



## EL PRECIO MEDIO DEL METRO CUADRADO DEL SUELO DESCENDIÓ EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2018



- 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.

18 de septiembre de 2018

El precio medio del suelo urbano descendió un 2,1% en el segundo trimestre de 2018 en tasa interanual. En este trimestre se realizaron 5.817 transacciones de suelo urbano, un 3,0% menos que en el segundo trimestre de 2017. La superficie transmitida representó 8,7 millones de metros cuadrados, un 21,7% más que en el segundo trimestre de 2017. El valor del suelo transmitido fue de 1.023,0 millones de euros, un 4,7% menos respecto al segundo trimestre de 2017-

El precio medio del metro cuadrado del suelo descendió en el segundo trimestre de 2018 un 2,1% en tasa interanual (segundo trimestre de 2018/segundo trimestre de 2017), al situarse en 162,9 euros. Frente al trimestre anterior, el precio medio del m<sup>2</sup> experimentó un descenso del 0,1%.

En los municipios de más de 50.000 habitantes el precio medio del m<sup>2</sup> ha descendido en tasa interanual un 10,5% tras situarse en 292,0 euros por metro cuadrado.

Los precios medios más elevados, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Madrid (Comunidad de) (509,7 €/m<sup>2</sup>), granada (472,8 €/m<sup>2</sup>), Barcelona (454,5 €/m<sup>2</sup>) y Balears (Illes) (453,8 €/m<sup>2</sup>). Los precios medios más bajos, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Toledo (94,8 €/m<sup>2</sup>), Coruña (A) (99,0 €/m<sup>2</sup>) y Valladolid (117,3 €/m<sup>2</sup>).



## TRANSACCIONES DE SUELO. SUPERFICIE Y VALOR TRASMITIDOS

El número de transacciones realizadas en el segundo trimestre de 2018 fue de 5.817, un 19,5% más que las realizadas en el primer trimestre de 2018, que ascendieron a 4.867 y un 3,0% menos que las realizadas en el segundo trimestre de 2017, donde se transmitieron 5.998 solares.

En los municipios menores de 1.000 habitantes se realizaron 414 transacciones, un 10,8% menos que en el mismo trimestre del año anterior.

En los municipios entre 1.000 y 5.000 habitantes, se vendieron 1.049 solares, lo que representa una disminución del 9,6% en tasa interanual.

En los municipios entre 5.000 y 10.000 habitantes, el número de transacciones fue de 1.038, un 10,9% más que en el mismo trimestre del año anterior.

En aquellos municipios cuya población está comprendida entre 10.000 y 50.000 habitantes, las transacciones ascendieron a 1.976, un 10,1% menos en tasa interanual.

En los municipios con una población superior a 50.000 habitantes, el número de solares vendidos fue de 1.340, un 8,2% más que el segundo trimestre del año anterior.

La superficie trasmisida en el segundo trimestre de 2018 asciende a 8,7 millones de metros cuadrados, por un valor de 1.023,0 millones de euros. Respecto al segundo trimestre de 2017, las variaciones interanuales representan un 21,7% más de superficie transmitida y un 4,7% menos del valor de las mismas.



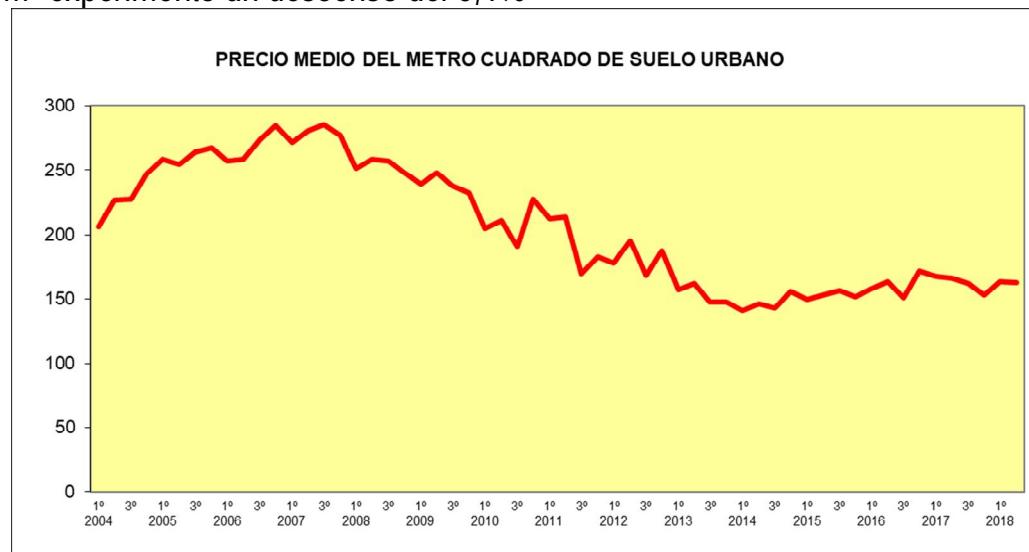
## Estadística de Precios de Suelo correspondiente al segundo trimestre de 2018

# **El precio medio del suelo urbano descendió un 2,1% en el segundo trimestre de 2018 en tasa interanual**

- En este trimestre se realizaron 5.817 transacciones de suelo urbano, un 3,0% menos que en el segundo trimestre de 2017.
- La superficie transmitida representó 8,7 millones de metros cuadrados, un 21,7% más que en el segundo trimestre de 2017.
- El valor del suelo transmitido fue de 1.023,0 millones de euros, un 4,7% menos respecto al segundo trimestre de 2017.

