throughput agreement".
- d. "Joint Venture" entre la iniciativa privada y la pública.

TALLER DE TRABAJO

Viabilidad económica de un project finance.

1. Estudio de la viabilidad de un project finance.

2. Limitaciones.

- a. De los deudores o promotores.
- b. De los prestatarios.

3. Análisis de sensibilidad.

Ingresos.

Gastos.

Flujos de caja.

Flujo de caja disponible para el accionista (FCDA)

Flujo de caja para la deuda (FCD)

4. Rentabilidad.

Tasa interna de retorno (TIR)

Recuperación de una inversión (Payback).

5. El tipo de interés.

El riesgo del país.

Apalancamiento.

Apalancamiento Operativo

Apalancamiento financiero.

TALLER DE TRABAJO

La tasa de interés de retorno (T.I.R.).

TALLER DE TRABAJO

Los métodos estáticos y dinámicos. TIR y VAN.

El cash flow antes de la financiación

El cash flow después de financiación

TALLER DE TRABAJO

El equilibrio financiero de una inmobiliaria. Ratio financiero. Flujo financiero.

Análisis del equilibrio de la estructura financiera

Fondo de rotación necesario y comparación con el fondo de rotación existente.

Condiciones necesarias del equilibrio financiero

Ratios financieros

Apalancamiento operativo y financiero

Ratios económicos y de valoración

Metodología de los estados de flujo

Estado de variación de caja

El estado de cash-flow

TALLER DE TRABAJO

Financiación y “cash-flow” del edificio.

1. La financiación en función del “cash-flow” del edificio.

a. La estimación del Cash Flow de un edificio.

b. Factores que determinan la obtención del cash flow de un edificio.

Los ingresos operativos

El precio por metro cuadrado

Índice de desocupación del edificio

Oferta disponible.

Precio requerido.

Gastos operativos

Gastos de adecuación y mantenimiento del edificio.

c. El cash flow respecto de la financiación de un edificio.

2. Flujos de caja y viabilidad de un proyecto

3. ¿Cómo realizar una correcta evaluación financiera en base al cash-flow?

4. Análisis de sensibilidad

5. El VAN y otras definiciones esenciales.

a. Net Present Value (NPV) o valor actual neto (VAN)

b. La tasa de descuento, el WACC y el coste del capital

• El efecto de la deducción fiscal de recursos ajenos.

d. La tasa interna de retorno (TIR) o Internal Rate of Return (IRR)

e. El payback o plazo de recuperación de la inversión inicial

f. La tasa contable de retorno o Accounting Rate of Return (ARR)

g. Ratios o herramientas de control

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo presentar un project-finance inmobiliario a un banco?

TALLER DE TRABAJO.

¿Cuándo procede el “project finance” y cuándo la financiación ordinaria?

Ventajas y desventajas para el promotor inmobiliario.

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo se realiza la “due diligence” de un contrato financiero?

a. Condiciones estandarizadas.

b. Cláusulas específicas del PF

CHECK-LIST

¿Quién se financia?

¿Quién financia?

Los fondos propios

Proporción de los fondos propios en el proyecto

Fuentes de financiación ajena

¿Qué es el CASH FLOW del edificio?

¿Qué es el CASH FLOW del proyecto?

¿Qué es el análisis de sostenibilidad y el VAN?

Capítulo 10. Garantías en la financiación de proyectos.

1. Otorgamiento de Garantías

2. Crear un responsable: una sociedad que soporte la garantía “Special Purpose Vehicle SPV”.

3. El contrato llave en mano como garantía del presupuesto de la SVP.

a. En la fase competencia para adjudicarse el proyecto. Bid Bond o aval de licitación.

b. Una vez adjudicado el proyecto a un contratista general seleccionado. Down Payment Guarantee o aval de anticipo.

4. Otras retenciones y garantías.

TALLER DE TRABAJO.

1. Las garantías más habituales en las financiaciones bancarias de la construcción de edificios comerciales.

2. La Hipoteca de máximo.

3. Prenda de las acciones o de las participaciones sociales de la SPV por parte del Promotor a favor del Banco.

4. Prenda a favor del Banco de cuentas bancarias del Promotor.

5. Cesión de derechos del promotor inmobiliario al banco.

6. Acuerdo de subordinación de deuda.

7. Fianza personal de la sociedad matriz del Promotor.

PARTE TERCERA.

Refinanciación de la deuda.

