



## LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA NO SATISFACE A LA DEMANDA



- 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.

17 de diciembre de 2018

### Informe de BNP Paribas Real Estate en España, “Residencial Valencia, diciembre 2018”

La carencia de promociones de obra nueva ha hecho que la demanda se haya visto obligada a dirigirse al mercado de segunda mano.

Las promociones de obra nueva que se están comercializando actualmente y las que se van a incorporar al mercado en los próximos meses harán que se incremente el número de transacciones en los próximos años y que la cuota de viviendas de obra nueva respecto al total se vaya incrementando paulatinamente.

La demanda se centrará en las áreas de expansión residencial de la ciudad, Cuatre Carreres, Malilla, Benicalap y Patraix fundamentalmente. Son proyectos bien valoradas por los usuarios debido a que tienen buenas calidades, poseen zonas comunes y con precios más competitivos que los proyectos del centro de la ciudad.

El comportamiento de los precios seguirá mostrando una tendencia creciente en general, tanto en obra nueva como en segunda mano, y se prevé un incremento para el final del año 2018 en el entorno del 10%.

La escasez de suelo finalista disponible, unido al elevado interés de la demanda seguirá presionando el precio del suelo al alza, desplazando a la demanda a municipios ubicados en la corona metropolitana de Valencia.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



La cifra de visados de obra nueva de uso residencial del 2018 (hasta el mes de agosto) asciende a 1.769, lo que supone un incremento del 17% respecto al mismo periodo del 2017. En total en 2018 se podrían superar los 2.650 visados en la comunidad autónoma si se mantiene el ritmo de los ocho primeros meses del año.

En la provincia de Valencia, la construcción de viviendas durante los nueve primeros meses de 2018 ha experimentado un crecimiento del 42% respecto al mismo periodo del año anterior y el doble que el año 2016, según el CAATIE (Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Valencia). En los primeros nueve meses de 2018 han sido 1.609 las nuevas viviendas iniciadas en la provincia, liderada por la ciudad de Valencia.

Un hecho que constata el retorno de la actividad en el mercado residencial de la ciudad de Valencia es la elevada actividad promotora que se está desarrollando en los últimos meses. Según datos de la Concejalía de urbanismo del Ayuntamiento de Valencia, en el año 2016 se solicitaron 57 licencias de obra nueva y en 2017 se incrementaron un 47% hasta llegar a los 84 licencias.

## PROMOCIONES DE OBRA NUEVA EN VALENCIA (2018)

Después de un periodo de estancamiento de la actividad promotora en Valencia, el sector residencial vuelve a reactivarse y las grúas vuelven a estar presentes en los barrios de la ciudad.

El primer paso del retorno de la actividad en Valencia lo pusieron de manifiesto, desde finales del año 2016 el interés de tanto promotores locales, como los más activos del panorama nacional (Aelca, Neinor Homes, Adas, Vía Celere, Metrovacesa o Acciona Inmobiliaria). Además, importantes fondos de inversión están apostando por Valencia mediante la compra de suelos para su posterior desarrollo.

La recuperación del sector es un hecho que queda reflejado en el importante número de proyectos en fase de comercialización existentes.

A día de hoy, la oferta asciende a 76 promociones de obra nueva que aportarán al mercado 4.000 viviendas durante los próximos 24/36 meses.

Las zonas donde se está concentrando la actividad coinciden con aquellas áreas con posibilidades de desarrollo, al ser zonas ubicadas en las afueras de la ciudad. El 40% de los proyectos en comercialización se concentran en la zona sur, Quatre Carreres, Malilla, Patraix y Benicalap.

El tamaño medio de las promociones analizadas en Valencia es de 52 viviendas.



En zonas de expansión como Quatre Carreres, Malilla, Patraix, Juan XXIII-Camino de Montcada o Benicalap Norte, las promociones alcanzan un tamaño medio de 80 viviendas, con algunos proyectos de hasta 212 unidades, como es el caso de "Mistral Homes" en la avenida Hermanos Machado.

En la zona Centro de la ciudad las posibilidades son menores debido a la carencia de suelos disponibles. El tamaño de las promociones se reduce sensiblemente hasta las 30 viviendas aproximadamente. El precio medio de vivienda plurifamiliar de las promociones analizadas es 1.847 €/m<sup>2</sup> de superficie construida. En las zonas Prime de la ciudad, como los distritos de Ciutat Vella y L'Eixample, el precio medio oscila entre 4.000 €/m<sup>2</sup> y 5.000 €/m<sup>2</sup>.

Los proyectos más exclusivos ubicados en el entorno de la Plaza de América con calidades por encima de la media del mercado, pueden alcanzar niveles de precios superiores a 5.000 €/m<sup>2</sup>.

Si se analiza el precio de las zonas de expansión residencial, se observa cómo Quatre Carreres tiene los precios más elevados: 2.074 €/m<sup>2</sup> de media. No obstante, los proyectos que están ubicados más próximos al centro comercial "El Saler" tienen precios más elevados.

En la zona del Malilla, el precio medio es 1.800 €/m<sup>2</sup>. Los proyectos ubicados en las inmediaciones del hospital La Fe de Valencia, muestran precios más elevados, en el entorno de los 2.000 €/m<sup>2</sup>.

Finalmente, en las zonas donde se está desarrollando un mayor número de proyectos, el precios varían entre 1.423 €/m<sup>2</sup> en Patraix, 1.518 €/m<sup>2</sup> en Benicalap Norte y 1.635 €/m<sup>2</sup> en Juan XXIII - Camino de Montcada.

Se debe tener en cuenta que el coste de construcción se está incrementando, como consecuencia principalmente del incremento del coste de los materiales. Según datos Eurostat, a fecha del 3T 2018, el incremento anual de los materiales de la construcción en España fue del 3,7%.

## DEMANDA

La carencia de promociones de obra nueva ha hecho que la demanda se haya visto obligada a dirigirse al mercado de segunda mano.

Tras tocar fondo en el año 2013, las ventas empezaron a reactivarse, coincidiendo con el final de la crisis. Desde el año 2014 las ventas totales se han incrementado un 22% anualmente.

Con los últimos datos publicados por el Ministerio de Fomento, a cierre del segundo trimestre de 2018, el número total de ventas ha alcanzado 5.884 viviendas, lo que nos hace prever que a final de año se podrían alcanzar 12.000 transacciones, lo que supondría un incremento del 9% respecto a 2017.



En cuanto al mercado obra nueva, podemos ver cómo el porcentaje sobre el total ha sido prácticamente residual durante los últimos años, debido a lo que se ha comentado anteriormente respecto a la escasez de nuevos proyectos. No obstante, el elevado número de promociones que se están comercializando actualmente hará que vaya aumentando el peso de las transacciones de viviendas de obra nueva en los próximos meses.

## PRECIOS

El precio medio de vivienda libre de obra nueva de la ciudad de Valencia alcanzó 1.520 €/m<sup>2</sup> en el segundo trimestre de 2018 (último dato publicado por el Ministerio de Fomento). En los últimos 18 meses se observa un ligera tendencia alcista de los precios, habiéndose incrementado un 5,8% desde el tercer trimestre de 2016. De cara a los próximos meses, se verán reflejados los incrementos de precios cuando se escrituren las viviendas que se están comercializando actualmente.

En relación al mercado de segunda mano, el precio medio de la vivienda de la ciudad de Valencia alcanzó a cierre de 2017 1.181,6 €/m<sup>2</sup>, según datos del Ministerio de Fomento. Durante los primeros seis meses de 2018, el precio medio de la vivienda ha continuado con la buena tendencia marcada en los trimestres anteriores, situándose en los 1.242€/m<sup>2</sup>.

A nivel ciudad, y basándonos en datos del portal inmobiliario Idealista, el precio del metro cuadrado de la vivienda de segunda mano en el segundo trimestre de 2018 se situó en los 1.831€. Es la cifra más alta de los últimos cinco años, y supone un aumento del 15% respecto al mismo periodo del año pasado.

## NOTA DE PRENSA

De acuerdo con el último informe de BNP Paribas Real Estate en España, "Residencial Valencia, diciembre 2018", el sector inmobiliario de la Comunidad Valenciana se mantiene al alza, tanto en el ámbito residencial como en el no residencial.

El contexto económico es favorable. Se prevé un crecimiento del PIB de Valencia de 2,7% en 2018. Desde 2015, Valencia crece por encima del 2,5% gracias a la mejora de la competitividad, la pérdida de dependencia del sector de la construcción y el incremento de las exportaciones. Además, la Comunidad Valenciana registró una inversión extranjera de 225,9 millones de euros en el primer semestre de 2018, lo cual indica que sigue siendo un destino muy atractivo para los inversores extranjeros.

La concesión de licencias de obra nueva ha crecido un 114% entre 2013 y 2017 en la comunidad autónoma. La cifra de licencias de obra nueva de uso residencial



hasta agosto de 2018 ascendió a 1.769, lo que supone un crecimiento del 17% respecto al mismo periodo de 2017. En 2018 se podrían superar las 2.650 licencias en la comunidad autónoma si se mantiene el ritmo de los ocho primeros meses del año. En la ciudad de Valencia se estima que el número de licencias aumente un 37% en 2018, lo que llevaría a superar las 115 licencias este año, frente a las 84 del año 2017 y las 57 de 2016.

En la provincia de Valencia, la construcción de viviendas durante los nueve primeros meses de 2018 ha experimentado un crecimiento del 42% respecto al mismo periodo del año anterior y el doble que en 2016, según la CAATIE. En los primeros nueve meses de 2018 se han iniciado 1.609 nuevas viviendas en la provincia.

Después de un periodo de estancamiento de la actividad promotora en Valencia, el sector residencial vuelve a reactivarse. A día de hoy, la oferta asciende a 76 promociones de obra nueva, que aportarán al mercado 4.000 viviendas durante los próximos 24 a 36 meses. El 40% de los proyectos en comercialización se concentran en la zona sur, Quatre Carreres, Malilla, Patraix y Benicalap.

Desde el año 2014, las ventas de viviendas se han incrementado un 22% anualmente. Se prevé que a final de 2018, el número de transacciones podría alcanzar las 12.000, lo que supondría un incremento del 9% respecto a 2017. Además, el elevado número de promociones que se están comercializando últimamente hace prever que aumente el peso de las transacciones de viviendas de obra nueva en los próximos meses, frente a las de segunda mano.

# RESIDENCIAL VALENCIA DICIEMBRE 2018

RESEARCH



**BNP PARIBAS  
REAL ESTATE**

El inmobiliario  
para un mundo  
en evolución

# CONTENIDOS



## INTRODUCCIÓN: CONTEXTO ECONÓMICO

PÁGINA

4

## ANÁLISIS DE LA OFERTA

PÁGINA

6

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

PÁGINA

10



4

## ANÁLISIS DE PRECIOS

PÁGINA

14

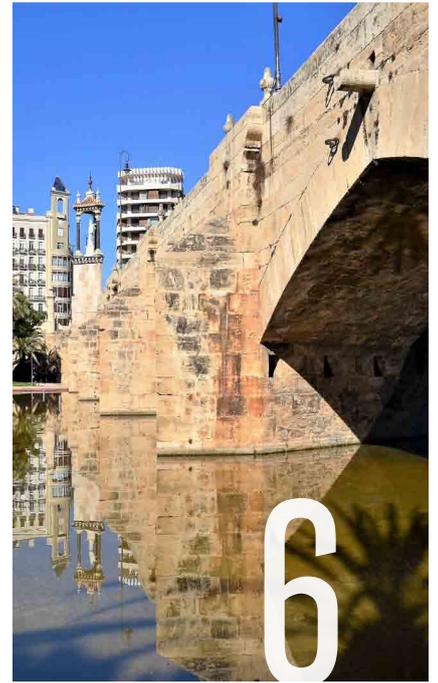


5

## MERCADO DE ALQUILER

PÁGINA

16



6

## MERCADO DE SUELO

PÁGINA

18



## PERSPECTIVAS

20

An aerial photograph of Valencia, Spain, showing a mix of historic stone buildings and modern high-rise apartments. A large green semi-transparent shape is overlaid on the left side of the image, containing the number '1' in a white box and the main title. A prominent stone tower with a dome is visible in the center-right of the frame.