Madrid, 17 de septiembre de 2018 (Ministerio de Fomento).

El precio medio del metro cuadrado del suelo descendió en el segundo trimestre de 2018 un 2,1% en tasa interanual (segundo trimestre de 2018/segundo trimestre de 2017), al situarse en 162,9 euros. Frente al trimestre anterior, el precio medio del m<sup>2</sup> experimentó un descenso del 0,1%



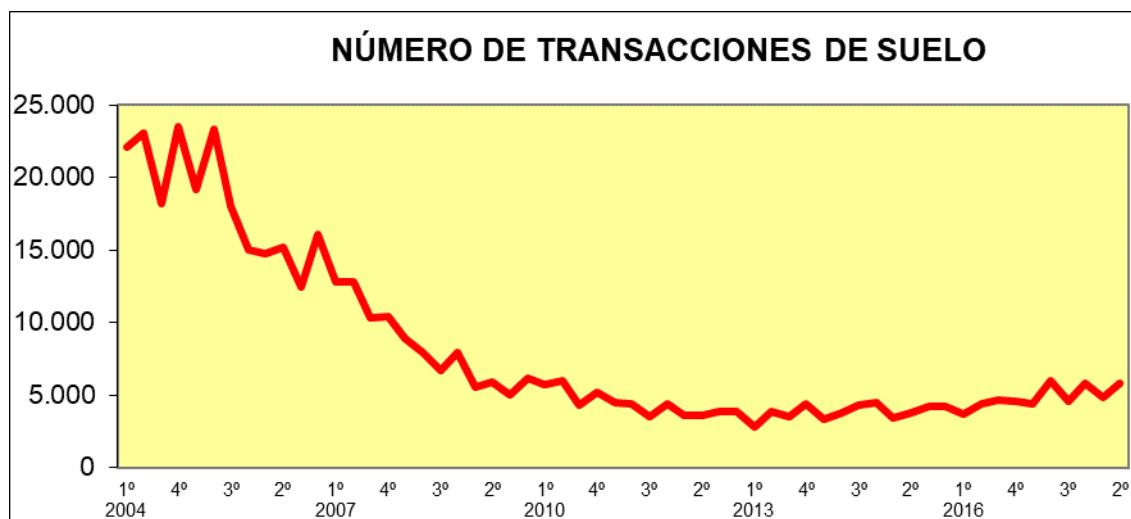


En los municipios de más de 50.000 habitantes el precio medio del m<sup>2</sup> ha descendido en tasa interanual un 10,5% tras situarse en 292,0 euros por metro cuadrado.

Los precios medios más elevados, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Madrid (Comunidad de) (509,7 €/m<sup>2</sup>), granada (472,8 €/m<sup>2</sup>), Barcelona (454,5 €/m<sup>2</sup>) y Balears (Illes) (453,8 €/m<sup>2</sup>). Los precios medios más bajos, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Toledo (94,8 €/m<sup>2</sup>), Coruña (A) (99,0 €/m<sup>2</sup>) y Valladolid (117,3 €/m<sup>2</sup>).

### Transacciones de suelo. Superficie y valor trasmítidos

El número de transacciones realizadas en el segundo trimestre de 2018 fue de 5.817, un 19,5% más que las realizadas en el primer trimestre de 2018, que ascendieron a 4.867 y un 3,0% menos que las realizadas en el segundo trimestre de 2017, donde se transmitieron 5.998 solares.





Según el tamaño del municipio, las transacciones se distribuyen de la siguiente forma:

- En los municipios menores de 1.000 habitantes se realizaron 414 transacciones, un 10,8% menos que en el mismo trimestre del año anterior.
- En los municipios entre 1.000 y 5.000 habitantes, se vendieron 1.049 solares, lo que representa una disminución del 9,6% en tasa interanual.
- En los municipios entre 5.000 y 10.000 habitantes, el número de transacciones fue de 1.038, un 10,9% más que en el mismo trimestre del año anterior.
- En aquellos municipios cuya población está comprendida entre 10.000 y 50.000 habitantes, las transacciones ascendieron a 1.976, un 10,1% menos en tasa interanual.
- En los municipios con una población superior a 50.000 habitantes, el número de solares vendidos fue de 1.340, un 8,2% más que el segundo trimestre del año anterior.

La superficie transmitida en el segundo trimestre de 2018 asciende a 8,7 millones de metros cuadrados, por un valor de 1.023,0 millones de euros. Respecto al segundo trimestre de 2017, las variaciones interanuales representan un 21,7% más de superficie transmitida y un 4,7% menos del valor de las mismas.



