

EL NEGOCIO DEL DESARROLLO DEL SUELO DEBERÍA SEPARARSE DEL DE LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS



- **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.**

Según el suplemento inmobiliario del periódico el economista, saldrán a la venta carteras de suelo por 500 millones. La escasez de suelo finalista en los mercados con mayor demanda de vivienda es uno de los principales problemas a los que se enfrenta el sector promotor en este nuevo ciclo. Así, la falta de materia prima, que según denuncian, es consecuencia de la inactividad de las administraciones, está convirtiendo la actividad de compra de suelo en una auténtica guerra. Este mismo año se librará la segunda gran batalla cuando empiecen a salir al mercado los activos que han adquirido los fondos en operaciones históricas por su volumen, como la que protagonizó Blackstone al hacerse con la cartera de activos improductivos del Popular, con un valor bruto de 30.000 millones de euros, o el portfolio de 13.000 millones de BBVA que acabó en manos de Cerberus.

Estas operaciones van a marcar el camino al resto de la banca, ya que además "tanto el Banco Central Europeo como la EBA están presionando a todas las entidades para que el tema inmobiliario deje de ser un problema. Les están empujando para que lo hagan ya y son recomendaciones muy fuertes", explica Enrique Losantos presidente en España de JLL al Economista.

La consultora que lidera ha participado asesorando el 90% del volumen total que se ha movido en el mundo de las carteras de las entidades financieras. "Hemos transaccionado por un valor nominal de 50.000 millones de euros más de 200.000 activos y creo que este año vamos a ver casi tanto volumen como el que vimos el año pasado, en el que se transaccionaron 60.000 millones del valor nominal en un ejercicio récord, dejando el stock de NPL y REO por debajo de los 200.000 millones". Estos traspasos de la banca a los fondos cambiarán por completo el esquema de negociación de las promotoras a la hora de comprar suelo. "Los fondos tienen una vocación vendedora mucho más acentuada. Han comprado bolsas de suelo con descuento, con lo cual salen al mercado con



precios más razonables, lo que lleva a que de salida nos podamos entender mejor con ellos que con la banca", explica Javier Prieto, director General de Quabit, que cree que "en general hay más cercanía entre lo que yo estoy dispuesto a pagar y lo que ellos venden, por lo que el proceso ya de inicio es mucho más ágil".

"Los grandes operadores de bolsa han mostrado mucho interés por los activos en manos de los fondos, por lo que es probable que se hagan carteras grandes y que veamos operaciones de unos 200 ó 500 millones de euros, pero el uno a uno también va a existir", explica Losantos, que asegura que "podría llegar a ocurrir que hubiera compradores de esas carteras de suelo que las adquirieran como actor mayorista, vendiendo después a compañías más pequeñas o locales lo que para ellos no es estratégico, en ubicaciones que no son tan evidentes para ellos o productos no tan maduros".

En cualquier caso, lo que tienen claro los expertos es que estas carteras despertarán un enorme interés en el mercado ya que la escasez de suelo en las zonas con mayor demanda es evidente.

FALTA DE PRODUCTO

"Hay algunas plazas donde el mercado ha reaccionado antes y llevamos ya tres o cuatro años con cierta actividad. En estos sitios el suelo se está consumiendo y, sin embargo, no existe en España, en general, ninguna preocupación por parte de las administraciones, ni un interés por parte de los operadores, en desarrollar suelo", explica David Botín, director general de Promoción Inmobiliaria de ACR Grupo, que asegura que "la administración siempre reacciona tarde con un montón de suelo urbanizado que en muchos casos ha generado problemas": Según el directivo, "estamos viviendo un fenómeno muy reciente y es que las grandes compañías compran mucho suelo para hacer acopio en su balance y cumplir con su plan de negocio a cinco años. Van a por operaciones de 1.000 y 2.000 viviendas y esto complica aún más la actividad a aquellos que no tenemos capacidad de compra y tenemos que tratar de comprar solo lo que podamos producir en unos dos años".

Este es el mercado a dos velocidades que se está generando dentro del sector promotor, donde la competencia es cada vez mayor y obliga a muchos a mirar de cerca el suelo en gestión.