1

# INTRODUCCIÓN

## CONTEXTO ECONÓMICO

La ciudad de Valencia tiene una población de 798.538 habitantes. La población total, incluyendo el área metropolitana asciende a 1.550.885 habitantes, situando a Valencia como la tercera urbe más poblada de España, solamente por detrás de Madrid y Barcelona.

## CONTEXTO ECONÓMICO

La posición geográfica estratégica de Valencia, unido a sus excelentes condiciones climatológicas y a su buena red de transporte, favorecen al desarrollo económico de la ciudad y de toda su área de influencia.

Se prevé que el PIB crezca en Valencia un 2,7% en 2018. Desde el año 2015, Valencia crece por encima del 2,5% gracias a la mejora de la competitividad, a la pérdida de dependencia del sector de la construcción y al incremento de las exportaciones, con un crecimiento anual del 2,7% en el primer semestre de 2018.

Actualmente se moderan las perspectivas del crecimiento, ya que la política monetaria expansiva y el sector turístico comienzan a mostrar síntomas de fatiga. A pesar de esto, las afiliaciones a la Seguridad Social siguen en aumento manteniendo unos registros muy elevados. Esto se debe al auge de las exportaciones, las cuales se prevé que continúen creciendo favorecidas por la depreciación del euro. En este escenario, Valencia ha seguido experimentando un gran incremento en el nivel de empleo. Según las últimas previsiones, se podría llegar a reducir la tasa de desempleo hasta el 13,3% a finales de 2019.

La inversión extranjera también se ha moderado en lo que va de año si lo comparamos con 2017, año donde se registraron las mejores cifras de la última década. En el primer semestre de 2018 la Comunidad Valenciana registró una inversión extranjera de 225,9 millones de euros, lo cual indica que sigue siendo un destino muy atractivo para los inversores extranjeros.

El sector inmobiliario se mantiene al alza, tanto en el ámbito residencial como en el no residencial. Prueba de ello es el aumento, de enero a septiembre, en el número de visados destinados a obra nueva para uso residencial, registrando un aumento del 42% respecto al mismo periodo del año anterior en la ciudad de Valencia. En cuanto a los visados de obra no residenciales, también han experimentado un incremento considerable, impulsado por la construcción de oficinas y edificios destinados al turismo.

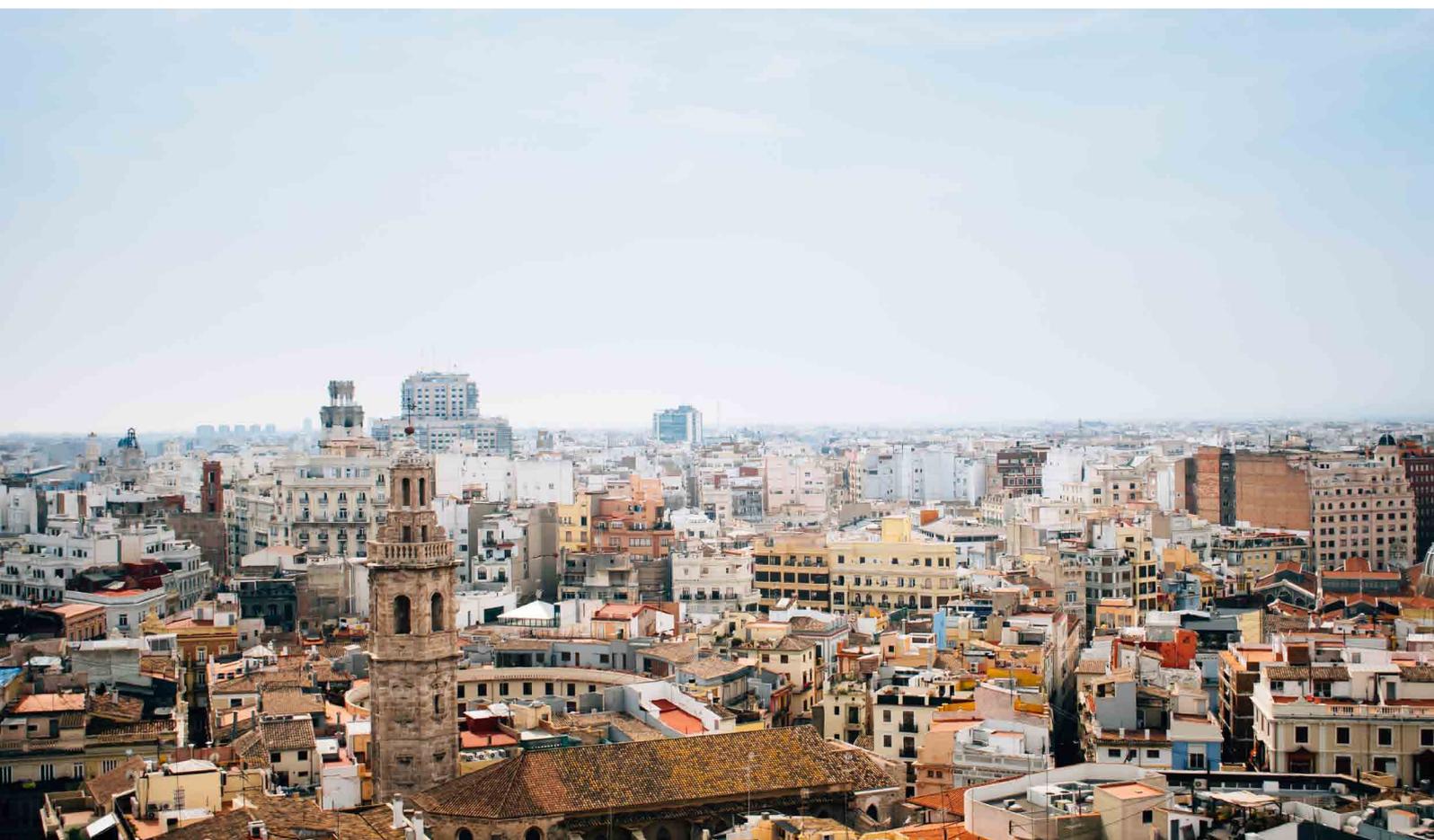
Al igual que en el resto de España, la ciudad de Valencia está inmersa en una institucionalización del mercado residencial, con la llegada de grandes promotores, fondos de inversión y SOCIMIs como motores principales del proceso.



**+120.000**  
empleados entre  
2017 y 2018

**225,9 M€**  
proveniente de  
inversión extranjera

Crecimiento del **PIB**  
por encima del  
**2,5%**  
desde 2015



2

# ANÁLISIS DE LA OFERTA



El año 2017 cerró con un **parque de viviendas** en la Comunidad Valenciana de 3.182.158 viviendas, lo que supone el 12,4% del total nacional. Según datos del Ministerio de Fomento, la provincia de Valencia cuenta con 1.464.615 viviendas, un 46% del total de la comunidad autónoma, por delante de Alicante con 1.294.055 viviendas y Castellón con 423.482 unidades.

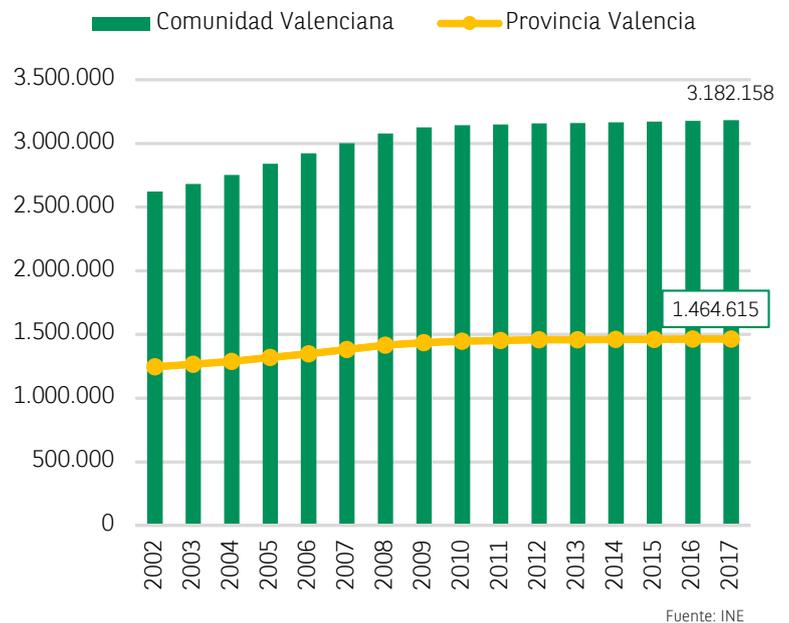
Durante el periodo 2002-2010, el parque de viviendas de la provincia de Valencia creció un 16,23%. A partir del 2010 se observa un periodo de desaceleración, viéndose reducido el incremento hasta el 1,2% en el periodo 2010-2017.

El **número de visados de obra nueva** se redujo en un 95% entre 2007 y 2013 en la Comunidad Valenciana, pasando de 27.990 visados en 2007 a 1.389 en 2013, según los últimos datos publicados por el Ministerio de Fomento. La recuperación de la actividad promotora, de España en general y de Valencia en particular, se ve reflejada desde el año 2014, con un crecimiento del 114% en la concesión de licencias en la **comunidad autónoma** entre los años 2013 y 2017.

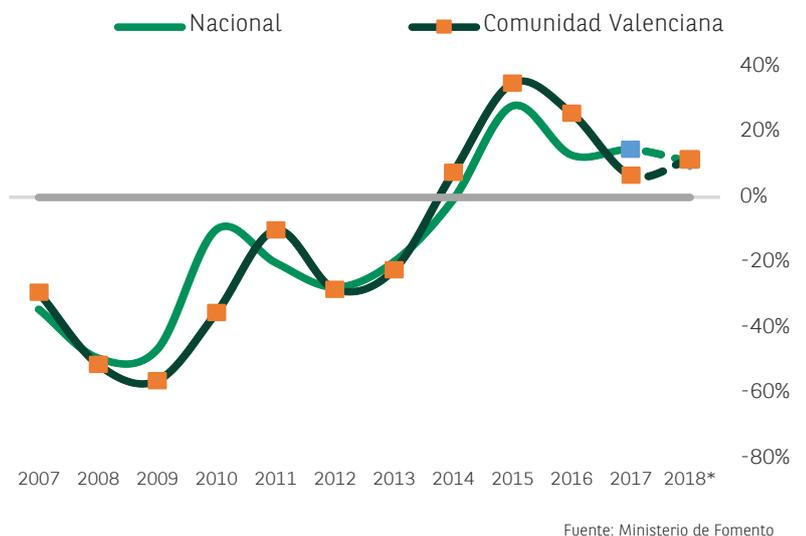
La cifra de **visados de obra nueva de uso residencial** del 2018 (hasta el mes de agosto) asciende a 1.769, lo que supone un incremento del 17% respecto al mismo periodo del 2017. En total en 2018 se podrían superar los 2.650 visados en la comunidad autónoma si se mantiene el ritmo de los ocho primeros meses del año.

En la **provincia de Valencia**, la construcción de viviendas durante los nueve primeros meses de 2018 ha experimentado un crecimiento del 42% respecto al mismo periodo del año anterior y el doble que el año 2016, según el CAATIE (Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Valencia). En los primeros nueve meses de 2018 han sido 1.609 las nuevas viviendas iniciadas en la provincia, liderada por la ciudad de Valencia.

## EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE VIVIENDAS



## EVOLUCIÓN DE LICENCIAS DE OBRA NUEVA



# 1.464.615

Stock de viviendas en la provincia de Valencia (2017)

# 42%

incremento anual de licencias en la provincia

# 114%

incremento de licencias entre 2013-2017 en la Comunidad Valenciana

# ANÁLISIS DE LA OFERTA

## VISADOS DE OBRA NUEVA EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Un hecho que constata el retorno de la actividad en el mercado residencial de la **ciudad de Valencia** es la elevada actividad promotora que se está desarrollando en los últimos meses. Según datos de la Concejalía de urbanismo del Ayuntamiento de Valencia, en el año 2016 se solicitaron 57 licencias de obra nueva y en 2017 se incrementaron un 47% hasta llegar a los 84 licencias.

El 2018 ha comenzado con un ritmo muy elevado. Entre los meses de enero y mayo, el número de licencias asciende a 48 unidades, por lo que se estima que se puedan incrementar las licencias un 37% anual, llegándose a superar los 115 licencias de obra nueva en el total del año.

57

Licencias de obra nueva en la ciudad de Valencia (2016)

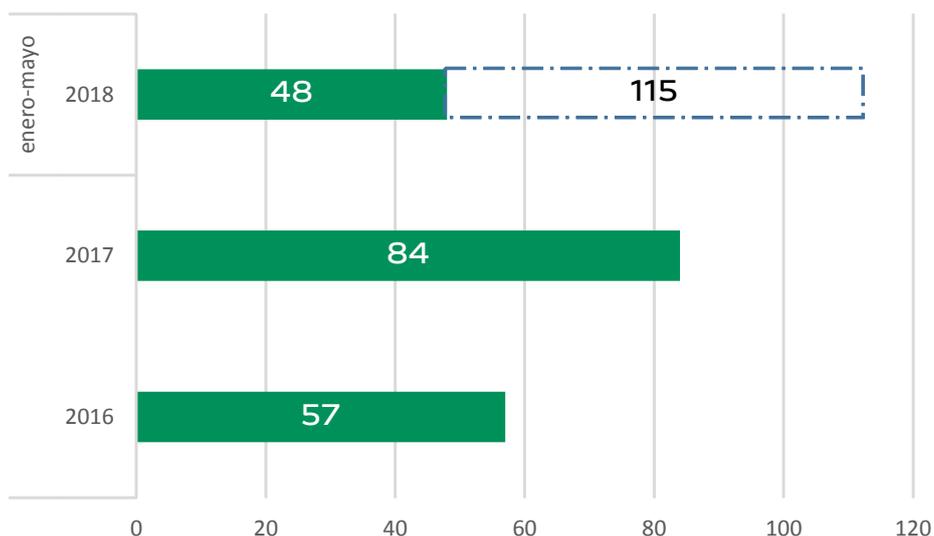
84

Licencias de obra nueva en la ciudad de Valencia (2017)

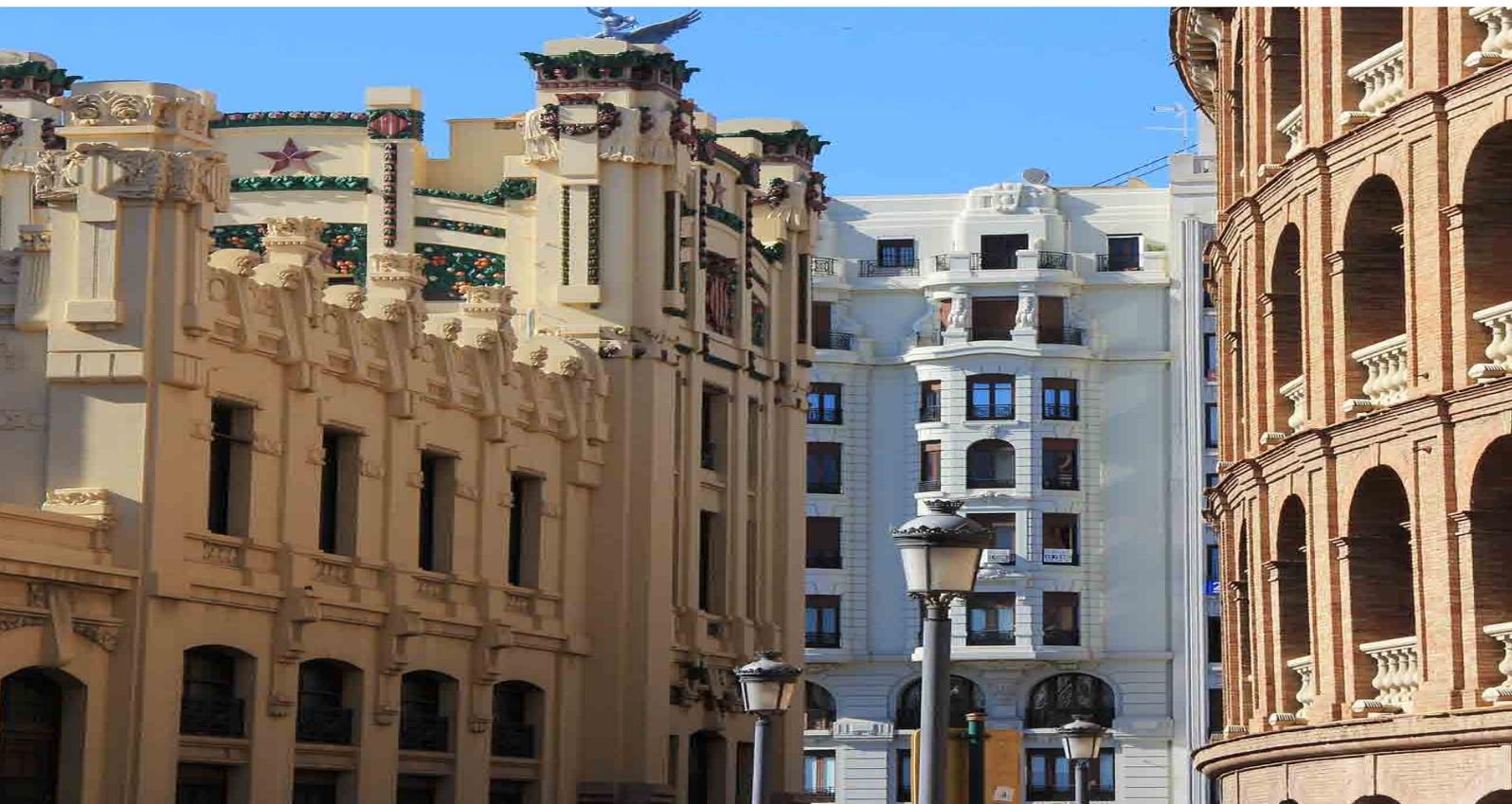
48

Licencias de obra nueva en la ciudad de Valencia (Enero-Mayo 2018)

EVOLUCIÓN LICENCIAS OBRA NUEVA



Fuente: Ayuntamiento de Valencia



## PROMOCIONES DE OBRA NUEVA EN VALENCIA (2018)

Después de un periodo de estancamiento de la actividad promotora en Valencia, el sector residencial vuelve a reactivarse y las grúas vuelven a estar presentes en los barrios de la ciudad.

El primer paso del retorno de la actividad en Valencia lo pusieron de manifiesto, desde finales del año 2016 el interés de tanto promotores locales, como los más activos del panorama nacional (Aelca, Neinor Homes, Adas, Vía Celere, Metrovacesa o Acciona Inmobiliaria). Además, importantes fondos de inversión están apostando por Valencia mediante la compra de suelos para su posterior desarrollo.

La recuperación del sector es un hecho que queda reflejado en el importante número de proyectos en fase de comercialización existentes.

A día de hoy, la oferta asciende a 76 promociones de obra nueva que aportarán al mercado 4.000 viviendas durante los próximos 24/36 meses.

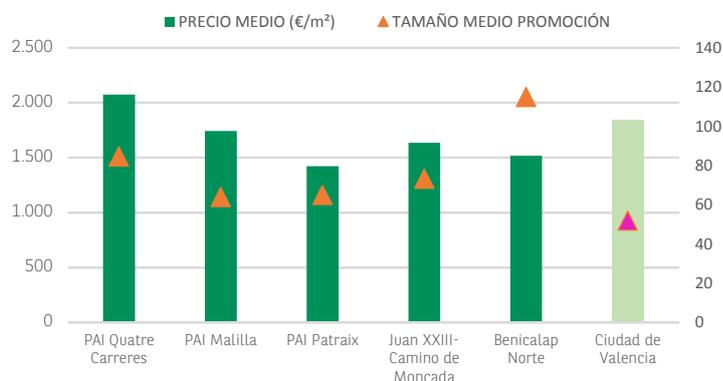
Las zonas donde se está concentrando la actividad coinciden con aquellas áreas con posibilidades de desarrollo, al ser zonas ubicadas en las afueras de la ciudad. El 40% de los proyectos en comercialización se concentran en la zona sur, Quatre Carreres, Malilla, Patraix y Benicalap.

### El tamaño medio de las promociones analizadas en Valencia es de 52 viviendas.

En zonas de expansión como Quatre Carreres, Malilla, Patraix, Juan XXIII-Camino de Montcada o Benicalap Norte, las promociones alcanzan un tamaño medio de 80 viviendas, con algunos proyectos de hasta 212 unidades, como es el caso de "Mistral Homes" en la avenida Hermanos Machado.

En la zona Centro de la ciudad las posibilidades son menores debido a la carencia de suelos disponibles. El tamaño de las promociones se reduce sensiblemente hasta las 30 viviendas aproximadamente.

El precio medio de vivienda plurifamiliar de las promociones analizadas es 1.847 €/m<sup>2</sup> de superficie construida. En las zonas Prime de la ciudad, como los distritos de Ciutat Vella y L'Eixample, el precio medio oscila entre 4.000 €/m<sup>2</sup> y 5.000 €/m<sup>2</sup>.



Fuente: BNP Paribas RE Research

Los proyectos más exclusivos ubicados en el entorno de la Plaza de América con calidades por encima de la media del mercado, pueden alcanzar niveles de precios superiores a 5.000 €/m<sup>2</sup>.

Si se analiza el precio de las zonas de expansión residencial, se observa cómo **Quatre Carreres** tiene los precios más elevados: 2.074 €/m<sup>2</sup> de media. No obstante, los proyectos que están ubicados más próximos al centro comercial "El Saler" tienen precios más elevados.

En la zona del **Malilla**, el precio medio es 1.800 €/m<sup>2</sup>. Los proyectos ubicados en las inmediaciones del hospital La Fe de Valencia, muestran precios más elevados, en el entorno de los 2.000 €/m<sup>2</sup>.

Finalmente, en las zonas donde se está desarrollando un mayor número de proyectos, el precio varían entre 1.423 €/m<sup>2</sup> en **Patraix**, 1.518 €/m<sup>2</sup> en **Benicalap Norte** y 1.635 €/m<sup>2</sup> en **Juan XXIII - Camino de Montcada**.

Se debe tener en cuenta que el coste de construcción se está incrementando, como consecuencia principalmente del incremento del coste de los materiales. Según datos Eurostat, a fecha del 3T 2018, el incremento anual de los materiales de la construcción en España fue del 3,7%.



**Nuria Serranos**

Directora de Obra Nueva Residencial

3

# ANÁLISIS DE LA DEMANDA



## ANÁLISIS DE LA POBLACIÓN

Al analizar la evolución de la población del municipio de Valencia en los últimos diez años, podemos ver como la población no solo crece a un ritmo bajo, sino que se ha ido reduciendo desde los 807.200 habitantes en 2008, hasta los 798.538 a principios de 2018.