Capítulo 11. Renegociación de la deuda. El director financiero de una promotora inmobiliaria.

1. El director financiero inmobiliario clave en caso de crisis empresarial.

- a. Relaciones con los bancos.
- b. Fiscalidad.
- c. Contabilidad y control de tesorería.

2. Objetivos de la dirección financiera inmobiliaria.

- a. Cash flow y liquidez.
- b. Mejorar la financiación y optimización de recursos.
- c. Contabilidad y administración.

3. Negociar con los bancos. Principios de negociación bancaria.

TALLER DE TRABAJO

Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.

1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant

2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.

3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO.

Desarrollo íntegro de un proceso de financiación. Fase negociadora. Todos los pasos a seguir.

1. Selección de la entidad financiera

2. Elección del instrumento bancario

3. Preparación de la negociación

4. Fijar los objetivos de la gestión financiera.

5. Evaluación de las necesidades.

6. Calificación de la entidad bancaria.

7. Valoración de las relaciones históricas.

8. Presentación de expedientes ante la entidad bancaria.

9. Seguimiento del expediente dentro de la entidad

10. Actuación final tras la respuesta del banco.

TALLER DE TRABAJO.

Refinanciación del crédito promotor. Reglas imprescindibles de la negociación con los bancos.

TALLER DE TRABAJO.

Refinanciación del crédito promotor. Reglas imprescindibles de la negociación con los bancos.

1. Refinanciación preconcursal. Ventajas y riesgos.
2. Análisis económico financiero. Análisis de los activos.
3. Acciones a realizar para cubrir el déficit
4. Propuesta a entidades financieras y acreedores
5. Estrategias de negociación.
6. Cronograma de un proceso de refinanciación.
7. Negociación y cierre de operaciones.

CHECK-LIST

1. Refinanciación preconcursal
 - Ventajas y riesgos
2. Análisis económico financiero
 - Determinación del total a refinar y su deuda. El número de acreedores financieros de cada sociedad y la deuda de estos determinará, junto con las necesidades de tesorería, qué entidades entran dentro de la refinanciación.
 - Estimación de los flujos de caja por parcela de negocio y totales del grupo
 - Análisis de los activos. Activos: líquidos e ilíquidos.

SUELO

- Suelo es toda aquella parcela que no está previsto promover en un horizonte de corto plazo.
- Se devengan costes financieros, de gestión y de urbanización.

OBRA EN CURSO

- Se incluirán las obras en construcción del suelo sobre las que se tenga financiación concedida.
- Coste de construcción, intereses, ingresos por preventas y ventas, cobertura financiera.

OBRA TERMINADA

- Construcción final puesta para la venta.
- Coste financiero, mantenimiento de inmuebles, comercialización y otros.
- Suelo previsto para promover.

NUEVA PROMOCIÓN

- Realizar previsiones de ventas y costes propios de suelo y obra en curso.
- Dificultad para obtener financiación.

PATRIMONIO

- Activos que la empresa tiene puestos en alquiler.
 - Costes de mantenimiento, financieros e ingresos por alquiler.
- Análisis económico /jurídico de la empresa: Deuda: Financiera y no financiera., LTV.

Costes de estructura. Posibilidades del negocio.

Compromisos adquiridos.

Estimación de los flujos de caja por parcela de negocio

1. Obra en curso

Entradas

Salidas

Disposición Préstamo Promotor

Amortización Préstamo Promotor

Intereses Préstamo Promotor

2. Producto terminado

Entradas

Salidas

Préstamo Promotor

Intereses Préstamo Promotor

3. Suelo

Desinversiones

Costes

Amortización Préstamo

Intereses Préstamo

4. Patrimonio

Ingresos por alquileres

Desinversiones

Salidas

Amortización Préstamo

Intereses Préstamo

- Revisión costes ejecución de obra.

- Costes de urbanización de suelos.

- Compromisos compra de suelo.

Obra en curso

- Paralización de obras sin financiación autorizada.

- Negociación para finalización de obra con alto grado de avance. • No inicio nuevas promociones.

Suelo

- Revisión de compromisos por compra de suelos.

- Negociación financiación para cobertura de gastos de urbanización.

Obra Terminada

Dación en pago/Venta

3. Acciones a realizar para cubrir el déficit

- Reestructuración financiera: (entidades privadas como públicas)/ búsqueda de nuevos socios inversores/ operaciones corporativas.