"Claramente nos falta un mercado de continuidad de compra de suelo", reconoce Javier García-Valcárcel, presidente de Gestilar, que asegura que "las grandes que tienen que tener una cartera suficiente para tener continuidad para unos diez años se tendrán que meter en desarrollo de suelo, un negocio muy peligroso, ya que no controlas los tiempos". El directivo asegura que "las administraciones de hoy en día todavía no tienen la valentía suficiente para dar entrada a la inversión. Cada cosa que huele a suelo no quieren lanzarse, no quieren opinar y nadie quiere hablar de este tema. Se nos agota el suelo en las grandes ciudades



y resulta que nuestro futuro son bolsas de suelo con administraciones que no nos están apoyando en los procesos de inversión", destaca García-Valcárcel.



Al margen de los problemas a los que se enfrenta el sector, los expertos auguran que este será un ciclo más largo. "Me asusta cuando escucho a la gente decir que quedan dos años de ciclo. Personalmente creo que vamos a tener un mercado mucho más pequeño del que se estimaba, más maduro y estable, que debería parecerse a otros como Alemania o Francia, donde existen los ciclos, pero no son tan extremos", destaca Botín.



En este sentido, García-Valcárcel cree que la producción estable debería moverse en unas 130.000 unidades al año, lo que en un ciclo de diez años serían 1,3 millones de viviendas, nada que ver con las 800.000 a las que se llegó en el pico.

LLEGA LA GRAN BATALLA DEL SUELO POR CARTERAS DE 500 MILLONES

Tras dos años de intensa actividad en la compra de suelo finalista se espera que este ejercicio salgan al mercado los portfolios que han ido comprando los fondos a la banca y que la guerra se libere en los terrenos en fase avanzada de gestión

ALBA BRUALLA

La escasez de suelo finalista en los mercados con mayor demanda de vivienda es uno de los principales problemas a los que se enfrenta el sector promotor en este nuevo ciclo. Así, la falta de materia prima, que según denuncian, es consecuencia de la inactividad de las administraciones, está convirtiendo la actividad de compra de suelo en una auténtica guerra. Este mismo año se librará la segunda gran batalla cuando empiecen a salir al mercado los activos que han adquirido los fondos en operaciones históricas por su volumen, como la que protagonizó Blackstone al hacerse con la cartera de activos improductivos del Popular, con un valor bruto de 30.000 millones de euros, o el portfolio de 13.000 millones de BBVA que acabó en manos de Cerberus.



En ambos casos una parte de estos activos serán los suelos por los que se van a pelear las promotoras residenciales con capacidad de compra.

“Hay algunas plazas donde el mercado ha reaccionado antes y llevamos ya tres o cuatro años con cierta actividad. En estos sitios el suelo se está consumiendo y, sin embargo, no existe en España, en general, ninguna preocupación por parte de las administraciones, ni un interés por parte de los operadores, en desarrollar suelo”, explica David Botín, director general de Promoción Inmobiliaria de ACR Grupo, que asegura que “la administración siempre reacciona tarde con un montón de suelo urbanizado que en muchos casos ha generado problemas”. Según el directivo, “estamos viviendo un fenómeno muy reciente y es que las grandes compañías compran mucho suelo para hacer acopio en su balance y cumplir con su plan de negocio a cinco años. Van a por operaciones de 1.000 y 2.000 viviendas y esto complica aún más la actividad a aquellos que no tenemos una capacidad de compra tan grande y tenemos que tratar de comprar solo lo que podamos producir en unos dos años”.

Este es el mercado a dos velocidades que se está generando dentro del sector promotor, donde la competencia es cada vez mayor y obliga a muchos a mirar de cerca el suelo en gestión. Según Enrique Losantos, presidente de la consultora JLL, “el problema es que la administración está paralizada. En

El negocio del desarrollo del suelo debería separarse del de la promoción de viviendas

este país, se asocia urbanismo a especulación porque desgraciadamente ha habido mucho de esto. Los políticos no toman decisiones porque no quieren que se les asocie a corrupción ni a especulación, y lo que ocurre es justo lo contrario. Esa falta de dinamismo de la administración está provocando una escasez de producto y, por tanto, una especulación y a los industriales les está empujando a meterse en la parte más complicada que es el desarrollo del suelo. Precisamente, esta parte no debería ser especulativa, debería desarrollarse como otra industria con sus propios márgenes y es la propia inacción de la administración pública la que provoca estos movimientos. Tanto por la escasez, como por lo farragosos que hacen los trámites”.

