



## LA INSUFICIENTE VIVIENDA SOCIAL EN SANTANDER



- **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.**

8 de agosto de 2018

El pasado año se produjo la "Declaración de Santander" aprobada en la asamblea general de la asociación de gestores públicos de vivienda y suelo (AVS) que criticaba el plan estatal de vivienda en estos términos: "Pensamos que con los actuales niveles salariales, es necesaria la promoción masiva de vivienda de alquiler protegido". En el caso de las obras del proyecto de construcción de 120 viviendas, garajes y trasteros en las parcelas 1 y 2 de la UA2 del PERI de la Albericia de Santander y las obras de urbanización correspondientes, se contempla el arrendamiento con opción de compra en combinación con la venta libre de vivienda.

Publicación pliegos para contratar la ejecución de 120 VPO. El proyecto para construir 120 viviendas asequibles en San Román, por parte de la Sociedad de Vivienda y Suelo (SVS) del Ayuntamiento de Santander, ha salido a licitación y las empresas interesadas podrán presentar sus ofertas hasta el próximo 5 de septiembre.

Así lo ha anunciado el concejal de Infraestructuras, Urbanismo y Vivienda, César Díaz, quien ha apuntado que el anuncio de licitación de este proyecto se ha publicado ya tanto en el Boletín Oficial del Estado (BOE) como en el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE), abriendo así el plazo para la presentación de ofertas.

Estas 120 viviendas asequibles, que conllevarán una inversión de 11,2 millones de euros (incluida la urbanización del entorno) se empezarán a construir y se sortearán antes de que acabe el año y, tras 22 meses de obras, podrán entregarse a finales de 2020.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Esta promoción de viviendas se ubicará en la calle Foramontanos, al norte del túnel de La Albericia, en una parcela de 2.500 metros cuadrados, donde se pueden materializar 11.800 metros cuadrados de edificabilidad .



De las viviendas a construir 96 viviendas han sido calificadas como de VPO, mientras que las 24 restantes serán viviendas libres, en las mismas condiciones que las viviendas protegidas.



En cuanto al tipo de vivienda, 100 (las 96 de VPO y 4 libres) serán en régimen de alquiler con opción a compra, y las 20 restantes serán viviendas libres todas ellas en venta.

**“DECLARACIÓN DE SANTANDER” APROBADA EN LA  
ASAMBLEA GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE GESTORES  
PÚBLICOS DE VIVIENDA Y SUELO (AVS)**

**Santander, 24 de mayo de 2017**

En los últimos años no hemos tenido un Plan de Vivienda que realmente diera satisfacción a las necesidades de vivienda. Durante el año 2013, el Gobierno del Estado aprobó el llamado "Plan Estatal de Fomento del Alquiler de Vivienda, Rehabilitación y Regeneración 2013-2016" que tras los acuerdos bilaterales con las respectivas Comunidades Autónomas, y junto a los Planes Autónomos de Vivienda, no han tenido el éxito esperado, ni han solucionado los problemas de vivienda de los ciudadanos. Si hasta el año 2012 -y pese a la crisis existente- las calificaciones definitivas de vivienda protegida rondaban los 50.000 viviendas/año en todo el Estado, en el año 2013 bajaron a 15.550, a 10.000 en 2014, y a 4.500 el 2.015, con una pequeña recuperación final en el 2016. En lo referente al fomento del alquiler que -en teoría- el Plan debía impulsar prioritariamente, en el año 2016 (hasta septiembre que son los últimos datos conocidos) se otorgaron 1.223 calificaciones definitivas. Con estas cifras, no hay demasiadas esperanzas -hay que explicarlo- para que nuestra ciudadanía encuentre una vivienda digna, adaptada a sus escasos y regresivos ingresos. Constatamos decepcionados, que este Plan, madurado por las derivas de los Planes Autonómicos, aunque tratándose de un agujero negro en las políticas de vivienda, no ha provocado ningún debate encendido en nuestras instituciones, ni ha merecido la atención de los medios informativos.

Constatamos asimismo que se insiste en no creer en la promoción pública o privada de viviendas de alquiler protegido, y lo fían todo a las ayudas para el pago del alquiler, que si bien significan una ayuda para muchas familias, también contribuyen a la expansión de la burbuja inflacionista a que, actualmente, está sometido este mercado, olvidando que hay amplios sectores de ciudadanos expulsados del mismo.

Una vez finalizado el Plan, se ha establecido una prórroga para 2017 con un presupuesto de 320 millones de euros, que -repartidos por toda la geografía española- será difícil que tengan la más mínima incidencia en la necesaria y olvidada política de vivienda. Constatamos una vez más que si bien nuestros gobiernos tienen bien interiorizado que la educación y la sanidad necesitan de la aportación de muchos recursos públicos, en lo que se refiere a la vivienda siguen considerándola un problema menor y cuya solución fían a las denominadas reglas de mercado, de idéntica postura lo comparten mayoritariamente las Comunidades Autónomas, competentes en el



100% en esta materia, al que no han destinado ninguna partida presupuestaria significativa. Constatamos sin embargo, que el conjunto de los ayuntamientos –pese a las limitaciones presupuestarias- han hecho un esfuerzo más que significativo, para dar respuesta a los problemas existentes.

No nos conformamos y queremos participar en la preparación de las nuevas políticas. Si el Plan anterior ha fracasado y no se han realizado prácticamente promociones en alquiler, ni de acciones directas de rehabilitación, renovación y regeneración urbanas, se debe a que quien intentó cuadrar el poco interés político y los escasos recursos para darle forma y redactarlo, no eran ni son promotores ni gestores de vivienda de alquiler, y en consecuencia dimensionaron unas ayudas y unas reglas del juego, que no hacían viable las promociones que teóricamente querían impulsar.

Pensamos que con los actuales niveles salariales, es necesaria la promoción masiva de vivienda de alquiler protegido, la adquisición y rehabilitación del stock de viviendas infrautilizado y medidas concretas ya experimentadas en el mundo municipal, para dar respuesta al conjunto de la ciudadanía y especialmente a las familias vulnerables y reducir en la medida de lo posible la fractura social. Para hacerlo posible, entendemos imprescindible y reclamamos, que nuestra asociación, en representación de los promotores y gestores de viviendas protegidas, pueda participar de manera activa en la confección del nuevo Plan y no exclusivamente mediante el breve y formal proceso de sugerencias y alegaciones, con el fin de implantar medidas más eficaces que las actualmente vigentes, al tiempo que instamos a todas las administraciones para que comprendan que no se puede soñar en ninguna política de vivienda social, sin incrementar sustancialmente los recursos públicos empleados para este fin.