- Ajustes estructurales: costes, expedientes de regulación de empleo, cierre de sedes u oficinas.

4. Propuesta a entidades financieras y acreedores

- Propuesta a entidades financieras

- Estrategias de negociación

- Cronograma de un proceso de refinanciación

- Negociación y cierre de operaciones

- Pool Bancario. Es el conjunto de entidades financieras con las deudas del perímetro a refinanciar

- Sirve de base para el reparto de esfuerzos entre acreedores financieros.

- Facilita el planteamiento de estrategias en función de la concentración del Pool.

- Las comunicaciones deben realizarse a todas las entidades, de mayor a menor y canalizar las conversaciones a través de un grupo reducido de entidades que permita alcanzar el mayor porcentaje de deuda posible.

5. El concurso

Riesgo de concurso/Ejecuciones singulares/Embargos preventivos

- Valoración de la situación concursal o la refinanciación. La cuantía y proporción entre deudas con garantía real y sin garantía, el número de acreedores, así como las posibilidades del grupo para atender pagos determinarán la solución concursal o no del proceso.

- Garantías personales: Menor poder de negociación para el empresario, ejecuciones en caso de concurso.

El convenio anticipado como salida rápida del procedimiento concursal:

- Rápido.

- Más flexible.

- Más control por parte del deudor. Los acreedores no pueden presentar sus propuestas sino sólo adherirse o no a la presentada por el deudor.

- Favorecido por la Reforma de la Ley Concursal.

TALLER DE TRABAJO.

Control de las condiciones bancarias

TALLER DE TRABAJO.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

Financiación Problemática de las pymes.

TALLER DE TRABAJO

La carencia de los préstamos no tributa AJD (Actos Jurídicos Documentados).

TALLER DE TRABAJO.

La dación en pago de viviendas a los bancos para amortizar los créditos.

1. Salvavidas para promotores inmobiliarios: la dación de pago de viviendas a los bancos para amortizar los créditos.

2. Fiscalidad de la dación en pago por promotores inmobiliarios.

- a. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas
- b. IVA
- c. IRPF y Sociedades.
- d. Plusvalía municipal.

PARTE CUARTA.

Formularios.

A) Modelo de presentación de los términos y condiciones iniciales de la oferta de financiación

1.- Descripción del Proyecto

- 1.1. Prestatario
- 1.2. Proyecto.

2.- Estructura Financiera

- 2.1. Inversión Total.
- 2.2. Fuentes de fondo.
- 2.3. Formalización.
- 2.4. Modalidad de la Financiación

3.- Financiación Bancaria

- 3.1. Financiación a largo plazo
 - 3.1.1. Importe.
 - 3.1.2. Agente.
 - 3.1.3. Aseguradores.
 - 3.1.4. Plazo.
 - 3.1.5. Periodo de Disposición.
 - 3.1.6. Disposiciones.
 - 3.1.7. Amortizaciones.
 - 3.1.8. Tipo de Interés.
 - 3.1.9. Margen Aplicable.
 - 3.1.10 Cobertura de tipos.
 - 3.1.11. Up-Front Fee.
 - 3.1.12. Commitment Fee.
 - 3.1.13. Comisión de Agencia.
 - 3.1.14 Comisión por cancelación anticipada.

4.- Aportaciones de los Accionistas

- 4.1. Importe.
 - Serán como mínimo el 25% del total, tal como se describen en el apartado 2.2
- 4.2 Forma.
 - Ver apartado 2.2

4.3. Calendario.

5.- Otros Términos y Condiciones

- 5.1. Garantías.
- 5.2. Distribuciones a los accionistas.
- 5.3. Cuenta de Reserva.
- 5.4. Recurso a los socios.

6. Obligaciones del prestatario

- 6.1. Obligaciones del Prestatario.
- 6.2. Prohibiciones.
- 6.3. Obligaciones adicionales.

7.- Otros términos y condiciones

- 7.1 Condiciones Previas a la Firma de la financiación.
- 7.2. Condiciones Previas de Todas las Disposiciones.
- 7.3. Acreditaciones.
- 7.4. Causas de Resolución Anticipada.
- 7.5 Manifestaciones.
- 7.6 Asesores.
- 7.7 Impuestos y Gastos.

B) Modelos de contratos de préstamo – tipo Project finance.

Modelo 1.