A nivel distrito, cabe destacar el crecimiento de Campanar (9% desde 2008), Ciutat Vella (4% desde 2008) y Benicalap (3,7% desde 2008). Por otro lado, los distritos donde más ha disminuido la población en la última década han sido Algirós (-8,9% desde 2008), Benimaclet (-5,7%) y Poblets Maritims (-5,6%).

Los distritos que más peso tienen en la población de la ciudad de Valencia son Quatre Carreres (9,3% del total), Camins al Grau (8,2%) y Patraix (7,3%).

Si se analiza la pirámide de población de la ciudad, se observa cómo el 30,4% de los habitantes se concentra en el tramo de edad 30-49 años, rango que coincide con el comprador de vivienda de reposición y primera residencia.

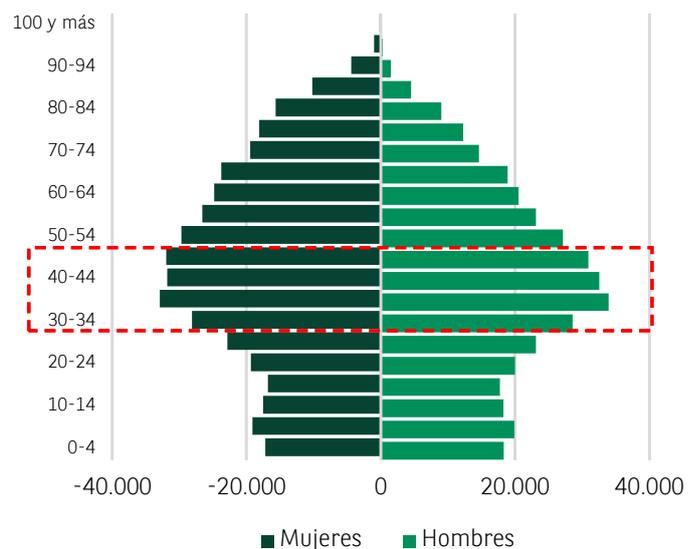
El rango de edad del comprador natural de primera vivienda se ha ido retrasando en los últimos años.

El elevado porcentaje de la tasa de paro de los jóvenes, (26% en el 3T 2018 según datos de la EPA) y las condiciones laborales poco favorables impiden que tengan capacidad de ahorro para hacer frente al pago de la entrada de una vivienda, teniéndose que dirigir al mercado de alquiler.

# 798.538

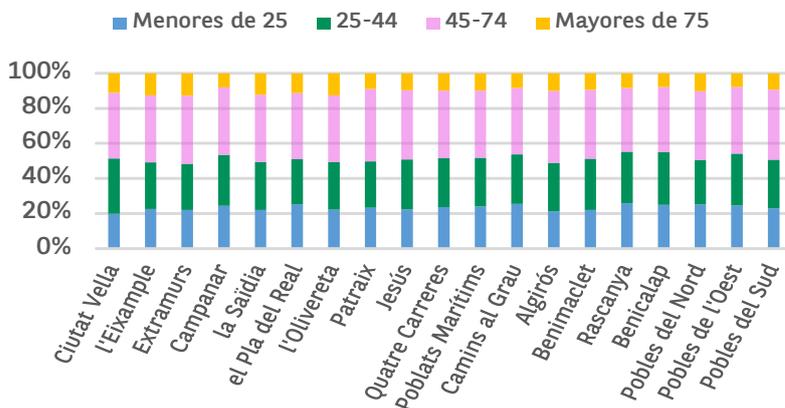
2018-Habitantes  
(INE 2018 - Valencia)

### PIRAMIDE DE POBLACIÓN DE VALENCIA



Fuente: Ayuntamiento de Valencia

### POBLACIÓN POR RANGOS DE EDAD



Fuente: Ayuntamiento de Valencia



# 30,4%

**Demanda potencial**  
(Edades comprendidas entre 30 - 49 años)

# ANÁLISIS DE LA DEMANDA

## ANÁLISIS DE LA POBLACIÓN

A continuación, se expone la evolución de la población de los distintos distritos.

DISTRITOS	POB	VAR 10 AÑOS
CIUTAT VELLA	26.810	4,0%
L'EIXAMPLE	42.615	-3,4%
EXTRAMURS	48.475	-3,4%
CAMPANAR	37.774	6,8%
LA SAIDIA	46.891	-5,2%
EL PLA DEL REAL	30.362	-3,8%
L'OLIVERETA	48.311	-5,1%
PATRAIX	57.630	-1,7%
JESUS	52.226	-3,6%
QUATRE CARRERES	73.769	-2,0%
POBLATS MARITIMS	56.643	-5,6%
CAMINS AL GRAU	65.320	1,1%
ALGIRÓS	37.043	-8,9%
BENIMACLET	29.038	-5,7%
RASCANYA	52.764	-0,8%
BENICALAP	45.638	3,7%
POBLES DEL NORD	6.535	0,6%
POBLES DE L'OEST	14.005	-1,3%
POBLES DEL SUD	20.237	-1,8%



# 25%

de la población se concentra en  
**QUATRE CARRERES**  
**CAMINS AL GRAU**  
**PATRAIX**

Distritos con mayor crecimiento de población:

CAMPANAR	6,8%
CIUTAT VELLA	4,0%
BENICALAP	3,7%

\* La intensidad de color se corresponde con aquellos distritos con mayor concentración e incremento de población.

### DISTRITOS MÁS POBLADOS

QUATRE CARRERES	73.769
CAMINS AL GRAU	65.320
PATRAIX	57.630

### DISTRITOS MENOS POBLADOS

POBLES DEL SUD	20.237
POBLES DE L'OEST	14.005
POBLES DEL NORD	6.535

### DISTRITOS QUE MÁS HAN CRECIDO

CAMPANAR	6,8%
CIUTAT VELLA	4,0%
BENICALAP	3,7%

### DISTRITOS QUE MENOS HAN CRECIDO

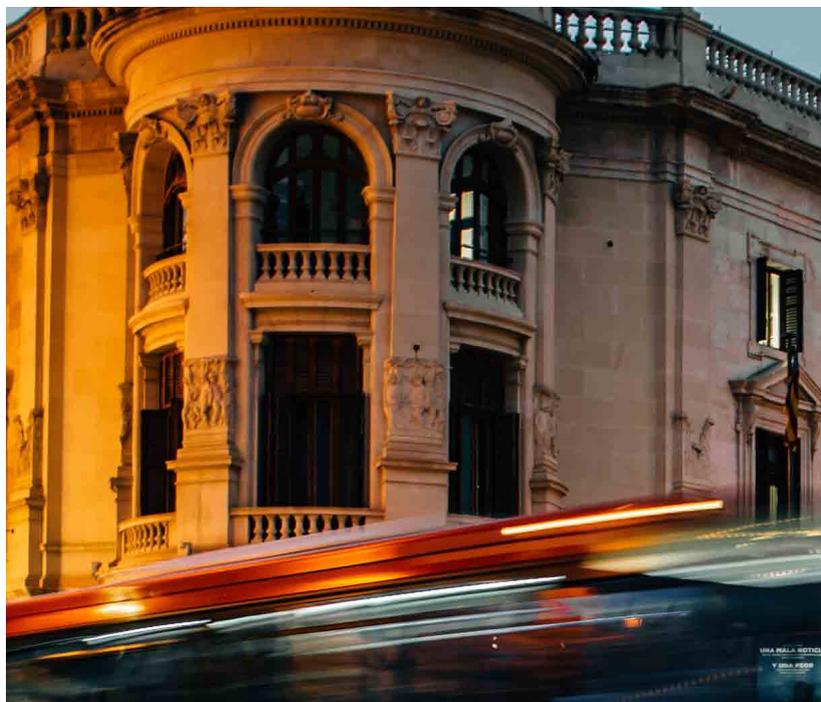
POBLATS MARITIMS	-5,6%
BENIMACLET	-5,7%
ALGIRÓS	-8,9%