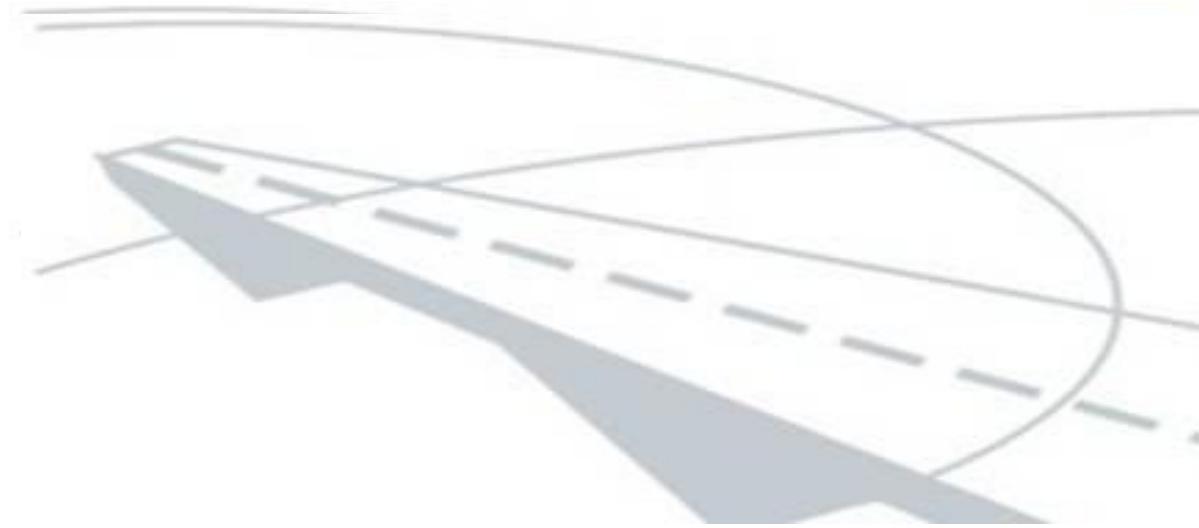
**Resultados por Comunidades Autónomas:  
2º Trimestre de 2018**

Comunidades Autónomas	Número	Superficie (miles de m <sup>2</sup> )	Valor (millones de €)
Andalucía	1.390	2.012,9	251,5
Aragón	102	163,0	11,3
Asturias, Principado de	30	59,1	5,6
Balears, Illes	223	261,5	60,5
Canarias	186	186,3	26,2
Cantabria	46	140,3	3,7
Castilla y León	457	679,7	34,2
Castilla-La Mancha	664	671,4	59,3
Cataluña	1.035	1.581,0	181,2
Comunidad Valenciana	482	1.279,1	103,5
Extremadura	158	96,8	6,2
Galicia	129	163,3	14,6
Madrid, Comunidad	500	833,3	212,0
Murcia, Región de	232	355,6	29,1
Navarra, Comunidad Foral de	76	90,1	4,8
País Vasco	69	118,6	15,6
Rioja, La	37	37,1	3,6
Ceuta y Melilla	1	0,1	0,0
<b>ESPAÑA</b>	<b>5.817</b>	<b>8.729,1</b>	<b>1.023,0</b>

*La Estadística de Precios de Suelo del Ministerio de Fomento se realiza a través de los datos facilitados por el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España.*



SISTEMA EDUCATIVO inmoley.com DE FORMACIÓN CONTINUA PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS. ©



# CURSO/GUÍA PRÁCTICA DIRECTOR DE SUELO





## Índice

### ¿QUÉ APRENDERÁ?

#### PARTE PRIMERA

##### El director de suelo

###### **Capítulo 1. El director de suelo como profesional. ¿Qué hace falta para ser el candidato perfecto a Director de Suelo de una promotora inmobiliaria?**

###### **1. Funciones a desempeñar por el director de suelo.**

- Gestionar la cartera de suelo.
- Elaborar y dar seguimiento al plan estratégico de la compañía.
- Planificar e impulsar el desarrollo de la cartera de suelo.
- Buscar nuevos emplazamientos junto con el equipo de expansión.
- Realizar estudios de viabilidad de los suelos y su valoración para planteárselos al consejo.
- Buscar nuevos emplazamientos junto con el equipo de expansión.
- Realizar estudios de viabilidad de los suelos y su valoración para planteárselos al consejo.
- Organizar los procesos de venta, negociar y cerrar las ofertas.
- Gestionar el departamento de gestión de suelo y urbanística.

###### **2. Requisitos de cualificación profesional.**

###### **Capítulo 2. Lo único que realmente hay que saber: el valor de repercusión del suelo.**

###### **1. ¿Qué es la repercusión del suelo?**

###### **2. ¿Cómo afecta el precio del suelo en el precio final del producto inmobiliario?**

- a. Durante la crisis inmobiliaria el suelo era un activo ilíquido.
- b. Tras la crisis inmobiliaria el suelo vuelve a ser un valor estratégico.

###### **3. ¿Qué influye en la evolución del precio del suelo?**

- a. Precio de la vivienda (o producto inmobiliario) y expectativa de revalorización.
- b. Abundancia o escasez de suelo en zona con demanda de suelo (el big data anticipa la demanda)
- c. El suelo tiene un problema: tarda en producirse por la burocracia urbanística.
- d. Convertir el suelo en urbano puede salir muy caro, depende de las infraestructuras necesarias.