Consideramos que con el fin de poder desarrollar verdaderas políticas activas de vivienda que garanticen a los ciudadanos el acceso a una vivienda digna y adecuada o el mantenimiento en situación aceptable del parque inmobiliario existente, deben incorporarse los fondos que están desafectándose de las desgravaciones fiscales en materia de vivienda destinándose también, en un objetivo de confluencia europea, a destinar un 1% del P.I.B. a estas políticas activas.

El presente anuncio en el sitio web de TED: <https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:340361-2018:TEXT:ES:HTML>

**España-Santander: Trabajos generales de construcción de inmuebles y obras de ingeniería civil  
2018/S 149-340361**

**Anuncio de licitación**

**Obras**

**Legal Basis:**

Directiva 2014/24/UE

**Apartado I: Poder adjudicador**

**I.1) Nombre y direcciones**

Gerente de la Sociedad de Vivienda y Suelo de Santander

A39601828

C/ Cobo de la Torre, 2, bajo

Santander

39008

España

Persona de contacto: Gerente de la Sociedad de Vivienda y Suelo de Santander

Teléfono: +34 942322426

Correo electrónico: [info@svs-santander.es](mailto:info@svs-santander.es)

Fax: +34 942354258

Código NUTS: ES130

**Direcciones de internet:**

Dirección principal: <https://contrataciondelestado.es>

Dirección del perfil de comprador: [https://contrataciondelestado.es/wps/poc?](https://contrataciondelestado.es/wps/poc?uri=deeplink:perfilContratante&idBp=nF2e33k80JUQK2TEfXGy%2BA%3D%3D)

[uri=deeplink:perfilContratante&idBp=nF2e33k80JUQK2TEfXGy%2BA%3D%3D](https://contrataciondelestado.es/wps/poc?uri=deeplink:perfilContratante&idBp=nF2e33k80JUQK2TEfXGy%2BA%3D%3D)

**I.2) Información sobre contratación conjunta**

**I.3) Comunicación**

Acceso libre, directo, completo y gratuito a los pliegos de la contratación, en: [https://contrataciondelestado.es/wps/poc?uri=deeplink:detalle\\_licitacion&idEvl=emCjBViEucmmq21uxhbaVQ%3D%3D](https://contrataciondelestado.es/wps/poc?uri=deeplink:detalle_licitacion&idEvl=emCjBViEucmmq21uxhbaVQ%3D%3D)

Puede obtenerse más información en la dirección mencionada arriba

Las ofertas o solicitudes de participación deben enviarse a la dirección mencionada arriba

La comunicación electrónica exige que se utilicen herramientas y dispositivos no disponibles de forma general.

Es posible acceder de forma libre, directa, completa y gratuita a estas herramientas y dispositivos, en: <https://contrataciondelestado.es/wps/poc?uri=deeplink:perfilContratante&idBp=nF2e33k80JUQK2TEfXGy%2BA%3D%3D>

**I.4) Tipo de poder adjudicador**

Autoridad regional o local

**I.5) Principal actividad**

Vivienda y servicios comunitarios

**Apartado II: Objeto**

**II.1) Ámbito de la contratación**

- II.1.1) **Denominación:**  
Obras del proyecto de construcción de 120 viviendas, garajes y trasteros en las parcelas 1 y 2 de la UA2 del PERI de la Albericia de Santander y las obras de urbanización correspondientes  
Número de referencia: 01/18
- II.1.2) **Código CPV principal**  
45200000
- II.1.3) **Tipo de contrato**  
Obras
- II.1.4) **Breve descripción:**  
Obras del proyecto de construcción de 120 viviendas, garajes y trasteros en las parcelas 1 y 2 de la UA2 del PERI de la Albericia de Santander y las obras de urbanización correspondientes.
- II.1.5) **Valor total estimado**  
Valor IVA excluido: 10 205 350.75 EUR
- II.1.6) **Información relativa a los lotes**  
El contrato está dividido en lotes: no
- II.2) **Descripción**
- II.2.1) **Denominación:**
- II.2.2) **Código(s) CPV adicional(es)**
- II.2.3) **Lugar de ejecución**  
Código NUTS: ES130
- II.2.4) **Descripción del contrato:**  
Obras del proyecto de construcción de 120 viviendas, garajes y trasteros en las parcelas 1 y 2 de la UA2 del PERI de la Albericia de Santander y las obras de urbanización correspondientes.
- II.2.5) **Criterios de adjudicación**  
los criterios enumerados a continuación  
Criterio de calidad - Nombre: Estudio de la oferta / Ponderación: 15  
Criterio de calidad - Nombre: Gestión medioambiental / Ponderación: 4  
Criterio de calidad - Nombre: Programación de la obra / Ponderación: 30  
Criterio relativo al coste - Nombre: Plazo de garantía / Ponderación: 3  
Criterio relativo al coste - Nombre: Precio ofertado / Ponderación: 48
- II.2.6) **Valor estimado**  
Valor IVA excluido: 10 205 350.75 EUR
- II.2.7) **Duración del contrato, acuerdo marco o sistema dinámico de adquisición**  
Duración en meses: 22  
Este contrato podrá ser renovado: no
- II.2.10) **Información sobre las variantes**  
Se aceptarán variantes: no
- II.2.11) **Información sobre las opciones**  
Opciones: no
- II.2.12) **Información sobre catálogos electrónicos**
- II.2.13) **Información sobre fondos de la Unión Europea**  
El contrato se refiere a un proyecto o programa financiado con fondos de la Unión Europea: no

II.2.14) **Información adicional**

**Apartado III: Información de carácter jurídico, económico, financiero y técnico**

III.1) **Condiciones de participación**

III.1.1) **Habilitación para ejercer la actividad profesional, incluidos los requisitos relativos a la inscripción en un registro profesional o mercantil**

III.1.2) **Situación económica y financiera**

Lista y breve descripción de los criterios de selección:

- A1-3 Desmontes y vaciados (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- C2-4 Estructuras de fábrica u hormigón (superior a 840 000 EUR e inferior o igual a 2 400 000 EUR),
- C4-5 Albañilería, revocos y revestidos (superior a 2 400 000 EUR e inferior o igual a 5 000 000 EUR),
- C6-3 Pavimentos, solados y alicatados (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- C9-3 Carpintería metálica (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- I6-3 Distribución en baja tensión (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- I7-2 Telecomunicaciones e instalaciones radioeléctricas (superior a 150 000 EUR e inferior o igual a 360 000 EUR),
- J2-2 De ventilación, calefacción y climatización (superior a 150 000 EUR e inferior o igual a 360 000 EUR).