- PRIMERA . (Concesión del préstamo)
- SEGUNDA
 - (A. Condiciones para el otorgamiento de la escritura de constitución de la hipoteca)
 - (B. Condiciones para la disposición)
- TERCERA. (Duración del préstamo)
- CUARTA. (Comisión e interés de apertura)
- QUINTA. (Tipo de interés)
- SEXTA. (Pago de intereses y amortización; lugar de pago)
- SÉPTIMA. (Resolución)
- OCTAVA (Amortización anticipada de cantidades parciales)
- NOVENA. (Intereses de demora)
- DECIMA. (Constitución de la hipoteca)
- UNDÉCIMA. (Extensión de la hipoteca)
- DUODÉCIMA. (Garantías del prestatario)
- DECIMOTERCERA. (Obligaciones del prestatario)
- DECIMOCUARTA. (Cesión)
- DECIMOQUINTA. (Vencimiento anticipado)
- DECIMOSEXTA. (Procedimiento de ejecución)
- DECIMOSEPTIMA (Procedimiento judicial sumario)
- DECIMOCTAVA. (Procedimiento de ejecución extrajudicial)
- DECIMONOVENA. (Otras disposiciones para el procedimiento judicial sumario y el procedimiento extrajudicial)
- VIGÉSIMA. (Tasación de la finca)
- VIGÉSIMO PRIMERA. (Jurisdicción, ley aplicable)
- VIGÉSIMO SEGUNDA. (Impuestos y gastos)
- VIGÉSIMO TERCERA. (Daños y perjuicios)
- VIGÉSIMO CUARTA. (Notificaciones)
- VIGÉSIMO QUINTA. (Ejercicio de los derechos del prestamista)
- VIGÉSIMO SEXTA. (Cesión de rentas por alquiler)
- VIGÉSIMO SÉPTIMA. (Nulidad parcial)

VIGÉSIMO OCTAVA. (Poder a efectos de inscripción, subsanación y aclaración de escritura)

VIGÉSIMO NOVENA. Formalidades.

Modelo 2.

CONTRATO DE FINANCIACIÓN – TIPO PROJECT FINANCE.

ESTIPULACIONES

PRIMERA.- DEFINICIONES

SEGUNDA.- IMPORTE Y DESTINO DEL CRÉDITO

TERCERA.- CARÁCTER MANCOMUNADO

CUARTA.- DISPOSICION DEL CREDITO

QUINTA. DEVENGO DE INTERESES.

SEXTA.- CÁLCULO DEL TIPO DE INTERÉS

SÉPTIMA.- PAGO DE INTERESES

OCTAVA, INTERESES MORATORIOS

NOVENA.- INCREMENTO DE COSTES, REDUCCIONES DE INGRESOS Y CAMBIO DE CIRCUNSTANCIAS LEGALES

DÉCIMA. AMORTIZACIÓN

UNDÉCIMA.- COMISIONES Y GASTOS

DUODÉCIMA.- IMPUESTOS

DECIMOTERCERA.- PAGOS

DECIMOCUARTA.- CUENTAS DE LA DEUDA DEL PROYECTO

DECIMOQUINTA.- DECLARACIONES Y GARANTÍAS

DECIMOSEXTA.- OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD VEHÍCULO DEL PROYECTO

DECIMOSÉPTIMA.- PLAZOS

DECIMOCTAVA.- BANCO AGENTE

DECIMONOVENA.- CESIÓN

VIGÉSIMA.- CAUSAS DE RESOLUCIÓN

VIGÉSIMO PRIMERA.- GARANTÍAS DE LA SOCIEDAD VEHÍCULO DEL PROYECTO

VIGÉSIMO SEGUNDA.- COMPROMISO DE CONSTITUCIÓN DE GARANTÍA HIPOTECARIA

VIGESIMO TERCERA.- PRENDA SOBRE LOS DERECHOS DE CRÉDITO DIMANANTES DE CUALQUIERA DE LOS ACUERDOS DEL PROYECTO

VIGESIMO CUARTA.- PIGNORACIÓN DE LA CUENTA DE ORDENACIÓN DE PAGOS Y LA CUENTA DE RESERVA

VIGÉSIMO QUINTA.-COMPROMISOS DE LOS SOCIOS

VIGÉSIMO SEXTA.- PROCEDIMIENTOS EJECUTIVOS

VIGÉSIMO SÉPTIMA.- EJECUCIÓN POR LAS ENTIDADES FINANCIADORAS DE LAS GARANTÍAS

VIGESIMO OCTAVA.- MODIFICACIONES Y RENUNCIAS

VIGÉSIMO NOVENA.- NOTIFICACIONES

TRIGESIMA.- JURISDICCIÓN

TRIGÉSIMO PRIMERA. –FORMALIZACIÓN

Modelo 3

Primera. Definiciones

Segunda. Importe, distribución y carácter mancomunado del crédito.