###### **4. ¿Cómo competir en precio con los fondos inmobiliarios y las cooperativas de vivienda?**

###### **5. El problema del recalentamiento del precio del suelo: sube el precio de la vivienda.**

#### TALLER DE TRABAJO

**La pescadilla que se muerde la cola: el precio del suelo determina el de la vivienda y el de la vivienda el del suelo.**

###### **1. El precio del suelo se calcula mediante el procedimiento residual.**

Según este mecanismo el precio del suelo se forma a partir de la diferencia entre el precio esperado de las viviendas a construir sobre el mismo y los costes (urbanización, promoción, construcción, cesiones, impuestos, seguros, etc.). Por lo tanto, el precio esperado de la vivienda se transmite al precio del suelo urbanizado y, rápidamente, al precio del suelo urbanizable.

###### **2. Los intereses de los ayuntamientos en el mercado de suelo.**

###### **3. La retención especulativa de bolsas de suelo.**



## TALLER DE TRABAJO

**Caso práctico: Nos dan el (+) precio de venta medio en el mercado del tipo de construcción previsto, el (-) valor de la construcción y urbanización, (-) el beneficio industrial del promotor y los (-) costes de promoción. Si sabemos restar ya sabemos el valor de repercusión del suelo.**

Caso práctico: El valor medio de venta del metro cuadrado de vivienda unifamiliar aislada en un Sector residencial de estas características, se estima en euros/m<sup>2</sup>t

Coste de ejecución material euros/m<sup>2</sup>t

Valor de repercusión del suelo

Valor del suelo en función del aprovechamiento previsto en unidades de aprovechamiento, descontando el coste de urbanización previsto al valor de los terrenos.

Valor unitario del suelo repercutido a valor adjudicado en la Unidad de Ejecución euros/m<sup>2</sup>t.

Determinación del valor de m<sup>2</sup>s

## TALLER DE TRABAJO

**Caso real. Estudio para calcular el valor de repercusión del suelo de uso turístico, comercial y recreativo para el futuro cálculo de las plusvalías a pagar por los promotores de actuaciones privadas.**

## TALLER DE TRABAJO

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

## CHECK-LIST

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

## PARTE SEGUNDA.

### ¿Dónde buscar suelo?

#### *Capítulo 3. Buscar suelo público (subastas y concursos).*

##### **1. Subasta y concurso público de suelo.**

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

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

- a. El Patrimonio de las Corporaciones Locales.
- b. Bienes de dominio público local.

¿Qué uso y aprovechamiento cabe de un Bien de Dominio Público?

- c. Bienes Patrimoniales o de propios.

¿Qué uso y aprovechamiento cabe de un Bien Patrimonial o de Propios?

La enajenación, gravamen o permuta de un bien patrimonial o de propios.

1. Cesión Gratuita de un bien inmueble patrimonial

2. Enajenación a título oneroso de un bien inmueble patrimonial.

## TALLER DE TRABAJO.

#### **Ejemplo caso real. Venta pública de parcelas municipales mediante concurso.**

## TALLER DE TRABAJO.



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

## **TALLER DE TRABAJO.**

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

**1. Identificación y antecedentes de la enajenación.**

**2. Forma de adjudicación.**

**3. Requisitos de los licitadores interesados.**

**4. Anuncio de la licitación.**

**5. Documentación a presentar por los licitadores.**

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

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

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

8.1. Designación de la mesa.

8.2. Calificación de la documentación:

8.3. Apertura de ofertas y propuesta de adjudicación del contrato.

8.4. Adjudicación del contrato:

**9. Notificación de la adjudicación.**

**10. Obligaciones del adjudicatario.**

10.1. Abono del precio y otros gastos y consecuencias de su incumplimiento.

10.2. Abono de gastos declarados por cuenta del adjudicatario.

**11. Obligaciones de la administración.**

11.1. Otorgamiento de escritura.

11.2. Devolución de las garantías constituidas:

**12. Causas de resolución del contrato.**

## ***Capítulo 4. Buscar suelo en las subastas judiciales y notariales de inmuebles.***

### ***Fases de las subastas judiciales.***

**1. Convocatoria de la subasta inmobiliaria.**

a. Preparación de la subasta. Tasación.

b. Convocatoria de la subasta.

c. Anuncio y publicidad de la subasta en el BOE.

**2. Requisitos para pujar.**

**3. Subasta electrónica en el portal del BOE.**

**4. Procedimiento de la subasta inmobiliaria y plazos.**

a. Desarrollo de la subasta inmobiliaria.

b. Convocatoria de subasta. Comunicaciones entre el portal de subastas y el Registro de la propiedad.

c. Anuncio de la subasta. Identificación de la finca.

d. Condiciones para participar en la subasta. Consignaciones previas de los postores en las subastas inmobiliarias.

e. Remate y adjudicación. Privilegio del ejecutado.

f. Subasta desierta.

**5. Certificación de dominio y cargas.**



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

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

## 7. Tasación. Valoración de inmuebles para su subasta.

Regla especial de precio y tasación.

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

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

### **TALLER DE TRABAJO**

**Las claves de las subastas electrónicas de bienes inmuebles.**

**Publicación de pujas.**

**Comunicación de licitadores perdedores.**

**Certificación de dominio y cargas.**

**Forma de practicarse las comunicaciones.**

**Subasta sin ningún postor.**

### **TALLER DE TRABAJO.**

**Subastas Judiciales Electrónicas**

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

### **TALLER DE TRABAJO**

**¿Cómo pujar en una subasta electrónica judicial?**

### **TALLER DE TRABAJO**

**Guía de uso del portal de subastas.**

### **TALLER DE TRABAJO.**

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

1. Quiénes pueden concurrir
2. Requisitos

### **TALLER DE TRABAJO**

**Subastas notariales de bienes inmuebles.**

1. Ley del notariado.
2. Notario competente.



### **3. Procedimiento de subasta notarial.**

- a. La subasta será electrónica mediante el Portal de Subastas.
- b. El Notario solicitará por procedimientos electrónicos certificación registral de dominio y cargas.