III.1.3) **Capacidad técnica y profesional**

Lista y breve descripción de los criterios de selección:

- A1-3 Desmontes y vaciados (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- C2-4 Estructuras de fábrica u hormigón (superior a 840 000 EUR e inferior o igual a 2 400 000 EUR),
- C4-5 Albañilería, revocos y revestidos (superior a 2 400 000 EUR e inferior o igual a 5 000 000 EUR),
- C6-3 Pavimentos, solados y alicatados (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- C9-3 Carpintería metálica (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- I6-3 Distribución en baja tensión (superior a 360 000 EUR e inferior o igual a 840 000 EUR),
- I7-2 Telecomunicaciones e instalaciones radioeléctricas (superior a 150 000 EUR e inferior o igual a 360 000 EUR),
- J2-2 De ventilación, calefacción y climatización (superior a 150 000 EUR e inferior o igual a 360 000 EUR).

III.1.5) **Información sobre contratos reservados**

III.2) **Condiciones relativas al contrato**

III.2.2) **Condiciones de ejecución del contrato:**

III.2.3) **Información sobre el personal encargado de la ejecución del contrato**

**Apartado IV: Procedimiento**

IV.1) **Descripción**

IV.1.1) **Tipo de procedimiento**

Procedimiento abierto

IV.1.3) **Información sobre un acuerdo marco o un sistema dinámico de adquisición**

IV.1.4) **Información sobre la reducción del número de soluciones u ofertas durante la negociación o el diálogo**

IV.1.6) **Información sobre la subasta electrónica**

IV.1.8) **Información acerca del Acuerdo sobre Contratación Pública**

El contrato está cubierto por el Acuerdo sobre Contratación Pública: no

IV.2) **Información administrativa**

IV.2.1) **Publicación anterior referente al presente procedimiento**

- IV.2.2) **Plazo para la recepción de ofertas o solicitudes de participación**  
Fecha: 05/09/2018  
Hora local: 13:00
- IV.2.3) **Fecha estimada de envío a los candidatos seleccionados de las invitaciones a licitar o a participar**
- IV.2.4) **Lenguas en que pueden presentarse las ofertas o las solicitudes de participación:**  
Español
- IV.2.6) **Plazo mínimo durante el cual el licitador estará obligado a mantener su oferta**
- IV.2.7) **Condiciones para la apertura de las plicas**  
Fecha: 25/10/2018  
Hora local: 10:00  
Lugar:  
Sociedad de Vivienda y Suelo de Santander.  
Datos de dirección:  
— Calle: Cobo de la Torre, 2, bajo,  
— Código postal: 39008,  
— Población: Santander,  
— País: España.  
Información sobre las personas autorizadas y el procedimiento de apertura:  
Descripción:

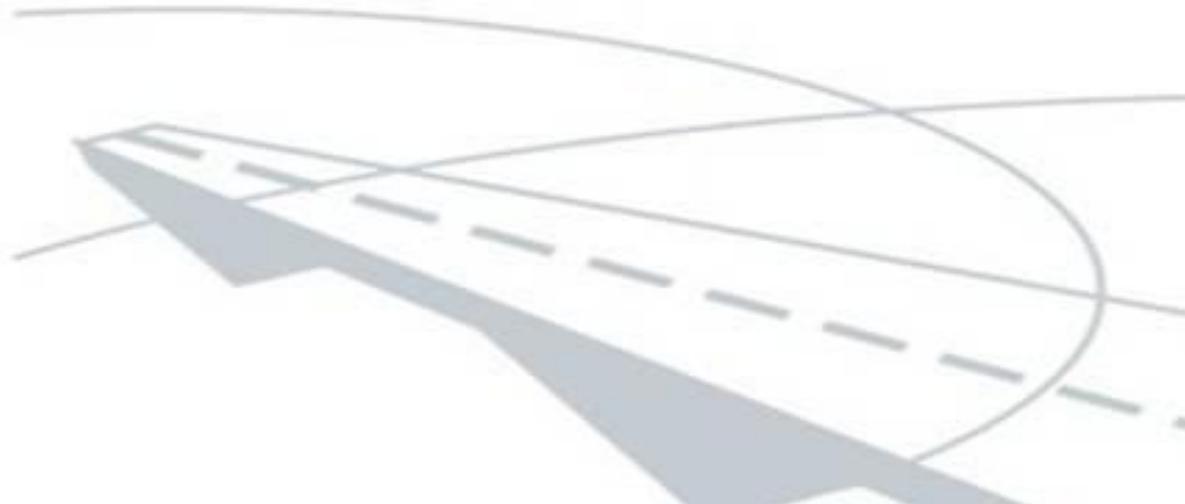
**Apartado VI: Información complementaria**

- VI.1) **Información sobre la periodicidad**  
Se trata de contratos periódicos: no
- VI.2) **Información sobre flujos de trabajo electrónicos**
- VI.3) **Información adicional:**
- VI.4) **Procedimientos de recurso**
- VI.4.1) **Órgano competente para los procedimientos de recurso**  
Sociedad de Vivienda y Suelo de Santander  
C/ Cobo de la Torre, 2, bajo  
Santander  
39008  
España  
Teléfono: +34 942322426  
Correo electrónico: [info@svs-santander.es](mailto:info@svs-santander.es)  
Fax: +34 942354258
- VI.4.2) **Órgano competente para los procedimientos de mediación**
- VI.4.3) **Procedimiento de recurso**
- VI.4.4) **Servicio del cual se puede obtener información sobre el procedimiento de recurso**  
Sociedad de Vivienda y Suelo de Santander  
C/ Cobo de la Torre, 2, bajo  
Santander  
39008  
España  
Teléfono: +34 942322426

Correo electrónico: [info@svs-santander.es](mailto:info@svs-santander.es)