Tercera. Período y condiciones para la disposición de los fondos.

Cuarta. Devengo, liquidación y pago de intereses.

Quinta. Cálculo del tipo de interés.

5.2. Tipo de interés.

Sexta. Mora, cálculo de intereses moratorios y su capitalización.

Séptima. Costes adicionales o reducciones de ingresos.

Octava. Amortizaciones del crédito.

Novena. Comisiones y gastos

Décima. Impuestos

Undécima. Modo de pago.

Duodécima. Régimen de contabilidades y cuentas del crédito.

Decimotercera. Declaraciones y garantías.
14.1. Obligaciones del Project finance.
14.5. Cuenta de reserva del servicio de la deuda del Project finance.
Decimoquinta. Cesiones del crédito.
Decimosexta. Resolución del Project finance.
Decimoséptima. Agente del crédito.
Decimoctava. Régimen adicional de garantías del Project finance.
Decimonovena. Hipoteca.
Vigésima. Garantías adicionales.
Vigesimalsegunda. Ejecución de garantías.
Vigesimotercera. Ejecución de garantías.
Vigesimocuarta. Régimen de notificaciones.
Vigesimoquinta. Plazos
Vigesimosexta. Jurisdicción
Vigesimoséptima. Ley aplicable
Vigesimoctava. Ejemplares

C. Modelo de prenda de acciones.

PARTE QUINTA.

Formularios de créditos hipotecarios.

- 1. Contrato de préstamo relacionado a contrato de compraventa en garantía.**
- 2. Escritura pública de préstamo relacionado a contrato de compraventa en garantía.**
- 3. Escritura de préstamo hipotecario.**
- 4. Escritura de préstamo hipotecario por entidad bancaria.**
 - Modelo 1.
 - Modelo 2.
- 5. Escritura de préstamo hipotecario a tipo de interés variable**
- 6. Escritura de crédito con garantía hipotecaria.**
- 7. Escritura de subrogación en préstamo hipotecario.**
- 8. Escritura de préstamo hipotecario a tipo de interés fijo.**
- 9. Escritura de hipoteca de máximo.**
- 10. Escritura de novación modificativa de préstamo hipotecario.**

¿QUÉ APRENDERÁ?



- La financiación inmobiliaria.
- El modelo de financiación de proyectos de promoción de viviendas para venta.
- Estructura de financiación de una promotora inmobiliaria.
- Crédito promotor y distribución de la garantía sobre una finca que será conjunto inmobiliario.
- Sociedades de tasación. La tasación inmobiliaria en el crediticio hipotecario.
- La Sociedad Vehículo del Proyecto (SVP).
- La financiación del suelo de largo desarrollo.
- La financiación de suelo finalista.
- La financiación al promotor residencial. Fórmulas. La financiación de proyectos no residenciales.
- El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase) y su financiación (Project finance).
- Due diligence inmobiliaria para la financiación de promociones. Financiación de proyecto inmobiliario en construcción.
- Project Finance inmobiliario. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y nivel de riesgo. Estudio de la viabilidad de un project finance.
- La tasa de interés de retorno (T.I.R.). Los métodos estáticos y dinámicos. TIR y VAN.
- El equilibrio financiero de una inmobiliaria. Ratio financiero. Flujo financiero.
- Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.

- **Análisis del equilibrio de la estructura financiera**
- **Fondo de rotación necesario y comparación con el fondo de rotación existente.**
- **Condiciones necesarias del equilibrio financiero. Ratios financieros. Ratios económicos y de valoración.**
- **Metodología de los estados de flujo. Estado de variación de caja. Financiación y “cash-flow” del edificio.**
- **Refinanciación de la deuda.**
- **Refinanciación del crédito promotor. Reglas imprescindibles de la negociación con los bancos.**

PARTE PRIMERA.

Las formas tradicionales de financiación.

Capítulo 1. La financiación inmobiliaria en España.



1. Análisis económico de la relación demanda - oferta inmobiliaria.