### **4. Anuncio en el BOE de la convocatoria de la subasta inmobiliaria.**

### **5. Notificaciones.**

### **6. Valoración y tipo de subasta.**

### **7. Oposición de tercero en la subasta notarial.**

### **8. La subasta tendrá lugar mediante el Portal de Subastas.**

### **9. Requisitos para participar en la subasta notarial.**

### **10. Cierre de la subasta notarial.**

### **11. Causas de suspensión de la subasta notarial.**

### **12. Pliego de condiciones y condiciones particulares de las subastas voluntarias.**

## ***Capítulo 5. Buscar suelo “como se pueda”.***

### **1. Regla de oro de un director de suelo: “no creerse adivino”.**

- a. Fase de Estudio Preliminar
- b. Fase de Producción
- c. Fase de Comercialización

### **2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria.**

- Fase inicial de información y predefinición de la promoción
- Fase de viabilidad y diseño del producto
- Diseño erróneo del producto
- Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera
- Promoción mal planteada de base
- Posibilidad de ruina del proyecto inmobiliario
- Fase de adquisición de suelo
- Fase de proyectos, licencias y permisos
- Fase de contrataciones y adjudicación de obras
- Fase de ejecución de obra
- Fase comercial. Comercialización y venta
- Fase financiera
- Fase de entrega y ocupación de los inmuebles

### **3. Viabilidad técnica.**

- Fase de planeamiento.
- Fase de urbanización.
- Fase de la promoción.
- La fase técnica de desarrollo y ejecución: Edificación.
- La fase comercial: Comercialización.
- La fase económica-financiera: Financiación.

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

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

### **5. Aprender de las promociones vecinas.**



6. ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta.
7. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever?
8. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron.
  - a. La edificabilidad del terreno
  - b. La información urbanística.
  - c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico.
9. La clave: ¿qué y cuánto puede edificar?

## TALLER DE TRABAJO.

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

1. La concepción del producto desde el punto de vista comercial.
  - a. El producto y el mercado.
  - b. Diseño y presentación del producto.
  - c. Competencia.
  - d. Capacidad técnica y de producción.
  - e. Capacidad financiera.
  - f. Comercialización.
2. Selección del suelo
3. Rentabilidad prevista: estudios de rentabilidad.
4. Factores de aprecio en el diseño y concepción del producto.

## TALLER DE TRABAJO.

**La edificabilidad, parcela y ordenanzas municipales.**

1. Las Ordenanzas de edificación.
2. Condiciones de la parcela. Condiciones a cumplir por la edificación.
  - a. El tamaño
  - b. La longitud de la alineación
  - c. Condiciones de forma
3. Condiciones de la edificación y entorno.
  - a. Condiciones de posición del edificio en la parcela.
  - b. Condiciones de forma y volumen de la edificación.  
La ocupación  
Altura.  
Superficie edificable o edificabilidad.
  - c. Condiciones de cerramiento de parcelas, estéticas, etc.
4. Condiciones de los usos compatibles y sus condiciones de compatibilidad.

## TALLER DE TRABAJO

**Clarificaciones de los conceptos de aprovechamiento urbanístico.**

1. Superficie edificable.
2. Coeficiente de edificabilidad neto.
3. Coeficiente de edificabilidad neto total.



4. Coeficiente de edificabilidad bruto.
5. Fichas urbanísticas y edificabilidad.
6. Unidad de aprovechamiento.
7. Aprovechamiento urbanístico.
8. Aprovechamiento tipo o de referencia.
9. Compensación de aprovechamientos.

## TALLER DE TRABAJO.

**Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.**

1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.
3. Clases de edificabilidad.

- a. Edificabilidad física o techo edificable.  
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?  
¿Qué es la edificabilidad urbanística?
- b. Edificabilidad media y ponderada.  
¿Qué es la edificabilidad media?  
¿Qué es la edificabilidad ponderada?
- c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).  
¿Qué es la edificabilidad residencial?  
¿Qué es la edificabilidad terciaria?  
¿Qué es la edificabilidad industrial?

## TALLER DE TRABAJO

**Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.**

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

## TALLER DE TRABAJO.

**¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?**

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

## TALLER DE TRABAJO

**Ejemplo de cálculo de edificabilidad**

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

## TALLER DE TRABAJO

**Modelo de ordenanza municipal edificatoria.**



## 1. Condiciones de edificabilidad.

- Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.
- Superficie edificada por planta.
- Superficie edificada total.
- Superficie útil.

## 2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.

- Tipologías edificatorias.

### TALLER DE TRABAJO

#### El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.

##### 1. La gestión del suelo y su puesta en valor.

- a. Los fondos de inversión inmobiliaria.
- b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.