Fax: +34 942354258

VI.5) **Fecha de envío del presente anuncio:**  
01/08/2018



# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO.**

**Gestión y viabilidad de una promoción  
inmobiliaria.**





## Índice

### ¿QUÉ APRENDERÁ?

#### **PARTE PRIMERA.**

#### **Viabilidad organizativa: especialización**

#### **Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.**

##### **1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.**

- a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.
  - Departamento técnico de desarrollo.  
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.
  - Departamento técnico de ejecución material de la promoción.  
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.
  - Departamento comercial.  
Plan de Marketing inmobiliario.
  - Departamento administrativo y económico-financiero.  
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.
- b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.
- c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.
- d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.
- e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.  
Director de la promoción inmobiliaria.  
Comité de la promoción inmobiliaria.
  - Director general de una promotora inmobiliaria
  - Director Departamento Técnico
  - Director Departamento Comercial
  - Director Departamento Económico-financiero

##### **2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.**

- Dirección de una promoción inmobiliaria.
- Departamento técnico
- Departamento comercial
- Departamento económico-financiero

##### **3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.**

#### **TALLER DE TRABAJO**

#### **Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador. Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.**

- Significativa cartera de viviendas en promoción
- Ubicaciones estratégicas
- Situación saneada
- Plan de Negocio
- Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida
- Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual
- Ejecución de nuevas inversiones
- Desinversión de activos no estratégicos



## Líneas estratégicas

- Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados
- Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo
- Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros

## CHECK-LIST

1. ¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora?
2. ¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora?
3. ¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria?
4. ¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria?
5. ¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora?
6. ¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora?

## Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario?

1. **Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola.**
  - a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura.
  - b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria.
  - c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno).
2. **¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.?**
3. **Planificar: anticiparse al futuro.**
  - a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria.
  - b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria.
  - c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria.
4. **¿Qué se entiende por control de gestión?**
  - a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria.
    - Control de ventas y costes.
    - Control presupuestario y flujos de caja.
  - b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria.
5. **El control de gestión a través del presupuesto.**
6. **El control del "cash-flow".**
  - Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.
  - Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.

## TALLER DE TRABAJO

### Fases de un proyecto inmobiliario.

1. **Fase inicial**
  - a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona.
  - b. Búsqueda de suelo disponible.
  - c. Información urbanística del suelo disponible.



- d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar.
- e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas
- f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes.

## **2. Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación).**

### **3. Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.**

### **4. Solicitud de licencia municipal de obras.**

### **5. Fase financiera.**

- a. Escrituras división horizontal y obra nueva
- b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario.

### **6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria**

- a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras
- b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.
- c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.

### **7. Fase final**

- a. Acta de final de obra
- b. Libro del edificio.
- c. Obtención de licencias de primera ocupación.
- d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.

## **TALLER DE TRABAJO**

### **Hitos de una promoción inmobiliaria.**

#### **1. Hitos de una promoción inmobiliaria.**

- Compra de suelo y estudio del mismo.
- Financiación inmobiliaria.
- Proyecto de ejecución y licitación de la obra.
- Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.

#### **2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.**

- a. Cuadro de tesorería provisional.
- b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.

## **TALLER DE TRABAJO**

### **Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.**

#### **1. Estudio del suelo.**

#### **2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.**

#### **3. Provisión de gastos administrativos.**

#### **4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.**

## **TALLER DE TRABAJO**

### **Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.**

#### **1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.**

#### **2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.**

#### **3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.**

- Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción



- Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria
- Estudio de mercado de viabilidad de la promoción
- Estudio financiero de viabilidad de la promoción
- Estudio geotécnico del terreno
- Proyecto de demolición (en su caso)
- Proyecto básico arquitectónico
- Proyecto de ejecución arquitectónico
- Proyecto de Seguridad y Salud
- Proyecto de urbanización (en su caso)
- Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar
- Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor)

#### **4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.**

#### **5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.**

#### **6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.**

#### **7. El problema de la financiación inmobiliaria.**

### **TALLER DE TRABAJO**

#### **Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.**

#### **TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN**

- Estudio de solares
- 
- Solicitud de información urbanística
- 
- Contrato con empresa de tasación para la compra del solar
- 
- Contrato de compraventa del terreno
- 
- Solicitud de domicilio fiscal
- 
- Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar
- 
- Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas
- 
- Contrato con organismo de control técnico (OCT)
- 
- Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra)
- 
- Contrato con arquitecto (proyecto y dirección)
- 
- Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra)
- 
- Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento)
- 
- Contrato con ingeniero de telecomunicaciones
- 
- Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas
- 
- Constitución de avales municipales
- 
- Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción
- 
- Contrato con constructor



- >
- > Contrato con subcontratistas
- >
- > Contrato con proveedores
- >
- > Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado
- >
- > Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica
- >
- > Escritura de división horizontal y obra nueva
- >
- > Confección de Estatutos de la Comunidad
- >
- > Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra
- >
- > Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra
- >
- > Solicitud de instalación de vallas
- >
- > Escritura de división horizontal y obra nueva
- >
- > Confección de Estatutos de la Comunidad
- >
- > Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra
- >
- > Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra
- >
- > Solicitud de instalación de vallas
- >
- > Acta de replanteo
- >
- > Construcción material del edificio
- >
- > Contrato de vigilancia de obra
- >
- > Contrato con adquirentes de viviendas en construcción
- >
- > Certificado final de obra
- >
- > Acta de recepción de obra
- >
- > Solicitud de licencia de primera ocupación
- >
- > Obtención de licencia de primera ocupación la
- >
- > Boletines para la contratación del agua
- >
- > Boletines para la contratación de la energía eléctrica
- >
- > Escritura de distribución del crédito hipotecario
- >
- > Escritura de compraventa de viviendas y locales
- >
- > Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas
- >
- > Confección y entrega del libro del Edificio



- 
- Alta fiscal del edificio
- 
- Alta en el Catastro
- 
- Liquidación de la promoción

## CHECK-LIST

1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente?
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria?
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria?
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo.
5. Desarrolle un ejemplo de presupuesto de una promoción inmobiliaria y proponga un método de control de “lo que recibe por la venta” y los gastos por suelo y edificación.

## PARTE SEGUNDA.

**Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero.**

### Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria.

#### 1. Diferentes fases.

##### a. Fase de Estudio Preliminar

- La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar.
- Estudio técnico y estudio comercial.

Un estudio económico-financiero.

##### b. Fase de Producción

- Redacción del proyecto de edificación
- Licencia de obras.
- Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano.
- Declaración de Obra Nueva y División Horizontal
- Control de obra durante el proceso de edificación.