“Claramente nos falta un mercado de continuidad de compra de suelo”, reconoce Javier García-Valcárcel, presidente de Gestilar, que asegura que “las grandes que tienen que tener una cartera suficiente para tener continuidad para unos diez años se tendrán que meter en desarrollo de suelo, un negocio muy peligroso, ya que no controlas los tiempos”. El directivo asegura que “las administraciones de hoy en día todavía no tienen la valentía suficiente para dar entrada a la inversión. Cada cosa que huele a suelo no quieren lanzarse, no quieren opinar y nadie quiere hablar de este tema. Se nos agota el suelo en las grandes ciudades y resulta que nuestro futuro son bolsas de suelo con administraciones que todavía no se están acercando de una manera eficiente





“Vamos hacia un ciclo más largo y sostenido con una producción de unas 130.000 viviendas al año”

Javier García-Valcárcel
Presidente de Gestilar



“Esperamos que la banca transaccione este año cerca de 60.000 millones en activos”

Enrique Losantos
Presidente de la consultora JLL



“Se está consumiendo el suelo finalista y la Administración no muestra ninguna preocupación”

David Botín
Director general de Promoción Inmobiliaria de ACR Grupo



“Los fondos han comprado el suelo con descuento y lo ponen al mercado a precios más razonables”

Javier Prieto
Director general de Quabit



y no nos están apoyando en los procesos de inversión. Creo que es un tema del sector entero, con entidades financieras y con administraciones”, destaca García-Valcárcel, que asegura que su empresa cuenta con una pata especializada en el desarrollo de suelo para terceros. Un negocio que está llamado a ganar gran protagonismo en los próximos años.

“El suelo listo de papeles es el que va a tirar ahora. Te juegas un año, pero no te quedas con la brocha en la mano porque ya está recalificado”, destaca Botín, que anticipa que será en este tipo de activos, que se encuentran en las últimas fases de gestión, donde se libre ahora la guerra: “En este tipo de suelos podrán entrar empresas que tengan mucho conocimiento de mercado, y siempre en ciudades donde hayan trabajado mucho y sepan cómo funciona la administración”.

“La promoción de vivienda tiene un esquema de financiación y el desarrollo del suelo otro totalmente distinto”, explica Javier Prieto, director general de Quabit que destaca que están “trabajando ya desarrollar nuestra

propia bolsa de suelo histórica y nos hemos metido con financiación en sitios donde solo hay que urbanizar. Hay más desvío del que existe en sitios donde tienes todo aprobado y surgen dificultades, pero al final es un tema entre particulares, no tienes a la administración de por medio, y es que si alguien no se mete a hacer suelos esto no puede funcionar”. El directivo explica que están entrando en proyectos de unas 200 ó 300 viviendas, ya que en desarrollos de miles de unidades es más complicado, pero el problema fundamental son las administraciones. “Ahora antes de entrar en un proyecto tienes que informarte muy bien de cómo funciona el Ayuntamiento, ya que hay sitios donde nadie quiere firmar nada. Pasa igual con las licencias, que son un acto reglado, pero aun así se están retrasando porque nadie quiere firmarlas. Hay un miedo muy grande al urbanismo”, denuncia Prieto.

Al igual que Losantos, David Botín cree que deberían diferenciarse el negocio de la promoción de viviendas del de desarrollo del suelo, ya que “son negocios muy distintos”. “Con un capital adecuado, que asuma esos riesgos,

un negocio muy interesante sería invertir en suelo para desarrollar. Sería para suministrar a terceros o a ti mismo si tienes dentro del grupo una pata industrial. Así, el negocio consistiría en nutrir a grandes compañías o a pequeñas empresas. No olvidemos que estas acaparan el 85 por ciento de la actividad y solo tienen capacidad para promover en suelo finalista. Creo que es un negocio que podría ser muy interesante, suministrar suelo en una especie de *supermercado* donde se vendan grandes y pequeños proyectos”.