Fuente: Ayuntamiento de Valencia



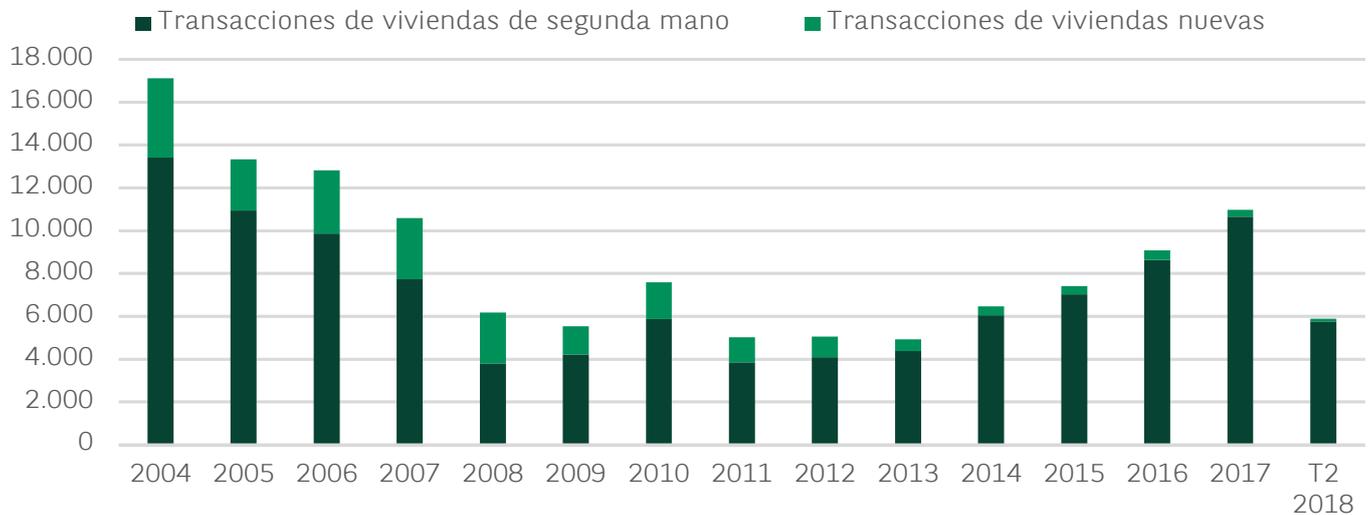
# 12.000

ventas previstas  
en 2018 **+9%** vs 2017



## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS

### EVOLUCIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES



Fuente: Ministerio de Fomento

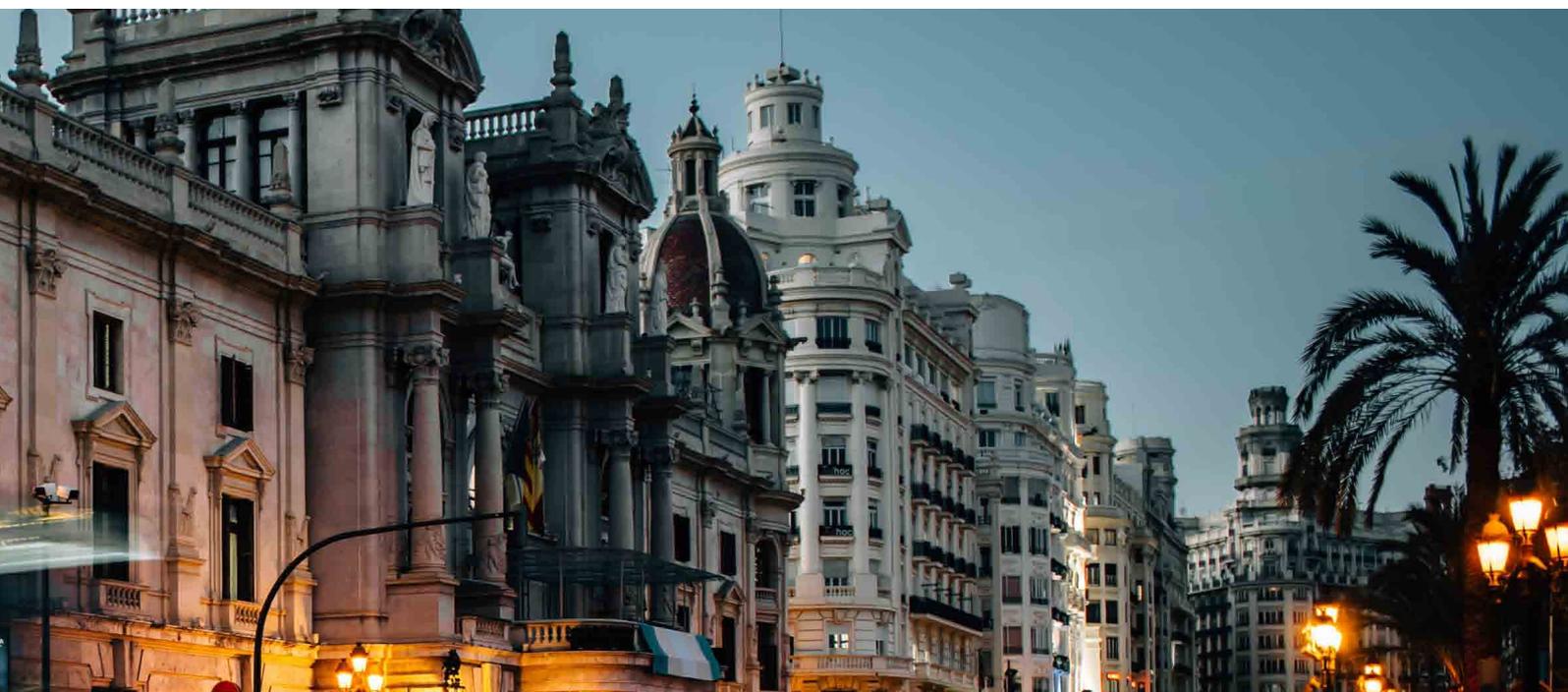
Si observamos la evolución de las **las transacciones de viviendas en la ciudad de Valencia**, se observa cómo desde mínimos del año 2013, las ventas se han ido incrementando anualmente hasta alcanzar 10.973 transacciones en el año 2017. El año pasado se registraron más operaciones que en el año 2007, aunque con una diferencia clave, el 97% de ellas han sido de 2ª mano, mientras que en 2007, estas solo representaron el 73%.

**La carencia de promociones de obra nueva** ha hecho que la demanda se haya visto obligada a dirigirse al mercado de segunda mano.

Trastocarfondo en el año 2013, las ventas empezaron a reactivarse, coincidiendo con el final de la crisis. **Desde el año 2014 las ventas totales se han incrementado un 22% anualmente.**

Con los últimos datos publicados por el Ministerio de Fomento, a cierre del segundo trimestre de 2018, el número total de ventas ha alcanzado 5.884 viviendas, lo que nos hace prever que **a final de año se podrían alcanzar 12.000 transacciones, lo que supondría un incremento del 9% respecto a 2017.**

En cuanto al mercado obra nueva, podemos ver cómo el porcentaje sobre el total ha sido prácticamente residual durante los últimos años, debido a lo que se ha comentado anteriormente respecto a la escasez de nuevos proyectos. No obstante, el elevado número de promociones que se están comercializando actualmente hará que vaya **aumentando el peso de las transacciones de viviendas de obra nueva en los próximos meses.**



4

# ANÁLISIS DE PRECIOS



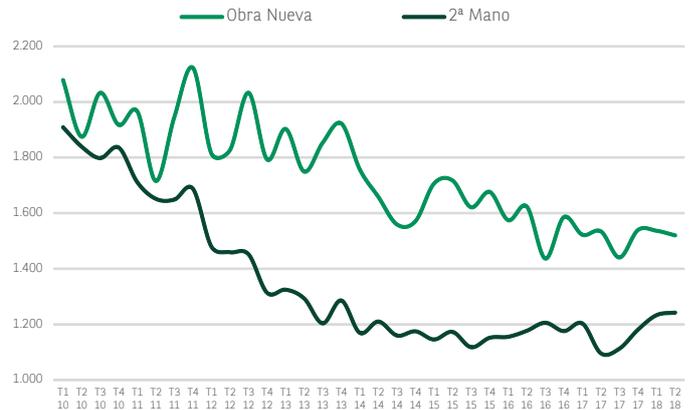
## EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO

El precio medio de vivienda libre de **obra nueva** de la ciudad de Valencia alcanzó 1.520 €/m<sup>2</sup> en el segundo trimestre de 2018 (último dato publicado por el Ministerio de Fomento). En los últimos 18 meses se observa un ligera tendencia alcista de los precios, habiéndose incrementado un 5,8% desde el tercer trimestre de 2016. De cara a los próximos meses, se verán reflejados los incrementos de precios cuando se escribren las viviendas que se están comercializando actualmente.

En relación al mercado de segunda mano, el precio medio de la vivienda de la ciudad de Valencia alcanzó a cierre de 2017 1.181,6 €/m<sup>2</sup>, según datos del Ministerio de Fomento. Durante los primeros seis meses de 2018, el precio medio de la vivienda ha continuado con la buena tendencia marcada en los trimestres anteriores, situándose en los 1.242€/m<sup>2</sup>.

A nivel ciudad, y basándonos en datos del portal inmobiliario Idealista, el precio del metro cuadrado de la vivienda de segunda mano en el segundo trimestre de 2018 se situó en los 1.831€. Es la cifra más alta de los últimos cinco años, y supone un aumento del 15% respecto al mismo periodo del año pasado.

## DIFERENCIAL PRECIOS DE SEGUNDA MANO 2T 2018 (Distritos-Media de la ciudad)



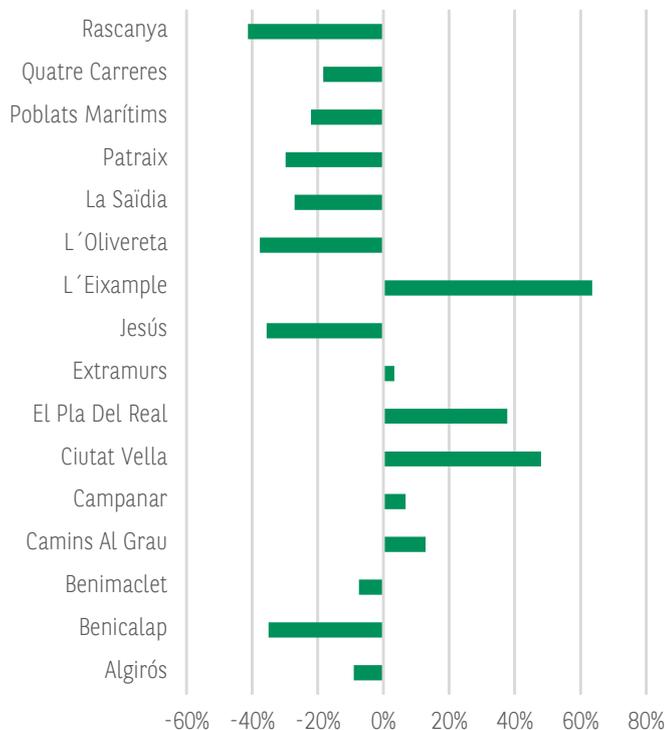
Fuente: Ministerio de Fomento

**-26,8%**  
**-354€/m<sup>2</sup>**

variación 2010-2018  
OBRA NUEVA

**-34,9%**  
**-596€/m<sup>2</sup>**

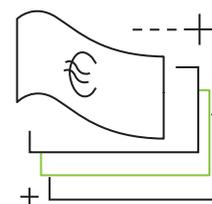
variación 2010-2018  
SEGUNDA MANO



Fuente: Idealista

## DISTRITOS MÁS EXCLUSIVOS

**L'EIXAMPLE**  
**CIUTAT VELLA**  
**EL PLA DEL REAL**



5

# MERCADO DE ALQUILER



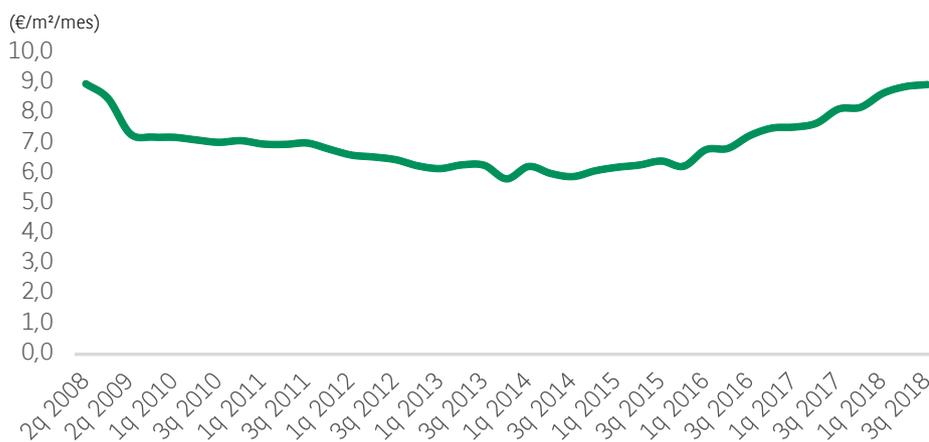
# MERCADO DE ALQUILER

El resurgir del sector residencial en la ciudad de Valencia ha sido aun más pronunciado en el mercado de alquiler. Existen 3 factores principales que están generando una presión sobre las rentas al alza en los últimos meses:

- 1 Disminución considerable de la oferta.** Con el retorno del incremento de los precios de venta, la vivienda ha vuelto a ser un activo financiero interesante y muchos propietarios se decantan por poner su vivienda a la venta.
- 2 Interés elevado de los inversores,** atraídos por las rentabilidades que ofrece este segmento por encima de otros activos financieros.
- 3 Auge del alquiler turístico.** El atractivo que posee la ciudad hace que sea un destino vacacional y de ocio muy demandado.
- 4 Demanda proveniente de estudiantes.** Valencia es una de las ciudades más demandadas tanto por estudiantes nacionales e internacionales. El atractivo de la ciudad, junto con el buen clima que posee y los precios más competitivos en comparación con otras ciudades como Madrid o Barcelona, hacen de Valencia un destino muy atractivo para los estudiantes foráneos.

## EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE ALQUILER

9,0 €/m<sup>2</sup>/mes T3 2018



Fuente: Informe de precios de Idealista

La renta media del alquiler de la ciudad de Valencia se situó en los 9,0 €/m<sup>2</sup>/mes, gastos excluidos, a cierre del tercer trimestre de 2018. Después de un ajuste del 35% desde máximos del año 2008 hasta mínimos del año 2014, las rentas se mantuvieron estables hasta finales del 2015. Durante los últimos tres años, las rentas medias han aumentado sustancialmente, registrando un incremento del 43% desde finales del año 2015.

Al analizar las rentas de los distintos distritos, podemos ver como Ciutat Vella, l'Eixample, Poblats Marítims y Camins al Grau son los más caros para alquilar, con rentas superiores a los 9,9 €/m<sup>2</sup>/mes. Por otro lado, Benimaclet, Pobles del Nord y Pobles de l'Oest son los más baratos (con rentas medias por debajo de los 5 €/m<sup>2</sup>/mes).

En el mercado de alquiler destaca el proyecto del Ayuntamiento de Valencia, consistente en el desarrollo de diez promociones de viviendas destinadas al alquiler. Este proyecto aportará al mercado 177 viviendas en los distritos de Ciutat Vella, barrio de las Moreras y en Tarongers. El precio de alquiler de los nuevos proyectos se mantendrá entre los cuatro y los cinco euros por metro cuadrado, una cifra que se sitúa por debajo del precio medio de la ciudad.