##### 2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.

##### 3. La fase de urbanización.

##### 4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico.

##### 5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades.

### TALLER DE TRABAJO

#### El suelo finalista y el mercado inmobiliario.

##### 1. Los solares finalistas están aptos para edificar.

- A diferencia de los urbanizables no comportan riesgos (riesgo administrativo, riesgo financiero, riesgo comercial y riesgo técnico) en el proceso de transformación que requiere tiempo, y que se enfrenta a multitud de imponderables.

##### 2. El concepto de edificabilidad remanente.

### TALLER DE TRABAJO

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

Consumo de suelo y edificabilidad remanente.

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

Cuadro resumen estado de desarrollo de ámbitos de ordenación vigentes.

Edificabilidad remanente por distritos y estado de desarrollo de ámbitos.

Relación de ámbitos de ordenación vigentes.

Fichas de ámbitos.

Ámbitos en fase de gestión o urbanización.

Ámbitos en fase de edificación.

Relación de ámbitos que no son objeto de seguimiento.

Edificabilidad remanente. Información por distritos.

Edificabilidad remanente para la construcción de viviendas con protección pública.

### CHECK-LIST

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

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

### Capítulo 6. ¿Cómo comprar el mejor solar?



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

## TALLER DE TRABAJO.

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

### CHECK-LIST

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

### *Capítulo 7. El nuevo negocio: comprar suelo contaminado.*

1. Antes de adquirir un solar o una nave industrial hay que conocer el estado del suelo.
  - a. porque el comprador es responsable de descontaminarlo: y es muy caro.
  - b. porque al precio hay que descontar la descontaminación.
2. El suelo contaminado.
3. ¿Qué es la contaminación del suelo?
4. Auditorías y “Due Diligence” medioambiental.
  - a. Imprescindible antes de ceder, adquirir, comprar o vender suelo contaminado.
  - b. Imprescindible antes financiar una operación inmobiliaria en suelo contaminado.
  - c. Fases técnicas de una “due diligence” medioambiental.
5. He comprado suelo contaminado ¿cómo lo descontamo?
  - a. Técnicas de restauración de suelos contaminados.
  - b. Técnicas de limpieza o descontaminación del suelo
  - c. Técnicas de aislamiento e inmovilización
    1. Sellado superior
    2. Excavación
    3. Estabilización o transformación de productos químicos.
    4. Tanques, depósitos enterrados y aguas subterráneas.

## TALLER DE TRABAJO

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

## TALLER DE TRABAJO

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

### CHECK-LIST

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

## PARTE TERCERA.

Ya he localizado suelo: ¿cuánto pago?

### *Capítulo 8. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?*

1. Análisis del mercado: oferta y demanda.



2. ¿Qué es un estudio de mercado?
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?
4. ¿Por cuánto se puede vender?

## TALLER DE TRABAJO

¿Cómo saber lo que hay que pagar?

### 1. ¿Cuánto pago?

#### 2. Métodos de valoración

- a. Método de mercado o comparación.
- b. Método de reposición.
- c. Método de capitalización de rentas

#### 3. El solar o inmueble en función de su desarrollo.

- a. Mercado residencial
- b. Oficinas.
- c. Locales comerciales
- d. Suelo industrial.

#### 4. El suelo.

- a. Valoraciones de suelo
- b. Valoración en caso de aportación. Ejemplo con cifras.
- c. Aportación mixta de precio y edificio.

#### 5. Valor de los suelos en función del desarrollo urbanístico.

- a. Suelos no urbanizables
- b. Suelos no urbanizables con convenio urbanístico

#### 6. Consejos finales.

## CHECK-LIST

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

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

Ejemplo a desarrollar.

## Capítulo 9. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.

### 1. El régimen legal de las valoraciones.

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

Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones.

Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles.

Artículo 36. Valoración en el suelo rural.

Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado.

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

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



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

**Artículo 41. Régimen de la valoración.**

## **REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO**

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

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

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

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

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

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

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

## **CHECK-LIST**

Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.

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

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

Normativa aplicable en la valoración

¿Cuáles son los principales métodos de valoración?

Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles

## **TALLER DE TRABAJO**

**Caso real. Certificado de tasación de nave industrial.**

## **TALLER DE TRABAJO**

**Caso real. Certificado de tasación de finca rústica.**

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

## **TALLER DE TRABAJO.**

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

## **TALLER DE TRABAJO.**

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

**1. Crédito hipotecario y la tasación inmobiliaria.**



## 2. Régimen legal de las Sociedades de Tasación Homologadas

### 3. Fiscalización, control e inspección de las Sociedades de Tasación Homologadas al Banco de España.

#### TALLER DE TRABAJO

La importancia de conocer el método de valoración empleado.

1. Información sobre el comportamiento del activo en el futuro frente al estático valor liquidativo (NAV Net Asset Value).

2. Valor añadido de un proceso de valoración: anticiparse al futuro gracias a bases de datos y programas de prevención de riesgos.

3. Estimación de los flujos de caja necesarios para cada activo inmobiliario valorado.

#### TALLER DE TRABAJO

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

#### CHECK-LIST

##### Valoraciones Inmobiliarias. Tasaciones y valoraciones. Tasador inmobiliario.

###### 1. El informe de tasación hipotecaria. Peritaciones y tasaciones inmobiliarias.

¿Qué son las peritaciones y tasaciones inmobiliarias?

Valoración de inmuebles y urbanismo.