Nuevos focos de suelo

Hasta que llegue ese momento, en el que exista una base consolidada de empresas dedicadas al desarrollo de suelo, las promotoras tendrán que seguir atentas a las oportunidades que van a surgir ahora de mano de los grandes fondos de inversión y de la banca, que cada vez tiene más presión para seguir soltando su *ladrillo*. Los hitos que llevaron a cabo el Santander con los activos tóxicos del Popular y el BBVA han marcado el camino al resto de entidades, además “tanto el Banco Central Europeo como la EBA están presionando a todas las entidades para que el tema inmobiliario deje de ser un problema. Les están empujando para que lo hagan ya y son recomendaciones muy fuertes”, explica Losantos, que desde la consultora que lidera ha participado asesorando el 90 por ciento del volumen total que se ha movido en el mundo de las carteras de las entidades financieras. “Hemos transaccionado por un valor nominal de 50.000 millones de euros más de 200.000 activos y creo que este año vamos a ver casi tanto volumen como el que vimos el año pasado, en el que se transaccionaron 60.000 millones del valor nominal en un ejercicio récord, dejando el *stock* de NPL y REO por debajo de los 200.000 millones”.

Estos traspasos de la banca a los fondos cambiarán por completo el esquema de negociación de las promotoras a la hora de comprar suelo. “Los fondos tienen una vocación vendedora mucho más acentuada. Han comprado bolsas de suelo con descuento, con lo cual salen al mercado con

Los fondos tendrán que reducir en varios puntos su rentabilidad para adaptarse al ciclo

precios más razonables, lo que lleva a que de salida nos podamos entender mejor con ellos que con la banca”, explica Javier Prieto, que cree que “en general hay más cercanía entre lo que yo estoy dispuesto a pagar y lo que ellos venden, por lo que el proceso ya de inicio es mucho más ágil”.

“Los grandes operadores de bolsa han mostrado mucho interés por los activos en manos de los fondos, por lo que es probable que se hagan carteras grandes y que veamos operaciones de unos 200 ó 500 millones de euros, pero el uno a uno también va a existir”, explica Losantos, que asegura que “podría llegar a ocurrir que hubiera compradores de esas carteras de suelo que las adquirieran como actor mayorista, vendiendo después a compañías más pequeñas o locales lo que para ellos no es estratégico, en ubicaciones que no son tan evidentes para ellos o productos no tan maduros”.

Al margen de los problemas a los que se enfrenta el sector, los expertos auguran que este será un ciclo más largo en el que esperan que no se comenten los excesos del pasado. “Me asusta cuando escucho a la gente decir que quedan dos años de ciclo. Personalmente creo que vamos a tener un mercado mucho más pequeño del que se estimaba, más maduro y estable, que debería parecerse a otros como Alemania o Francia, donde existen los ciclos, pero no son tan extremos”, destaca David Botín, de ACR.

“Si no pasa nada raro debería ser un ciclo bastante largo. Con la crisis se destruyó casi un millón de empleos y a los gremios les está costando mucho volver al nivel de productividad de la etapa anterior”, explica García-Valcárcel, que cree que la producción estable debería moverse en unas 130.000 unidades al año, lo que en un ciclo de diez años serían 1,3 millones de viviendas, “nada que ver con las 800.000 que se alcanzaron en los momentos del pico”. “Hemos experimentado una subida de precios muy alta, pero hay que tener en cuenta que veníamos de bajas muy importantes y poco a poco se están estabilizando los precios de construcción y también las ventas. Por lo que creo que vamos hacia un ciclo bastante moderado en el que los fondos también tendrán que cambiar su perspectiva en el país dentro de unos años y reducir en varios puntos la rentabilidad con la que trabajan”, concreta el presidente de Gestilar.





CURSO/GUÍA PRÁCTICA DIRECTOR DE SUELO.



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA.

¿Dónde buscar suelo?

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

1. Subasta y concurso público de suelo.

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

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

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

TALLER DE TRABAJO.

Venta pública de parcelas municipales mediante concurso.

TALLER DE TRABAJO.

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

TALLER DE TRABAJO.

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

TALLER DE TRABAJO.

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

1. Identificación y antecedentes de la enajenación.

2. Forma de adjudicación.

3. Requisitos de los licitadores interesados.

4. Anuncio de la licitación.

5. Documentación a presentar por los licitadores.

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

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

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

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

9. Notificación de la adjudicación.

10. Obligaciones del adjudicatario.

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

10.2. Abono de gastos declarados por cuenta del adjudicatario.

11. Obligaciones de la administración.

11.1. Otorgamiento de escritura.

11.2. Devolución de las garantías constituidas:

12. Causas de resolución del contrato.

CHECK-LIST

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

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

Fases de las subastas judiciales.