**Mario Verdyguer**

Director de Property Management

6

# MERCADO DE SUELO



Entre 2017 y 2018, las grandes promotoras han intensificado la búsqueda de suelo finalista en la ciudad. Aedas, Aelca, Neinor Homes y Vía Celere han acaparado casi la totalidad de las noticias sobre operaciones de suelo en este municipio. A sabiendas de la escasez de suelo finalista y respaldadas por fondos de inversión, se han lanzado a comprar suelo en Valencia. Entre las cuatro promotoras aglutinan suelo para construir alrededor de 1.500 viviendas en Valencia.

El pasado mes de septiembre, la promotora AQ Acentor, propiedad de la gestora alemana de fondos Aquila Capital, adquirió 232.000 m<sup>2</sup> de suelo para desarrollar un nuevo barrio compuesto de 1.300 viviendas en el entorno del nuevo hospital de la FE y Malilla, concretamente en el PAI Fuente San Luis.

## Suelo para construir más de **2.800 viviendas**

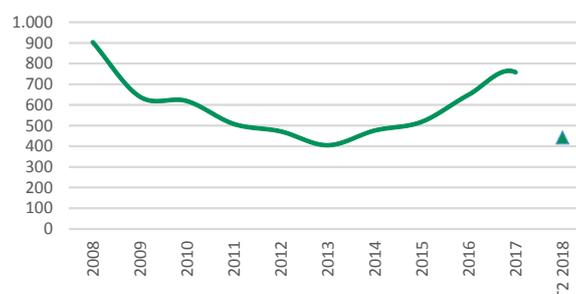
Destaca también la reciente compra por parte de Habitat de una parcela ubicada en el PAI Las Moreras, donde se desarrollará una promoción de 68 viviendas cuyo inicio de comercialización está previsto para finales de año.

El buen momento por el que pasa el mercado residencial en Valencia y las perspectivas de crecimiento en el corto-medio plazo, están generando que grandes fondos de inversión se decanten por invertir en el desarrollo de nuevos proyectos residenciales en la capital del Turia.

La escasez de suelo finalista, unido al elevado interés de estos fondos y promotores por adquirir suelo en Valencia, ha desembocado en un incremento en el precio del suelo. En algunos sectores estos incrementos han llegado hasta el 50% en apenas 24 meses, como es el caso de Patraix, donde el precio ha pasado de 200 €/m<sup>2</sup> a 425 €/m<sup>2</sup> en dos años. En zonas como Malilla o Quatre Carreres las últimas transacciones realizadas están en el entorno de los 600 €/m<sup>2</sup>, mientras que en Nou Campanar y Alfahuir el precio de las últimas operaciones ha llegado hasta los 800 €/m<sup>2</sup>.

En el siguiente gráfico se expone la **evolución del número de transacciones de suelo en la provincia de Valencia** desde el año 2008 hasta el segundo trimestre de 2018, último dato publicado por el Ministerio de Fomento.

### EVOLUCIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES DE SUELO



Fuente: Ministerio de Fomento

## INCREMENTO MEDIO ANUAL DEL 17% en el nº de transacciones de suelo desde 2014

Se observa cómo después de un ajuste severo de actividad entre los años 2008 y 2013, donde la actividad en el mercado de suelo fue prácticamente residual, se reactivaron las operaciones a partir del año 2014. En el año 2017 se realizaron 758 operaciones, lo que supuso un incremento anual del 17%. Durante el primer semestre de 2018 se han registrado 442 ventas por lo que se prevé que 2018 supere la cifra de 2017.



**Araceli Burgos**

Directora de Suelo



7

# PERSPECTIVAS

El mercado residencial de la Comunidad Valenciana y de Valencia en particular se encuentra en un fase de recuperación. Después de un cambio de tendencia en los años 2014 y 2015 con una tímida tendencia a alza, en el año 2016 se produjo el esperado retorno de la actividad que se está consolidando en los últimos 24 meses.

A pesar de que el crecimiento de la actividad en el mercado en los dos últimos años es significativo, se debe tener en cuenta que partíamos de cifras muy bajas y la recuperación de la promoción continúa siendo moderada.

Las promociones de obra nueva que se están comercializando actualmente y las que se van a incorporar al mercado en los próximos meses harán que se incremente el número de transacciones en los próximos años y que la cuota de viviendas de obra nueva respecto al total se vaya incrementando paulatinamente.

La demanda se centrará en las áreas de expansión residencial de la ciudad, Quatre Carreres, Malilla, Benicalap y Patraix fundamentalmente. Son proyectos bien valoradas por los usuarios debido a que tienen buenas calidades, poseen zonas comunes y con precios más competitivos que los proyectos del centro de la ciudad.

El comportamiento de los precios seguirá mostrando una tendencia creciente en general, tanto en obra nueva como en segunda mano, y se prevé un incremento para el final del año 2018 en el entorno del 10%.

La escasez de suelo finalista disponible, unido al elevado interés de la demanda seguirá presionando el precio del suelo al alza, desplazando a la demanda a municipios ubicados en la corona metropolitana de Valencia.



**Jorge Almagro**

Director de Residencial, Suelo y Consultoría



# CONTACTO



**David Alonso Fadrique**  
Director de Research  
david.alonso-fadrique@realestate.bnpparibas



**Joaquín Ivars**  
Director Levante  
joaquin.ivars@realestate.bnpparibas



**Jorge Almagro**  
Director Residencial, Suelo y Consultoría  
jorge.almagro@realestate.bnpparibas



**Nuria Serranos**  
Directora de Obra Nueva Residencial  
Nuria.serranos@realestate.bnpparibas



**Mario Verdyguer**  
Director Property Management  
Mario.Verdyguer@realestate.bnpparibas

# EQUIPO TÉCNICO



**Daniela Capote**  
Analista Research  
daniela.capote-del-barrio@realestate.bnpparibas



**Leopoldo Guzmán**  
Analista Research  
leopoldo.guzman@bnpparibas.com



**Carla Sánchez**  
Marketing  
carla.sanchez@bnpparibas.com



C/ Emilio Vargas, 4 - 28043 - Madrid  
Tel.: +34 914 549 933  
[www.realestate.bnpparibas.es](http://www.realestate.bnpparibas.es)

Todos los derechos reservados. At a Glance está protegida en su totalidad por los derechos de autor. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, traducida, transmitida o almacenada de cualquier forma o por cualquier medio, sin el permiso previo por escrito de BNP Paribas Real Estate. Editor y copyright: BNP Paribas Real Estate | Realizado por: BNP Paribas Real Estate - Research, España

Cubierta: Madrid - Fotolia  
4: iStock, 6, 17: Pixabay, 8, 26: Fotolia, 11, 12, 16, 20,  
21, 22: fotos de la biblioteca BNP Paribas Real Estate, 19: Unsplash



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

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





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>30</b>
<b>PARTE PRIMERA.</b>	<b>32</b>
<b>Viabilidad organizativa: especialización</b>	<b>32</b>
<b>Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.</b>	<b>32</b>
<b>1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.</b>	<b>32</b>
a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.	33
➤ Departamento técnico de desarrollo.	33
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.	33
➤ Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	33
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	33
➤ Departamento comercial.	33
Plan de Marketing inmobiliario.	33
➤ Departamento administrativo y económico-financiero.	33
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	33
b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.	34
c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.	34
d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.	35
e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.	35
Director de la promoción inmobiliaria.	35
Comité de la promoción inmobiliaria.	36
➤ Director general de una promotora inmobiliaria	36
➤ Director Departamento Técnico	36
➤ Director Departamento Comercial	36
➤ Director Departamento Económico-financiero	36
<b>2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.</b>	<b>36</b>
Dirección de una promoción inmobiliaria.	37
Departamento técnico	37
Departamento comercial	37
Departamento económico-financiero	37
<b>3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.</b>	<b>37</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>39</b>
<b>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.</b>	<b>39</b>
Significativa cartera de viviendas en promoción	40
Ubicaciones estratégicas	40
Situación saneada	40
Plan de Negocio	40
Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida	40
Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual	40
Ejecución de nuevas inversiones	40
Desinversión de activos no estratégicos	40



Líneas estratégicas	40
➤ Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados	41
➤	41
➤ Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo	41
➤	41
➤ Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros	41
<b>CHECK-LIST</b>	<b>50</b>
<b>1. ¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora?</b>	<b>50</b>
<b>2. ¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora?</b>	<b>50</b>
<b>3. ¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria?</b>	<b>50</b>
<b>4. ¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria?</b>	<b>50</b>
<b>5. ¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora?</b>	<b>50</b>
<b>6. ¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora?</b>	<b>50</b>
<b>Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario?</b>	<b>51</b>
<b>1. Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola.</b>	<b>51</b>
a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura.	51
b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria.	51
c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno).	52
<b>2. ¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.?</b>	<b>53</b>
<b>3. Planificar: anticiparse al futuro.</b>	<b>54</b>
a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria.	54
b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria.	55
c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria.	55
<b>4. ¿Qué se entiende por control de gestión?</b>	<b>56</b>
a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria.	56
➤ Control de ventas y costes.	56
➤ Control presupuestario y flujos de caja.	56
b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria.	57
<b>5. El control de gestión a través del presupuesto.</b>	<b>57</b>
<b>6. El control del “cash-flow”.</b>	<b>59</b>
Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.	59
Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.	59
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>61</b>
<b>Fases de un proyecto inmobiliario.</b>	<b>61</b>
<b>1. Fase inicial</b>	<b>61</b>
a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona.	61
b. Búsqueda de suelo disponible.	62
c. Información urbanística del suelo disponible.	62



d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar.	62
e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas	62
f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes.	63
<b>2. Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación).</b>	<b>63</b>
<b>3. Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.</b>	<b>63</b>
<b>4. Solicitud de licencia municipal de obras.</b>	<b>63</b>
<b>5. Fase financiera.</b>	<b>64</b>
a. Escrituras división horizontal y obra nueva	64
b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario.	64
<b>6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria</b>	<b>64</b>
a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras	64
b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.	64
c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.	65
<b>7. Fase final</b>	<b>65</b>
a. Acta de final de obra	65
b. Libro del edificio.	65
c. Obtención de licencias de primera ocupación.	66
d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.	66
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>67</b>
<b>Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>67</b>
<b>1. Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>67</b>
Compra de suelo y estudio del mismo.	67
Financiación inmobiliaria.	67
Proyecto de ejecución y licitación de la obra.	67
Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.	67
<b>2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.</b>	<b>68</b>
a. Cuadro de tesorería previsual.	68
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	68
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>70</b>
<b>Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>70</b>
<b>1. Estudio del suelo.</b>	<b>70</b>
<b>2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.</b>	<b>70</b>
<b>3. Provisión de gastos administrativos.</b>	<b>70</b>
<b>4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.</b>	<b>70</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>71</b>
<b>Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.</b>	<b>71</b>
<b>1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.</b>	<b>71</b>
<b>2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.</b>	<b>73</b>
<b>3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.</b>	<b>74</b>
➤ Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción	74