###### 2. Normativa aplicable a las peritaciones y tasaciones inmobiliarias.

Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras

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

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

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

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

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

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

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

Disposiciones del Código Civil

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

###### 3. Definiciones y principios de valoración inmobiliaria. Datos de partida para la valoración.

###### Finalidades de la valoración inmobiliaria. Teoría del valor. Tipos de valores inmobiliarios.

###### 4. Valoraciones hipotecarias.

Valoraciones titulizadas y no titulizadas.

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



Metodología.  
Aplicaciones.  
Documentos necesarios.  
Observaciones, condicionantes y advertencias.

## 5. Métodos generales de valoración

### a. Método de comparación.

Método. Parámetros de comparación. Estudio de mercado.  
Comparación de muestras.  
Homogeneización de muestras.  
Depuración de muestras.  
Valor de mercado.  
Cálculo del valor de mercado por el método de comparación.  
Consideraciones relativas al método de comparación.  
Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de comparación.  
Procedimiento para el cálculo por comparación.  
Determinación del valor de mercado.  
Ajuste del valor por comparación.

### b. Método residual estático.

Concepto. Método.  
Formulación.  
Valor residual estático del suelo.  
Método de reposición ó del costo.  
Método.  
Parámetros físicos, geométricos y temporales.  
Estado de conservación.  
Antigüedad y vida útil.  
Apreciación y depreciación física.  
Apreciación y depreciación funcional.  
Costo de construcción actual.  
Costo del suelo.  
Coeficiente de mercado.  
Valor de reposición bruto.  
Valor de reposición neto.  
Cálculo del valor de reemplazamiento bruto y neto por el método de coste.  
Consideraciones relativas al método del coste.  
Aplicabilidad.  
Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento bruto.  
Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento neto.

### c. Método residual dinámico.

Formulación.  
Gastos de promoción.  
Ingresos de promoción.  
Tasa de actualización.  
Valor residual dinámico del suelo.  
Método del valor máximo legal.  
Determinación del valor máximo de venta.  
Consideraciones relativas a los métodos residuales de valoración  
Condiciones de aplicabilidad y requisitos para la utilización de los métodos residuales.

### d. Método de capitalización de rentas.

Concepto financiero de una renta.  
Clasificación de rentas.  
Nomenclatura financiera.



- Rentas de contrato. Rentas esperadas.
- Rentas perpetuas.
- Aplicación de rentas al área inmobiliaria.
- Renta bruta. Gastos inmobiliarios. Renta neta.
- Tipos de actualización.
- Valor en renta.
- Consideraciones relativas al método de actualización de rentas.
- Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de actualización.
- Procedimiento de cálculo del valor por actualización.
- Fórmula de cálculo de valor por actualización.
- e. Valoración por tipologías
  - Valoración de terrenos, viviendas unifamiliares y multifamiliares, garajes, trasteros, locales comerciales, oficinas y naves industriales.

## ***Capítulo 10. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?***

**1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.**

**2. Métodos de fijación de precio de venta.**

- a. En base a los costes
- b. En base al mercado y la competencia
- c. En base a los compradores / demanda

## ***Capítulo 11. ¿Cómo establecer el precio correcto?***

**1. Precios en función del coste**

**2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta**

**3. Precio adecuado y marketing de soporte.**

## ***Capítulo 12. Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?***

**1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.**

**2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.**

**3. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.**

## ***Capítulo 13. Análisis de viabilidad económica.***

**1. La condición de viabilidad económica**

**2. Costes de la producción de solares edificables**

**3. Ingresos de la producción de solares edificables**

## ***TALLER DE TRABAJO.***

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

## ***TALLER DE TRABAJO***

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

**1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.**

Datos generales.

Solar.

Construcción.



Precio de venta.  
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas.  
Fiscalidad.

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

### Datos generales.

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

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

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

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

### Medidas correctoras y préstamo puente.

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

## TALLER DE TRABAJO

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

Análisis del mercado inmobiliario.  
Viabilidad de este proyecto.  
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma.  
Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución).  
Gastos (licencias, honorarios, etc)  
Ingresos.  
Repercusión suelo /ventas  
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante  
Rentabilidad a partir del cash-flow  
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.  
Análisis de sensibilidad.  
Riesgos.

## TALLER DE TRABAJO

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

Características del Suelo Residencial.  
Cesiones obligatorias de suelo.  
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.  
Sistemas Generales adscritos.  
Dotacional privado sin edificabilidad.  
Aprovechamiento tipo.  
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.  
Número máximo de Viviendas y su uso característico.  
Forma de adquisición.  
Edificabilidad.  
Coeficiente de Canje.  
Coste Imputable.



Ingresos por ventas.

Gastos de adquisición del suelo (planeamiento de desarrollo técnico, modificación PGOU, plan parcial, estudio de detalle, proyecto de compensación, obras de urbanización, proyecto de urbanización de arquitecto).

Gastos por acometidas e impuestos.

Gastos por impuestos, notariales y registrales.

Resultado económico de ventas e ingresos (total costes de explotación, margen bruto explotación, gastos de comercialización, beneficio antes de intereses e impuestos, gastos financieros, beneficio antes de impuestos).

Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna

Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.

Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.

Condiciones generales de adquisición del suelo.

Condiciones de urbanización del sector.