##### 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.

##### a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria.

- Planificación general del proyecto  
Fase inicial de información y predefinición del proyecto.  
Fase de viabilidad y diseño del producto.
- Planificación operativa (desarrollo) de la promoción  
Adquisición de suelo  
Proyectos, licencias y permisos.  
Contrataciones y adjudicación de obra  
Ejecución de la obra.  
Fase comercial y venta.  
Fase financiera.  
Ocupación de los inmuebles.  
Fase de postventa.
- Fase inicial de información y predefinición de la promoción
- Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda)
- Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado).



- Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera
- Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos).
- Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización).
- Fase de contrataciones y adjudicación de obras.
- Fase de ejecución de obra (desviaciones).
- Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta).
- Fase financiera.
- Fase de entrega y ocupación de los inmuebles.
- Fase de postventa inmobiliaria.

b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros.

## CHECK-LIST

- 1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no?**
- 2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¿este solar es una mina!)?**
- 3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no?**
- 4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada.**
- 5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor?**
- 6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria.**
- 7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad?**

## Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor.

### 1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo.

- a. Fase de planeamiento urbanístico.
- b. Fase de urbanización.
- c. Fase de la promoción inmobiliaria.
  - La fase técnica de edificación.
  - La fase de comercialización.
  - La fase financiera.

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

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

### 3. Aprender de las promociones vecinas.

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

Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria.

- a. Modelos de previsión.
  - Análisis estadístico de información histórica.
  - Análisis de regresión simple o múltiple.
- b. Modelos de análisis.

### 5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron.

- a. La edificabilidad del terreno
  - Valorar si la edificabilidad está realmente agotada.
- b. La información urbanística.
- c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico.



## 6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar?

La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria.

### TALLER DE TRABAJO.

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

##### 1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?

##### 2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.

Viabilidad comercial

Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia.

Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares).

##### 3. Ficha de encuesta

- Datos de identificación de una promoción inmobiliaria.
- Tipología inmobiliaria
- Sistema de promoción inmobiliaria y venta.
- Regímenes especiales como cooperativas de viviendas
- Volumen de la oferta
- Ritmo de venta inmobiliaria
- Dotaciones comunes
- 
- Calidades de construcción
- Precio y condiciones económicas
- Tipo de comercialización (piso piloto, etc).

##### 4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.

##### 5. Ritmo de ventas inmobiliarias.

##### 6. Depuración de datos.

### 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.

#### ¿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.

#### **CHECK-LIST**

1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?

#### **Capítulo 5. ¿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?
  - Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)

#### **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.**

#### **CHECK-LIST**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



¿Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio?

¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula?

¿Cuándo hay que vender sobre plano?

## **PARTE TERCERA.**

**Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende.**

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

#### **1. Análisis del mercado: oferta y demanda.**

- Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria.
- 
- Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda
- 
- Estudio de la oferta. Estudio de la competencia.
- 
- Estudio de la demanda.
- 
- Estudios de mercado.
- 
- El producto inmobiliario a promover.

#### **2. ¿Qué es un estudio de mercado?**

- a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario.
- b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento urbanístico, económico-financiero).
- c. Definición del producto inmobiliario.
- d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado?
- e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria.

#### **3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?**

Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial).

#### **4. ¿Por cuánto se puede vender?**

### **TALLER DE TRABAJO**

#### **Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.**

- Situación de la promoción.
- Tablas de promociones y promotores de la zona.
- Ofertas inicial y actual para promociones.
- Ofertas inicial y actual en base a tipologías.
- Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías).
- Cuadros y gráficos de superficies.
- Precios homogeneizados.
- Precios unitarios.
- Distribución de las ventas.
- Calidades.
- Fichas de promoción.
- Modelo de encuesta.

### **CHECK-LIST**

#### **1. ¿Qué es un estudio de mercado?**

#### **2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



## **Capítulo 7. 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
    - Coste añadiendo margen de beneficio.
    - Margen en el precio (no sobre los costes).
    - Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio).
  - b. En base al mercado y la competencia
    - Licitación de ofertas o concursos.
    - Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia.
  - c. En base a los compradores / demanda
    - Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.
    - Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.

### **TALLER DE TRABAJO**

#### **Control de calidad en la promoción inmobiliaria.**

- 1. En fases de proyecto**
- 2. En fase de compra de materiales**
- 3. En fase de ejecución de la obra**
- 4. En fase de ejecución terminada**
- 5. En todo el proceso de gestión.**
- 6. En fase de relación con el cliente.**
  - a. En el diseño del producto inmobiliario.
  - b. En la relación cliente/promotor inmobiliario.
  - c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria.
  - d. Personalización de la vivienda
  - e. Momento de entrega de la vivienda.

## **Capítulo 8. ¿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.**
- 4. Precio estratégico.**
- 5. Precio con efecto psicológico en el cliente.**

### **CHECK-LIST**

¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?

¿Qué es el precio estratégico?

## **Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor**

- 1. Precauciones con la publicidad.**
- 2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda.**



### 3. Sanción por la infracción

#### TALLER DE TRABAJO

Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.

#### PARTE CUARTA.

Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.

#### 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.

- a. Costes directos
  - Adquisición de suelo
  - Costes de desarrollo
  - Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).
  - Costes comerciales.
  - Costes Financieros.
  - Costes de Postventa.
- b. Costes indirectos.
  - Recursos humanos.
  - Materiales.
  - Fiscales.
  - Jurídicos.
  - 
  - Financieros.

##### 3. Estructura de los costes

- a. Estructura de los costes directos
- b. Estructura de los costes indirectos

##### 4. Imputación de costes

##### 5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.

- Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria
- "Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria.
- Depreciación en el "Cash-Flow"
- La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos.
- 

#### TALLER DE TRABAJO

**Subvenciones a los promotores privados que construyan viviendas destinadas al alquiler por un plazo mínimo de 25 años en el Plan de vivienda 2018-2021.**

Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021.

**1. Ayudas para promotores del Programa de fomento del parque de vivienda en alquiler (incluidos la rehabilitación o de la reanudación de obras de viviendas o promociones paralizadas).**

**2. Ayudas para cooperativas del Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas**

**3. Ayudas del Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad**

#### CHECK-LIST

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Desarrolle los gastos de una promoción inmobiliaria.

¿Cómo se estructura el precio de compra del suelo respecto de otros gastos?