➤ Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria _____	74
➤ Estudio de mercado de viabilidad de la promoción _____	74
➤ Estudio financiero de viabilidad de la promoción _____	74
➤ Estudio geotécnico del terreno _____	74
➤ Proyecto de demolición (en su caso) _____	74
➤ Proyecto básico arquitectónico _____	74
➤ Proyecto de ejecución arquitectónico _____	74
➤ Proyecto de Seguridad y Salud _____	74
➤ Proyecto de urbanización (en su caso) _____	74
➤ Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar _____	74
➤ Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor) _____	74
<b>4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona. _____</b>	<b>75</b>
<b>5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>76</b>
<b>6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos. _____</b>	<b>76</b>
<b>7. El problema de la financiación inmobiliaria. _____</b>	<b>81</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>83</b>
<b>Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>83</b>
<b>TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN _____</b>	<b>84</b>
➤ Estudio de solares _____	84
➤ _____	84
➤ Solicitud de información urbanística _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con empresa de tasación para la compra del solar _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato de compraventa del terreno _____	84
➤ _____	84
➤ Solicitud de domicilio fiscal _____	84
➤ _____	84
➤ Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con organismo de control técnico (OCT) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con arquitecto (proyecto y dirección) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con ingeniero de telecomunicaciones _____	84
➤ _____	84
➤ Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas _____	84
➤ _____	84
➤ Constitución de avales municipales _____	84
➤ _____	84
➤ Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción _____	84



>		84
>	Contrato con constructor _____	84
>		84
>	Contrato con subcontratistas _____	84
>		84
>	Contrato con proveedores _____	84
>		84
>	Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado _____	84
>		85
>	Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica _____	85
>		85
>	Escritura de división horizontal y obra nueva _____	85
>		85
>	Confección de Estatutos de la Comunidad _____	85
>		85
>	Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra _____	85
>		85
>	Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra _____	85
>		85
>	Solicitud de instalación de vallas _____	85
>		85
>	Escritura de división horizontal y obra nueva _____	85
>		85
>	Confección de Estatutos de la Comunidad _____	85
>		85
>	Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra _____	85
>		85
>	Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra _____	85
>		85
>	Solicitud de instalación de vallas _____	85
>		85
>	Acta de replanteo _____	85
>		85
>	Construcción material del edificio _____	85
>		85
>	Contrato de vigilancia de obra _____	85
>		85
>	Contrato con adquirentes de viviendas en construcción _____	85
>		85
>	Certificado final de obra _____	85
>		85
>	Acta de recepción de obra _____	85
>		85
>	Solicitud de licencia de primera ocupación _____	85
>		85
>	Obtención de licencia de primera ocupación la _____	85
>		85
>	Boletines para la contratación del agua _____	85
>		85
>	Boletines para la contratación de la energía eléctrica _____	85
>		85
>	Escritura de distribución del crédito hipotecario _____	86
>		86



➤ Escritura de compraventa de viviendas y locales _____	86
➤ _____	86
➤ Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas _____	86
➤ _____	86
➤ Confección y entrega del libro del Edificio _____	86
➤ _____	86
➤ Alta fiscal del edificio _____	86
➤ _____	86
➤ Alta en el Catastro _____	86
➤ _____	86
➤ Liquidación de la promoción _____	86
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>91</b>
1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente? _____	91
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria? _____	91
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria? _____	91
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo. _____	91
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. _____	91
<b>PARTE SEGUNDA. _____</b>	<b>92</b>
Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. _____	92
<b>Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>92</b>
1. Diferentes fases. _____	92
a. Fase de Estudio Preliminar _____	92
➤ La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar. _____	92
➤ Estudio técnico y estudio comercial. _____	93
Un estudio económico-financiero. _____	94
b. Fase de Producción _____	94
➤ Redacción del proyecto de edificación _____	94
➤ Licencia de obras. _____	95
➤ Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano. _____	95
➤ Declaración de Obra Nueva y División Horizontal _____	95
➤ Control de obra durante el proceso de edificación. _____	96
c. Fase de Comercialización _____	96
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____	99
a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria. _____	99
➤ Planificación general del proyecto _____	99
Fase inicial de información y predefinición del proyecto. _____	99
Fase de viabilidad y diseño del producto. _____	99
➤ Planificación operativa (desarrollo) de la promoción _____	99
Adquisición de suelo _____	99
Proyectos, licencias y permisos. _____	99
Contrataciones y adjudicación de obra _____	99
Ejecución de la obra. _____	99
Fase comercial y venta. _____	99



Fase financiera.	99
Ocupación de los inmuebles.	99
Fase de postventa.	99
➤ Fase inicial de información y predefinición de la promoción	99
➤ Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda)	99
➤ Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado).	99
➤ Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera	99
➤ Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos).	100
➤ Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización).	100
➤ Fase de contrataciones y adjudicación de obras.	100
➤ Fase de ejecución de obra (desviaciones).	101
➤ Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta).	101
➤ Fase financiera.	102
➤ Fase de entrega y ocupación de los inmuebles.	103
➤ Fase de postventa inmobiliaria.	103
b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros.	103

## **CHECK-LIST** 106

1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no? 106
2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¿este solar es una mina!)? 106
3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no? 106
4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada. 106
5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor? 106
6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria. 106
7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad? 106

## **Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor.** 107

1. **Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo.** 107
  - a. Fase de planeamiento urbanístico. 107
  - b. Fase de urbanización. 107
  - c. Fase de la promoción inmobiliaria. 108
    - La fase técnica de edificación. 108
    - 108
    - La fase de comercialización. 108
    - 108
    - La fase financiera. 108
2. **Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y “olfato”.** 108
  - a. Estudio preliminar de la zona. 108
  - b. ¿Cómo conocer la demanda? 109
3. **Aprender de las promociones vecinas.** 110
4. **El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever?** 110
  - Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria. 110
  - a. Modelos de previsión. 110
    - Análisis estadístico de información histórica. 111
    - Análisis de regresión simple o múltiple. 111
  - b. Modelos de análisis. 111

<b>5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron.</b>	<b>111</b>
a. La edificabilidad del terreno	111
➤ Valorar si la edificabilidad está realmente agotada.	112
b. La información urbanística.	113
c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico.	119
<b>6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar?</b>	<b>120</b>
La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria.	120
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>123</b>
<b>¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta.</b>	<b>123</b>
<b>1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?</b>	<b>123</b>
<b>2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>123</b>
Viabilidad comercial	123
Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia.	124
Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares).	124
<b>3. Ficha de encuesta</b>	<b>124</b>
➤ Datos de identificación de una promoción inmobiliaria.	124
➤ Tipología inmobiliaria	124
➤ Sistema de promoción inmobiliaria y venta.	124
➤ Regímenes especiales como cooperativas de viviendas	124
➤ Volumen de la oferta	125
➤ Ritmo de venta inmobiliaria	125
➤ Dotaciones comunes	125
➤	125
➤ Calidades de construcción	125
➤ Precio y condiciones económicas	125
➤ Tipo de comercialización (piso piloto, etc).	125
<b>4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.</b>	<b>126</b>
<b>5. Ritmo de ventas inmobiliarias.</b>	<b>127</b>
<b>6. Depuración de datos.</b>	<b>127</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>129</b>
<b>Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.</b>	<b>129</b>
<b>1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.</b>	<b>129</b>
<b>2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.</b>	<b>130</b>
<b>3. Clases de edificabilidad.</b>	<b>131</b>
a. Edificabilidad física o techo edificable.	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad urbanística?	131
b. Edificabilidad media y ponderada.	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad media?	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad ponderada?	131
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	132
➤ ¿Qué es la edificabilidad residencial?	132
➤ ¿Qué es la edificabilidad terciaria?	132
➤ ¿Qué es la edificabilidad industrial?	132



<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>133</b>
¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?	133
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.	133
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.	134
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.	134
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>136</b>
Ejemplo de cálculo de edificabilidad	136
1. Localización de la parcela	136
2. Catastro	137
3. Cálculo de la edificabilidad	138
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>139</b>
Modelo de ordenanza municipal edificatoria.	139
1. Condiciones de edificabilidad.	139
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	139
Superficie edificada por planta.	139
Superficie edificada total.	139
Superficie útil.	139
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.	139
Tipologías edificatorias.	139
<b>CHECK-LIST</b>	<b>143</b>
1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?	143
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?	143
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?	143
<b>Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?</b>	<b>144</b>
1. Seguir una dirección de negocio.	144
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?	145
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?	145
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?	146
➤ Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)	146
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>148</b>
El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.	148
1. La gestión del suelo y su puesta en valor.	148
a. Los fondos de inversión inmobiliaria.	148
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.	149
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.	149



3. La fase de urbanización. _____	150
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico. _____	151
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades. _____	152
<b>CHECK-LIST</b> _____	<b>160</b>
¿Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio? _____	160
¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula? _____	160
¿Cuándo hay que vender sobre plano? _____	160
<b>PARTE TERCERA.</b> _____	<b>161</b>
Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende. _____	161
<b>Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?</b> _____	<b>161</b>
1. Análisis del mercado: oferta y demanda. _____	161
➤ Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria. _____	161
➤ _____	161
➤ Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda _____	161
➤ _____	161
➤ Estudio de la oferta. Estudio de la competencia. _____	161
➤ _____	161
➤ Estudio de la demanda. _____	161
➤ _____	161
➤ Estudios de mercado. _____	161
➤ _____	161
➤ El producto inmobiliario a promover. _____	161
2. ¿Qué es un estudio de mercado? _____	162
a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario. _____	162
b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento urbanístico, económico-financiero). _____	163
c. Definición del producto inmobiliario. _____	163
d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado? _____	163
e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria. _____	165
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover? _____	165
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial). _____	165
4. ¿Por cuánto se puede vender? _____	166
<b>TALLER DE TRABAJO</b> _____	<b>168</b>
<b>Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.</b> _____	<b>168</b>
Situación de la promoción. _____	168
Tablas de promociones y promotores de la zona. _____	168
Ofertas inicial y actual para promociones. _____	168
Ofertas inicial y actual en base a tipologías. _____	168
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías). _____	168
Cuadros y gráficos de superficies. _____	168
Precios homogeneizados. _____	168
Precios unitarios. _____	168
Distribución de las ventas. _____	168
Calidades. _____	168



Fichas de promoción.	168
Modelo de encuesta.	168
<b>CHECK-LIST</b>	<b>182</b>
1. ¿Qué es un estudio de mercado?	182
2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?	182
<b>Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?</b>	<b>183</b>
1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.	183
2. Métodos de fijación de precio de venta.	184
a. En base a los costes	184
➤ Coste añadiendo margen de beneficio.	185
➤ Margen en el precio (no sobre los costes).	185
➤ Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio).	185
b. En base al mercado y la competencia	186
➤ Licitación de ofertas o concursos.	187
➤ Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia.	187
c. En base a los compradores / demanda	188
➤ Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.	188
➤ Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.	189
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>190</b>
Control de calidad en la promoción inmobiliaria.	190
1. En fases de proyecto	190
2. En fase de compra de materiales	190
3. En fase de ejecución de la obra	190
4. En fase de ejecución terminada	190
5. En todo el proceso de gestión.	190
6. En fase de relación con el cliente.	191
a. En el diseño del producto inmobiliario.	191
b. En la relación cliente/promotor inmobiliario.	192
c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria.	193
d. Personalización de la vivienda	193
e. Momento de entrega de la vivienda.	194
<b>Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto?</b>	<b>195</b>
1. Precios en función del coste	195
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta	196
3. Precio adecuado y marketing de soporte.	197
4. Precio estratégico.	198
5. Precio con efecto psicológico en el cliente.	198
<b>CHECK-LIST</b>	<b>200</b>
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?	200