1. Convocatoria de la subasta inmobiliaria.

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

2. Requisitos para pujar.

3. Subasta electrónica en el portal del BOE.

4. Procedimiento de la subasta inmobiliaria y plazos.

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

5. Certificación de dominio y cargas.

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

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

7. Tasación. Valoración de inmuebles para su subasta.

Regla especial de precio y tasación.

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

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

TALLER DE TRABAJO

Las claves de las subastas electrónicas de bienes inmuebles.

Publicación de pujas.

Comunicación de licitadores perdedores.

Certificación de dominio y cargas.

Forma de practicarse las comunicaciones.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

Subasta sin ningún postor.

TALLER DE TRABAJO.

Subastas Judiciales Electrónicas

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

TALLER DE TRABAJO

¿Cómo pujar en una subasta electrónica judicial?

TALLER DE TRABAJO

Guía de uso del portal de subastas.

TALLER DE TRABAJO

Subastas notariales de bienes inmuebles.

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

Capítulo 3. Buscar suelo “como se pueda”.

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

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

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

5. Aprender de las promociones vecinas.

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

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

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

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

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

TALLER DE TRABAJO.

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

TALLER DE TRABAJO.

La edificabilidad, parcela y ordenanzas municipales.

1. Las Ordenanzas de edificación.

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

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

3. Condiciones de la edificación y entorno.

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

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

TALLER DE TRABAJO

Clarificaciones de los conceptos de aprovechamiento urbanístico.

1. Superficie edificable.

2. Coeficiente de edificabilidad neto.

3. Coeficiente de edificabilidad neto total.

4. Coeficiente de edificabilidad bruto.

5. Fichas urbanísticas y edificabilidad.

6. Unidad de aprovechamiento.

7. Aprovechamiento urbanístico.

8. Aprovechamiento tipo o de referencia.

9. Compensación de aprovechamientos.

TALLER DE TRABAJO.

Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.

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

TALLER DE TRABAJO

Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.

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

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?

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

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo de cálculo de edificabilidad

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

TALLER DE TRABAJO

Modelo de ordenanza municipal edificatoria.

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

TALLER DE TRABAJO

El 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 4. ¿Cómo comprar el mejor solar?

1. Seguir una dirección de negocio.

2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?

3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?

4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?

TALLER DE TRABAJO.

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

CHECK-LIST

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

Capítulo 5. El nuevo negocio: comprar suelo contaminado.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

1. Antes de adquirir un solar o una nave industrial hay que conocer el estado del suelo.

- a. porque el comprador es responsable de descontaminarlo: y es muy caro.
- b. porque al precio hay que descontar la descontaminación.

2. El suelo contaminado.

3. ¿Qué es la contaminación del suelo?

4. Auditorías y “Due Diligence” medioambiental.

- a. Imprescindible antes de ceder, adquirir, comprar o vender suelo contaminado.
- b. Imprescindible antes financiar una operación inmobiliaria en suelo contaminado.
- c. Fases técnicas de una “due diligence” medioambiental.

5. He comprado suelo contaminado ¿cómo lo descontamino?

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

TALLER DE TRABAJO

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

TALLER DE TRABAJO

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

CHECK-LIST

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

PARTE SEGUNDA.

Ya he localizado suelo: ¿cuánto pago?

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

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

TALLER DE TRABAJO

¿Cómo saber lo que hay que pagar?

1. ¿Cuánto pago?

2. Métodos de valoración

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

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

- a. Mercado residencial

- b. Oficinas.
- c. Locales comerciales
- d. Suelo industrial.

4. El suelo.

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

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

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

6. Consejos finales.

CHECK-LIST

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

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

Ejemplo a desarrollar.

Capítulo 7. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.

1. El régimen legal de las valoraciones.

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

Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones.

Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles.

Artículo 36. Valoración en el suelo rural.

Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado.

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

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

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

Artículo 41. Régimen de la valoración.

REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO

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

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

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

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

5. Métodos de cálculo de la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo. ¿Qué debe saber un inversor?

¿Qué documentación se precisa para la tasación? Metodología de la valoración. Problemática particular en función del tipo de inmueble.

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

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

CHECK-LIST

- Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.
- ¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración?
- Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios
- Normativa aplicable en la valoración
- ¿Cuáles son los principales métodos de valoración?
- Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Certificado de tasación de nave industrial.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Certificado de tasación de finca rústica.