## TALLER DE TRABAJO

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

Desglose de costes

Flujo de caja

Cuadros de ventas

Plan de Etapas

Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales

Cuadro de Riesgos.

Balance de cada Ejercicio.

Edificabilidad. Viviendas.

Presupuesto de gastos (adquisición solar, impuestos, notarías y registros, levantamiento topográfico, estudio geotécnico, urbanización interior, acometidas, arquitectos -proyecto Básico - proyecto de dirección de - liquidación y Recepción -, licencias, obra nueva y división horizontal, préstamos, gastos financieros, gastos de comercialización, etc.).

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

Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.

Estructura de ventas.

Acciones correctoras.

## CHECK-LIST

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

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

## Capítulo 14. Análisis de viabilidad: el método dinámico.

### 1. Introducción.

¿Qué es y para qué sirve el método dinámico?

### 2. Aspectos financieros.

¿Qué se entiende por un "Capital"?

El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario.

La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria.

La inflación.

Capitalizar y descuento.

Los flujos de Caja (Cash-flow).



Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario.

## TALLER DE TRABAJO

**Métodos dinámicos de cálculo de la rentabilidad de los proyectos de inversión inmobiliaria: el método del valor actual neto y la tasa interna de retorno.**

### 1. Método del Valor Actual Neto (VAN).

Caso práctico.

Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario.

Caso práctico.

¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN?

### 2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Caso práctico.

Cálculo de la TIR.

Caso práctico.

¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR?

### 3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.

Caso práctico.

## *Capítulo 15. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador.*

### 1. Introducción

### 2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas

### 3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.

### 4. La plusvalía urbanística.

### 5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos.

## *Capítulo 16. Contabilidad de Costes y de Gestión.*

### 1. Presupuesto de un proyecto de construcción.

### 2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.

### 3. Unidad de obra

- a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.
- b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.
- c. Estado de mediciones
- d. Partidas alzadas
- e. Cuadros de precios

### 4. Costes de personal.

### 5. Costes de los materiales.

### 6. Precio unitario.

### 7. Precio descompuestos.

### 8. Precios auxiliares

### 9. Presupuestos

- a. Presupuestos parciales
- b. Presupuesto general



## 10. Contabilidad de la obra.

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

## 11. Definición de precios

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

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

## 13. Referencia espacial del precio.

## PARTE CUARTA.

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

## Capítulo 17. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?

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

## PARTE QUINTA.

Soluciones imaginativas cuando no sobra el dinero.

## Capítulo 18. La aportación de solar a cambio de edificación.

### 1. Introducción.

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

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

## TALLER DE TRABAJO

¿Qué hacer cuando el constructor quiere varios solares?

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

## Capítulo 19. ¿Qué es una opción de compra y para qué sirve?

### 1. Concepto de opción de compra.

### 2. El eterno debate sobre su naturaleza jurídica.

- a. Nunca se confundir la opción de compra con el precontrato o promesa de venta.



b. Diferencias con otras figuras afines.

## TALLER DE TRABAJO.

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

1. La calificación del contrato celebrado como “opción de compra”

2. El reconocimiento de la opción de compra en la Ley de Enjuiciamiento Civil una ayuda para determinar el precio.

## PARTE SEXTA.

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

### **Capítulo 20. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar.**

1. Plan general de ordenación urbana.

2. Interpretación del Plan General.

3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento.

4. Consulta directa.

5. Cédulas urbanísticas.

6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas.

### **Capítulo 21. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación.**

1. El Proyecto de Urbanización.

2. Proyecto por fases

3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa.

4. El diseño del Plan de Simultaneidad.

### **Capítulo 22. Licencias.**

1. Licencia de obras.

2. Sujetos Pasivos

3. Clases de licencia de obras

a. Licencia de obra mayor.

Licencia de obra mayor por consolidación de edificios

Licencia de obra mayor por nueva edificación

Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios

Licencia de obra mayor por restauración de edificios

Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas.

b.- Licencia de obras menores

4. Documentos a aportar.

Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local

Licencia de obra mayor de nueva edificación

Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios

Licencia de obra mayor de restauración de edificios:

Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos



Públicos y Actividades Recreativas:  
Licencia de obras menores

## CHECK-LIST

### Cálculo de plazos en un proceso urbanístico.

#### 1. Fases en la redacción de un proyecto

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

#### 2. Tiempo estimado de redacción de un proyecto.

- Proyecto básico
- Visado Colegio Profesional
- Proyecto de Ejecución

#### 3. Fases de planeamiento, ejecución y edificación.

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

## PARTE SÉPTIMA

### Formularios.

#### 1. *Modelo de contrato de compra de suelo.*

#### 2. *Modelo de contrato de compraventa de solar*

##### Modelo 1

##### Modelo 2

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

#### 4. *Modelo de Contrato privado de opción de compra*

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

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



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Buscar suelo público (subastas y concursos).**
- **Conceptos de aprovechamiento urbanístico. Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.**
- **¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?**
- **Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.**
- **Estudios de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.**
- **La aportación de solar a cambio de edificación.**
- **Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar.**
- **Cálculo de plazos en un proceso urbanístico.**



## PARTE PRIMERA

### *El director de suelo*

**Capítulo 1. El director de suelo como profesional. ¿Qué hace falta para ser el candidato perfecto a Director de Suelo de una promotora inmobiliaria?**