¿Pueden imputarse los gastos en función de la tipología de una promoción inmobiliaria?

¿Qué utilidad tiene poder saber el beneficio que generará un mayor gasto concreto?

¿Cómo planificar los gastos de una promoción inmobiliaria?

## **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.**

**El presupuesto financiero de la obra.**

#### **1. Variables financiera de planificación de obra.**

Variables económicas  
Variables técnicas  
Variables financieras

#### **2. Fases presupuestarias.**

- a. Previsión de los ingresos
- b. Previsión de pagos
- c. Cobros e ingresos (cash-flow).

#### **3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra.**

- a. Costes directos de la obra.
  - Recursos humanos.
  - Materiales.
  - Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales.
  - Valoración del inventario
  - Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales
  - Maquinaria y medios auxiliares
- b. Costes indirectos de obra.
  - Costes no periodificados.
  - Recursos humanos.
  - Maquinaria y medios auxiliares
  - Suministros
  - Costes periodificados
  - Instalaciones que afectan a la totalidad de la obra.
  - Estudios y proyectos
  - Tasas e impuestos
  - Seguros
  - Provisiones
  - Costes de estructura (costes imputados a una obra desde la empresa, a fin de repartir los gastos de funcionamiento de la misma).
- c. Distribución del Coste
  - Costes indirectos
- d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.

#### **4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Registro de costes. Seguimiento de costes.

Costes directos

Costes en función de las unidades de obra.

Costes en base a albaranes y entradas de almacén.

Costes indirectos

Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación.

Análisis del coste directo en relación con la producción en obra.

Análisis del coste indirecto en obra.

Análisis de la contratación en obra.

## **5. Aspectos contables en la gestión de obra.**

Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación.

Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera.

## **TALLER DE TRABAJO**

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

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

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

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

## **TALLER DE TRABAJO.**

### **Viabilidad financiera de una obra.**

**1. Calendario de la obra.**

**2. Previsión de costes.**

Adquisición de los terrenos. Solar.

Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación.

Honorarios técnicos

Jurídicos y fiscales

Tasas, licencias y acometidas

Comercialización de la promoción inmobiliaria.

Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros.

Gastos financieros.

**3. Previsión de ventas en caso de promoción.**

**4. Previsión de ingresos y pagos.**

**5. Control de gastos e ingresos de la promoción.**

**6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria.**

➤ - La contabilidad general de la empresa.

➤ - La contabilidad analítica de la obra.

➤ - La gestión de ventas de la promoción.

**7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria.**

**8. Viabilidad económica y financiera.**

## **TALLER DE TRABAJO.**

### **Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.**

**1. Producto inmobiliario y precios de venta.**



## 2. Control de venta y clientela.

- - Precio definitivo de venta.
- - Plazos de cobro fijados en el contrato.
- - Plazo de entrega.

## 3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria.

## 4. Control de avales.

## 5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria.

### CHECK-LIST

#### Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria.

Desarrollar un estudio de viabilidad de una promoción en régimen de autoconstrucción, en cuya realización se ha seguido la siguiente secuencia:

- Definición de la promoción: bienes y precios de venta.
- Calendario de la promoción.
- Definición y valoración de la obra.
- Valoración de solar y forma de pago.
- Previsión de ventas y gastos por comisiones.
- Distribución de la ejecución de obra.
- Previsión de gastos y pagos por obra.
- Previsión de cobros.
- Determinación de necesidades de financiación y costes financieros.
- Determinación del resto de gastos y forma de pago.
- Previsión de liquidaciones de IVA.
- Hoja resumen del resultado y rentabilidad.
- Presupuesto financiero.

### 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.

#### **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**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



**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, notaría 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.

**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.**

- a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica.
- b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión.
- c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista

**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
  - Presupuesto de ejecución material y por contrata
  - Presupuesto de ejecución por contrata
- c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.
  - Definición de precios
    - 1. Precio básico (PB)
    - 2. Precio auxiliar (PA)
    - 3. Precio unitario (PU)
    - 4. Precio complejo (PC)
    - 5. Precio funcional (PF)

## **TALLER DE TRABAJO**

**Contabilidad de la obra.**

**1. Definiciones de precios.**

- Precio básico (PB)
- Precio auxiliar (PA).
- Precio unitario (PU)
- Precio complejo (PC)
- Precio funcional (PF)

**2. Los precios en el banco de datos estructurado.**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



### 3. Sistemas de contabilidad de costes

#### 4. Clasificación en costes directos e indirectos.

- a. En la contabilidad de costes y de gestión.
- b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.

#### TALLER DE TRABAJO

##### Definición de cada tipo de precio.

#### 1. Precio de suministro (PSU)

#### 2. Precio auxiliar (PA)

#### 3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.

- a. Precio unitario descompuesto (PUD)
- b. Precio unitario auxiliar (PUA)
- c. Precios complejos descompuesto y auxiliar
- d. Precio complejo auxiliar (PCA)
- e. Precio funcional descompuesto (PFD)

#### TALLER DE TRABAJO

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

#### 1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.

#### 2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.

#### 3. Referencia espacial del precio.

- El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.
- El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.
- El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.
- El control de costes de la unidad de obra.
- Coste real y coste estándar
- Desviaciones en costes directos.
- Clases de desviaciones: técnicas y económicas

#### PARTE QUINTA.

##### Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.

#### 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

- a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.
- b. Criterios de análisis estáticos.
- c. Criterios de análisis dinámicos.
- d. Los flujos de caja.
- e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario.
  - Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción
    - Definición del proyecto.
    - Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-.
    - Cuantificación de los flujos monetarios.
    - Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-.
    - Obtención de los flujos netos del proyecto.
    - Cálculo de los indicadores económicos.



- Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas.
- f. Definición del proyecto inmobiliario.
  - g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario.
    - Duración del proyecto inmobiliario.
    - Elección de la periodificación.
    - Finalización de la obra.
    - Tasa de actualización del promotor.
  - h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado
    - Proyecto autofinanciado
    - Costes.
    - Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales.
    - Ingresos.
    - Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo.
  - i. Financiación del proyecto inmobiliario.
    - Datos de la financiación.
    - Flujos y calendario de la financiación.
    - Entregas o cobros
    - Gastos del préstamo
  - j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)
  - k. El valor actual neto (V.A.N.)
  - l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)
  - m. La serie neta uniforme (S.N.U)
  - n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)
  - ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario.
    - Variaciones de las condiciones financieras
    - Variaciones en los costes del producto inmobiliario.
    - Variaciones en el calendario de ventas.