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

TALLER DE TRABAJO.

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

TALLER DE TRABAJO.

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

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

TALLER DE TRABAJO

La importancia de conocer el método de valoración empleado.

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

TALLER DE TRABAJO

El régimen especial de valoración de los inmuebles de la SAREB en relación a la Orden

ECO/805/2003. Circular 5/2015, de 30 de septiembre, del Banco de España, por la que se desarrollan las especificidades contables de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, S. A.

CHECK-LIST

Valoraciones Inmobiliarias. Tasaciones y valoraciones. Tasador inmobiliario.

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

¿Qué son las peritaciones y tasaciones inmobiliarias?

Valoración de inmuebles y urbanismo.

2. Normativa aplicable a las peritaciones y tasaciones inmobiliarias.

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

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

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

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

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

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

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

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

Disposiciones del Código Civil

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

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

4. Valoraciones hipotecarias.

Valoraciones titulizadas y no titulizadas.

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

Aplicaciones.

Documentos necesarios.

Observaciones, condicionantes y advertencias.

5. Métodos generales de valoración

a. Método de comparación.

Método. Parámetros de comparación. Estudio de mercado.

Comparación de muestras.

Homogeneización de muestras.

Depuración de muestras.

Valor de mercado.

Cálculo del valor de mercado por el método de comparación.

Consideraciones relativas al método de comparación.

Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de comparación.

Procedimiento para el cálculo por comparación.

Determinación del valor de mercado.

Ajuste del valor por comparación.

b. Método residual estático.

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

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

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

2. Métodos de fijación de precio de venta.

a. En base a los costes

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

Capítulo 9. ¿Cómo establecer el precio correcto?

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

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

1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.
3. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.

Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica.

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

TALLER DE TRABAJO.

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

TALLER DE TRABAJO

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

TALLER DE TRABAJO

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

1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.

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

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

Datos generales.

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

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

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

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

Medidas correctoras y préstamo puente.

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

TALLER DE TRABAJO

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

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

TALLER DE TRABAJO

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

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

TALLER DE TRABAJO

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

Desglose de costes

Flujo de caja

Cuadros de ventas

Plan de Etapas

Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales

Cuadro de Riesgos.

Balance de cada Ejercicio.

Edificabilidad. Viviendas.

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

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

Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.

Estructura de ventas.

Acciones correctoras.

CHECK-LIST

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

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

Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico.

1. Introducción.

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

1. Introducción

2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas

3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.

4. La plusvalía urbanística.

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

Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión.

1. Presupuesto de un proyecto de construcción.

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

3. Unidad de obra

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

4. Costes de personal.

5. Costes de los materiales.

6. Precio unitario.

7. Precio descompuestos.

8. Precios auxiliares

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

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

13. Referencia espacial del precio.

PARTE TERCERA.

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

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

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

PARTE CUARTA.

Soluciones imaginativas cuando no sobra el dinero.

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

1. Introducción.

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

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

TALLER DE TRABAJO

¿Qué hacer cuando el constructor quiere varios solares?

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

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

1. Concepto de opción de compra.
2. El eterno debate sobre su naturaleza jurídica.
 - a. Nunca se confundir la opción de compra con el precontrato o promesa de venta.
 - b. Diferencias con otras figuras afines.

TALLER DE TRABAJO.

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

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

PARTE QUINTA.

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

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

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

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

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

Capítulo 20. Licencias.

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

CHECK-LIST

Cálculo de plazos en un proceso urbanístico.

1. Fases en la redacción de un proyecto
 - Estudio previo
 - Anteproyecto
 - Proyecto básico
 - Proyecto de ejecución
 - Dirección de obra
 - Liquidación y recepción

2. Tiempo estimado de redacción de un proyecto.

Proyecto básico
Visado Colegio Profesional
Proyecto de Ejecución

3. Fases de planeamiento, ejecución y edificación.

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

PARTE SEXTA.

Formularios.

1. Modelo de contrato de compra de suelo.

2. Modelo de contrato de compraventa de solar

Modelo 1

Modelo 2

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

4. Modelo de Contrato privado de opción de compra

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

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

¿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.

¿Dónde buscar suelo?

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



1. Subasta y concurso público de suelo.

a. Introducción.