## **TALLER DE TRABAJO**

**El préstamo hipotecario promotor.**

### **Capítulo 16. 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

### **Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras.**

**1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo.**

**2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores).**

**3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas.**

**4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias.**

**5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras.**

### **PARTE SEXTA.**

**Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación.**

### **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.

### **PARTE SÉPTIMA.**

Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron?

## **Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas.**

1. Plan de obra.
2. Las ofertas se miran con “lupa”.

### **TALLER DE TRABAJO.**

El presupuesto de obra.

1. ¿Qué es el presupuesto de obra?
2. Clases de presupuestos
  - a. Presupuesto estimativo
  - b. Presupuesto valorativo
  - c. Presupuesto valorativo detallado
  - d. Presupuesto cerrado
3. Estructura de costes de un presupuesto
  - a. Costes directos
  - b. Costes indirectos.

## **Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir.**

1. Examen topográfico
2. Estudio geotécnico
3. Acta de Protocolización de fotografías
4. Encargo del proyecto y dirección de obra
5. Contratación de OCT
6. Plan de control de materiales
7. Seguro de responsabilidad decenal

### **TALLER DE TRABAJO**

Al seguro de daños o de caución se añade la “garantía financiera”. Reforma del artículo 19 de la LOE por la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.

8. La licencia de obras
9. La escritura de obra nueva y división horizontal



## **TALLER DE TRABAJO**

La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio.

10. El préstamo hipotecario

11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta

12. Comercialización de la promoción.

13. Contrato de obra alzado o llave en mano.

14. El acta de replanteo

## **TALLER DE TRABAJO**

Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras.

## **TALLER DE TRABAJO**

Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición

## **Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico.**

### **1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta.**

Supervisión y control de certificaciones de obra.

La coordinación de seguridad en fase de ejecución.

Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista.

Autorizar, con el director de la obra cuando sea necesario, las modificaciones que se produzcan, anotando las que puedan suponer una modificación en la escritura de ONDH, para hacerlas constar al finalizar la obra y otorgar la escritura de ON terminada.

Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento.

Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio.

Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra.

Informar al Gerente de cualquier incidencia.

La escritura de obra nueva terminada

La licencia de primera ocupación

La entrega de la edificación

La gestión de las escrituras

La constitución de la comunidad

Post-venta. Reclamaciones posteriores

### **2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos.**

Plan operativo técnico, departamento técnico

Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material

Plan operativo comercial

Departamento comercial

Plan operativo de recursos humanos

Departamento de recursos humanos

Plan operativo financiero y de tesorería

Departamento económico-financiero

Previsiones económico-financieras

Cuantías y calendario de tiempos previstos

## **TALLER DE TRABAJO.**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



## Gestión de obra

1. El encargo del promotor.
2. La empresa constructora y su organización
3. El proyecto de organización
  - a. Memoria
  - b. Planos
  - c. Pliego de condiciones
  - d. Presupuesto
4. Fases preliminares.
5. Elaboración de un plan de organización interior.

### **Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.**

#### 1. Preestudio del arquitecto.

El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción  
Plan de contrataciones  
Plan de compras  
Plan de ejecución material de las obras  
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material  
Compras y contrataciones

#### 2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.

- a. ¿Qué es el proyecto?
- b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible.
- c. Características de los inmuebles a proyectar.
- d. Calidades

#### 3. Los Honorarios del arquitecto.

#### 4. La dirección de obra

#### 5. Los costes de referencia de la construcción.

### **TALLER DE TRABAJO**

#### Los proyectos de urbanización.

Proyecto de Urbanización básico.  
Proyecto de Urbanización complementario.

### **TALLER DE TRABAJO**

#### Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.

1. Examen urbanístico.
2. Inspección física del inmueble.
3. Servicios de suministro disponibles.
4. Examen topográfico del inmueble.
5. Estudio Geotécnico.
6. Restos arqueológicos.
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.



## **TALLER DE TRABAJO**

### **El anteproyecto de Edificación.**

#### **1. El anteproyecto de Edificación.**

#### **2. Referencias.**

- Parcela o suelo.
- Planeamiento y normativa.
- Definición del producto inmobiliario.
- Equipo profesional.

#### **3. Contenido del anteproyecto.**

- a. Documentos.
- b. Marketing. Aspectos comerciales.
- c. Aspectos técnicos.

## **Capítulo 24. 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

## **Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego.**

### **1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos.**

### **2. Consejos para firmar el acta de recepción.**

- a. Introducción.
- b. Requisitos del acta
- c. Efectos del acta
- d. Plazo
- e. Rechazo de la obra
- f. Tramitación del acta

## **TALLER DE TRABAJO**

### **Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).**

#### **1. Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. Real Decreto**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



## **235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.**

- a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.
- b. Definiciones.

### **2. Edificios objeto del certificado energético.**

- a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.
- b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.

### **3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).**

- a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.
- b. Libro del edificio.

### **4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios.**

### **5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética.**

### **6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.**

### **7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE.**

### **8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección.**

- a. Inspección.
- b. Infracciones y sanciones.

### **9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética.**

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

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

#### **PARTE OCTAVA.**

Responsabilidad del promotor.

#### **Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE.**

- 1. La responsabilidad del promotor en la LOE.**
- 2. ¿Cuándo es responsable el promotor?**
- 3. El promotor como agente de la edificación en la LOE**
- 4. Ámbito de responsabilidad.**

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

El promotor responsable de la edificación.

- 1. Antecedentes.**
- 2. La solidaridad del promotor**
  - a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación
  - b. Responsabilidad del promotor
  - c. El promotor garantiza la edificación.
- 4. Acción de repetición**

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

El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?

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

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?

## **TALLER DE TRABAJO.**

**Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber.**

- 1. La compraventa de vivienda sobre plano.**
- 2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.**
- 3. Cláusulas abusivas.**

## **TALLER DE TRABAJO**

**Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.**

### **1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.**

Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.

*Requisitos de las garantías.*

*Información contractual.*

*Ejecución de la garantía.*

*Cancelación de la garantía.*

*Publicidad de la promoción de viviendas.*

*Infracciones y sanciones.*

*Desarrollo reglamentario.*

### **2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.**

### **3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.**

## **TALLER DE TRABAJO**

**Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.**

## **TALLER DE TRABAJO**

**El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.**

## **PARTE NOVENA**

**La promoción delegada. El promotor delegado.**

### **Capítulo 27. La promoción delegada. El promotor delegado.**

#### **1. ¿Qué es la promoción delegada?**

- Contratar los servicios de un gestor que asume en nombre propio los trabajos y actuaciones necesarios para promover la integridad de la construcción inmobiliaria.
- Ya desde el análisis previo de oportunidades y búsqueda de financiación y mucho más allá de un Project & Construction Management el cliente delega las funciones y responsabilidades del promotor al gestor que presta un servicio llave en mano completo.
- Ejemplo de los bancos que encargan la promoción delegada.

#### **2. ¿Quiénes son los propietarios de suelo que normalmente acuden a la promoción delegada?**

Los fondos de inversión inmobiliaria

Las cooperativas de viviendas

Propietarios de suelo rústico

#### **3. ¿Qué es un contrato de promoción delegada?**



#### **4. ¿Cómo se fijan los honorarios en la promoción delegada?**

#### **5. Servicios incluidos en un contrato de promoción delegada**

- Los estudios de mercado e identificación del cliente objetivo y el público óptimo.
- La definición del programa de promoción, los niveles de acabado y equipamiento.
- El anteproyecto.
- El plan de inversión y desinversión, la cuenta de resultados provisional y el plan inicial de marketing.

#### **6. Funciones de la promoción delegada.**

- La propuesta, selección y contratación de equipos técnicos.
- Los estudios previos.
- El desarrollo de proyectos.
- El estudio de seguridad y salud.
- El control de calidad.
- OCT (Organismo de Control Técnico).
- La tramitación de licencias y permisos.

#### **7. Funciones en la gestión por el promotor delegado**

- **La auditoría de proyectos.**
- **La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas.**
- **La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra.**
- **La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud.**
- **La gestión de la construcción (y urbanística si procede).**
- **El control de calidad.**
- **La gestión de la OCT.**
- **La gestión de la contratación de los seguros.**
- **La gestión y contratación de acometidas.**
- **Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad (obra nueva y división horizontal).**
- **La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios.**
- **Legalización de las viviendas acabadas.**

#### **8. Variantes de la promoción delegada. Supuesto de coinversión del promotor delegado.**

- a. La creación de una sociedad vehículo (SPV) en la que ambos participan.
- b. Ejemplo de agente comercializador

#### **9. Avals exigidos al promotor delegado.**

### **TALLER DE TRABAJO**

**¿Los gestores que se encargan de la promoción DELEGADA, tienen la misma responsabilidad que un promotor inmobiliario (LOE)?**

- 1. Depende de que el gestor tenga capacidad decisoria en la promoción.**
- 2. La responsabilidad en la práctica la asume el gestor al que delegan todas las funciones (y responsabilidades) de la promoción a un agente experto.**
- 3. Transferencia de riesgos al promotor delegado por desviaciones de costes.**  
El problema de que el propietario pague los costes y sea considerado copromotor.

### **TALLER DE TRABAJO**

**Fiscalidad en caso de proyectos en construcción y promoción delegada.**

- 1. Segundas y posteriores entregas de edificaciones cuando tengan lugar después de terminada su construcción.**
- 2. Caso práctico de concepto de PROMOCIÓN DELEGADA y sujeto pasivo**



3. Ejemplo. Caso en el que el “promotor delegado” vende solares al “promotor inversor”.

## **TALLER DE TRABAJO**

**Jurisprudencia del Tribunal Supremo. Sentencia sobre las funciones de comercialización, y PROMOCIÓN DELEGADA de un centro de ocio y comercial.**

## **TALLER DE TRABAJO**

**Diferencias de la promoción delegada con otras figuras.**

### **1. Diferencia con el Forward purchase**

El vendedor (promotor) asume todos los riesgos de la promoción, mientras que el comprador (inversor) asume un solo riesgo.

Cláusulas en un contrato de forward purchase

### **2. Diferencia con el Forward funding**

### **3. El forward funding en el ordenamiento jurídico español.**

## **TALLER DE TRABAJO**

**Vender el edificio antes de empezar. El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).**

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

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

### **3. El contrato forward purchase en el derecho español.**

- a. Concepto del contrato de forward purchase.
- b. Características del contrato de forward purchase.
- c. Fases de una operación de forward purchase o compra a plazo.
- d. Tipología del contrato de forward purchase.
- e. Fiscalidad del contrato de forward purchase.

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

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

- a. Concepto del forward funding.
- b. Características del contrato de forward funding.
- c. Elementos del contrato de forward funding.
- d. Modalidades del contrato de forward funding.
- e. Naturaleza jurídica del contrato de forward funding.
- f. Riesgos que asume el comprador del contrato de forward funding.
- g. Fiscalidad del contrato de forward funding.

## **TALLER DE TRABAJO**

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

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

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



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

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

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

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

**5. Clases de contratos forward.**

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

## **PARTE DÉCIMA.**

**Formularios.**

**1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución**

**2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.**

**3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.**

**Modelo 1**

**Modelo 2**

**4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra**

**5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto**

**6. Modelo de contrato con arquitecto técnico.**

**7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano"**

## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Estudio económico de una promoción inmobiliaria.**
- **Costes financieros de las distintas fuentes de financiación en las promociones inmobiliarias: préstamos hipotecarios subrogables, descuento de efectos, préstamos y créditos puente, etc.**
- **Estudio económico y el Cash Flow de una promoción inmobiliaria para analizar su rentabilidad.**
- **Los estudios de mercado inmobiliario. Análisis de la oferta y la demanda**
- **Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.**
- **Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.**
- **Modos de gestión y los análisis de viabilidad real de las promociones inmobiliarias.**
- **Identificar todos los costes relacionados con una promoción inmobiliaria**
- **La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.**
- **Control de gestión de una promoción inmobiliaria.**
- **El control de gestión a través del presupuesto. El control del "cash-flow".**
- **Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.**
- **Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.**



- **Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción**
- **Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.**
- **Fases de una promoción inmobiliaria. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria.**
- **Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.**
- **Clases de edificabilidad. ¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?**
- **La gestión del suelo y su puesta en valor.**
- **Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.**
- **Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor.**
- **Gestión de obra**
- **Responsabilidad del promotor inmobiliario.**



## PARTE PRIMERA.

*Viabilidad organizativa: especialización*

### Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.



#### *1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.*