¿Qué es el precio estratégico? _____	200
<b>Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor</b>	<b>201</b>
1. Precauciones con la publicidad. _____	201
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda. _____	202
3. Sanción por la infracción _____	207
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>210</b>
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces. _____	210
<b>PARTE CUARTA. _____</b>	<b>213</b>
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve. _____	213
<b>Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?</b> _____	<b>213</b>
1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria. _____	213
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria. _____	214
a. Costes directos _____	215
➤ Adquisición de suelo _____	215
➤ Costes de desarrollo _____	215
➤ Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.) _____	217
➤ Costes comerciales. _____	217
➤ Costes Financieros. _____	218
➤ Costes de Postventa. _____	218
b. Costes indirectos. _____	218
➤ Recursos humanos. _____	218
➤ Materiales. _____	219
➤ Fiscales. _____	219
➤ Jurídicos. _____	219
➤ _____	219
➤ Financieros. _____	219
3. Estructura de los costes _____	219
a. Estructura de los costes directos _____	219
b. Estructura de los costes indirectos _____	220
4. Imputación de costes _____	220
5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias. _____	222
➤ Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria _____	223
➤ "Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria. _____	224
➤ Depreciación en el "Cash-Flow" _____	226
➤ La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos. _____	227
➤ _____	227
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>230</b>
<b>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.</b> _____	<b>230</b>
Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021. _____	230
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).	_____	230
<b>2. Ayudas para cooperativas del Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas</b>	_____	231
<b>3. Ayudas del Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad</b>	_____	231
<b>CHECK-LIST</b>	_____	233
Desarrolle los gastos de una promoción inmobiliaria.	_____	233
¿Cómo se estructura el precio de compra del suelo respecto de otros gastos?	_____	233
¿Pueden imputarse los gastos en función de la tipología de una promoción inmobiliaria?	___	233
¿Qué utilidad tiene poder saber el beneficio que generará un mayor gasto concreto?	_____	233
¿Cómo planificar los gastos de una promoción inmobiliaria?	_____	233
<b>Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica.</b>	_____	234
<b>1. La condición de viabilidad económica</b>	_____	234
<b>2. Costes de la producción de solares edificables</b>	_____	236
<b>3. Ingresos de la producción de solares edificables</b>	_____	237
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	_____	239
<b>El presupuesto financiero de la obra.</b>	_____	239
<b>1. Variables financiera de planificación de obra.</b>	_____	239
Variables económicas	_____	239
Variables técnicas	_____	239
Variables financieras	_____	240
<b>2. Fases presupuestarias.</b>	_____	240
a. Previsión de los ingresos	_____	240
b. Previsión de pagos	_____	240
c. Cobros e ingresos (cash-flow).	_____	241
<b>3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra.</b>	_____	241
a. Costes directos de la obra.	_____	242
➤ Recursos humanos.	_____	242
➤ Materiales.	_____	242
➤ Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales.	_____	243
➤ Valoración del inventario	_____	244
➤ Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales	_____	244
➤ Maquinaria y medios auxiliares	_____	245
b. Costes indirectos de obra.	_____	246
➤ Costes no periodificados.	_____	246
➤ Recursos humanos.	_____	247
➤ Maquinaria y medios auxiliares	_____	247
➤ Suministros	_____	247
➤ Costes periodificados	_____	247
➤ Instalaciones que afectan a la totalidad de la obra.	_____	248
➤ Estudios y proyectos	_____	248
➤ Tasas e impuestos	_____	248
➤ Seguros	_____	248



➤ Provisiones	248
➤ Costes de estructura (costes imputados a una obra desde la empresa, a fin de repartir los gastos de funcionamiento de la misma).	249
c. Distribución del Coste	249
➤ Costes indirectos	250
d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.	250
<b>4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.</b>	<b>251</b>
Registro de costes. Seguimiento de costes.	252
Costes directos	252
Costes en función de las unidades de obra.	253
Costes en base a albaranes y entradas de almacén.	254
Costes indirectos	254
Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación.	255
Análisis del coste directo en relación con la producción en obra.	256
Análisis del coste indirecto en obra.	256
Análisis de la contratación en obra.	256
<b>5. Aspectos contables en la gestión de obra.</b>	<b>257</b>
Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación.	257
Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera.	258
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>260</b>
<b>Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>260</b>
<b>1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.</b>	<b>260</b>
<b>2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.</b>	<b>261</b>
<b>3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>261</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>264</b>
<b>Viabilidad financiera de una obra.</b>	<b>264</b>
<b>1. Calendario de la obra.</b>	<b>264</b>
<b>2. Previsión de costes.</b>	<b>265</b>
Adquisición de los terrenos. Solar.	265
Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación.	266
Honorarios técnicos	266
Jurídicos y fiscales	266
Tasas, licencias y acometidas	266
Comercialización de la promoción inmobiliaria.	266
Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros.	267
Gastos financieros.	267
<b>3. Previsión de ventas en caso de promoción.</b>	<b>267</b>
<b>4. Previsión de ingresos y pagos.</b>	<b>268</b>
<b>5. Control de gastos e ingresos de la promoción.</b>	<b>269</b>
<b>6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>271</b>
➤ - La contabilidad general de la empresa.	271
➤ - La contabilidad analítica de la obra.	271
➤ - La gestión de ventas de la promoción.	271
<b>7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>272</b>



<b>8. Viabilidad económica y financiera.</b>	<b>273</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>276</b>
<b>Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>276</b>
<b>1. Producto inmobiliario y precios de venta.</b>	<b>276</b>
<b>2. Control de venta y clientela.</b>	<b>277</b>
➤ - Precio definitivo de venta.	278
➤ - Plazos de cobro fijados en el contrato.	278
➤ - Plazo de entrega.	278
<b>3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>279</b>
<b>4. Control de avales.</b>	<b>280</b>
<b>5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>280</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>282</b>
<b>Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>282</b>
Desarrollar un estudio de viabilidad de una promoción en régimen de autoconstrucción, en cuya realización se ha seguido la siguiente secuencia:	283
- Definición de la promoción: bienes y precios de venta.	283
- Calendario de la promoción.	283
- Definición y valoración de la obra.	283
- Valoración de solar y forma de pago.	283
- Previsión de ventas y gastos por comisiones.	283
- Distribución de la ejecución de obra.	283
- Previsión de gastos y pagos por obra.	283
- Previsión de cobros.	283
- Determinación de necesidades de financiación y costes financieros.	283
- Determinación del resto de gastos y forma de pago.	283
- Previsión de liquidaciones de IVA.	283
- Hoja resumen del resultado y rentabilidad.	283
- Presupuesto financiero.	283
<b>Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico.</b>	<b>284</b>
<b>1. Introducción.</b>	<b>284</b>
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico?	284
<b>2. Aspectos financieros.</b>	<b>286</b>
¿Qué se entiende por un "Capital"?	286
El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario.	287
La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria.	288
La inflación.	288
Capitalizar y descuento.	290
Los flujos de Caja (Cash-flow).	292
Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario.	292
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>295</b>
<b>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.</b>	<b>295</b>
<b>1. Método del Valor Actual Neto (VAN).</b>	<b>295</b>



Caso práctico. _____	296
Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario. _____	296
Caso práctico. _____	297
¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN? _____	298
<b>2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR). _____</b>	<b>298</b>
Caso práctico. _____	299
Cálculo de la TIR. _____	300
Caso práctico. _____	300
¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR? _____	301
<b>3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico. _____</b>	<b>301</b>
Caso práctico. _____	302
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>307</b>
<b>Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>307</b>
<b>1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>308</b>
Datos generales. _____	308
Solar. _____	308
Construcción. _____	308
Precio de venta. _____	308
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas. _____	308
Fiscalidad. _____	308
<b>2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>308</b>
<b>Datos generales. _____</b>	<b>308</b>
<b>Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar). _____</b>	<b>308</b>
<b>Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas). _____</b>	<b>308</b>
<b>Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros). _____</b>	<b>308</b>
<b>Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción). _____</b>	<b>308</b>
<b>Medidas correctoras y préstamo puente. _____</b>	<b>308</b>
<b>Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad). _____</b>	<b>308</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>444</b>
<b>Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas. _____</b>	<b>444</b>
Análisis del mercado inmobiliario. _____	444
Viabilidad de este proyecto. _____	444
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma. _____	444
Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución). _____	444
Gastos (licencias, honorarios, etc) _____	444
Ingresos. _____	444



Repercusión suelo /ventas	444
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante	444
Rentabilidad a partir del cash-flow	444
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.	444
Análisis de sensibilidad.	444
Riesgos.	444

## **TALLER DE TRABAJO** **483**

### **Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.** **483**

Características del Suelo Residencial.	484
Cesiones obligatorias de suelo.	484
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.	484
Sistemas Generales adscritos.	484
Dotacional privado sin edificabilidad.	484
Aprovechamiento tipo.	484
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.	484
Número máximo de Viviendas y su uso característico.	484
Forma de adquisición.	484
Edificabilidad.	484
Coefficiente de Canje.	484
Coste Imputable.	484
Ingresos por ventas.	484
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).	484
Gastos por acometidas e impuestos.	484
Gastos por impuestos, notariales y registrales.	484
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).	484
Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna	484
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.	484
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.	484
Condiciones generales de adquisición del suelo.	484
Condiciones de urbanización del sector.	484

## **TALLER DE TRABAJO** **509**

### **Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático.** **509**

Desglose de costes	510
Flujo de caja	510
Cuadros de ventas	510
Plan de Etapas	510
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales	510
Cuadro de Riesgos.	510
Balance de cada Ejercicio.	510
Edificabilidad. Viviendas.	510
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.).	510
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.).	510
Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.	510
Estructura de ventas.	510
Acciones correctoras.	510
<b>Capítulo 13. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador.</b>	<b>532</b>
<b>1. Introducción</b>	<b>532</b>
<b>2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas</b>	<b>534</b>
<b>3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.</b>	<b>535</b>
<b>4. La plusvalía urbanística.</b>	<b>538</b>
<b>5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos.</b>	<b>541</b>
<b>Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión.</b>	<b>547</b>
<b>1. Presupuesto de un proyecto de construcción.</b>	<b>547</b>
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica.	549
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión.	549
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista	550
<b>2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.</b>	<b>551</b>
<b>3. Unidad de obra</b>	<b>551</b>
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.	551
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.	551
c. Estado de mediciones	553
d. Partidas alzadas	553
e. Cuadros de precios	556
<b>4. Costes de personal.</b>	<b>557</b>
<b>5. Costes de los materiales.</b>	<b>558</b>
<b>6. Precio unitario.</b>	<b>558</b>
<b>7. Precio descompuestos.</b>	<b>559</b>
<b>8. Precios auxiliares</b>	<b>561</b>
<b>9. Presupuestos</b>	<b>561</b>
a. Presupuestos parciales	561
b. Presupuesto general	562
➤ Presupuesto de ejecución material y por contrata	562
➤ Presupuesto de ejecución por contrata	562
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.	564
➤ Definición de precios	565
1. Precio básico (PB)	565
2. Precio auxiliar (PA)	565
3. Precio unitario (PU)	565
4. Precio complejo (PC)	565
5. Precio funcional (PF)	566
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>567</b>



<b>Contabilidad de la obra.</b>	<b>567</b>
<b>1. Definiciones de precios.</b>	<b>567</b>
Precio básico (PB)	567
Precio auxiliar (PA)	569
Precio unitario (PU)	570
Precio complejo (PC)	570
Precio funcional (PF)	570
<b>2. Los precios en el banco de datos estructurado.</b>	<b>571</b>
<b>3. Sistemas de contabilidad de costes</b>	<b>572</b>
<b>4. Clasificación en costes directos e indirectos.</b>	<b>574</b>
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	574
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	577
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>582</b>
<b>Definición de cada tipo de precio.</b>	<b>582</b>
<b>1. Precio de suministro (PSU)</b>	<b>582</b>
<b>2. Precio auxiliar (PA)</b>	<b>582</b>
<b>3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.</b>	<b>582</b>
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	582
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	584
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar	584
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	584
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	585
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>586</b>
<b>Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.</b>	<b>586</b>
<b>1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.</b>	<b>586</b>
<b>2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.</b>	<b>587</b>
<b>3. Referencia espacial del precio.</b>	<b>588</b>
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.	589
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.	589
El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	589
El control de costes de la unidad de obra.	590
Coste real y coste estándar	590
Desviaciones en costes directos.	592
Clases de desviaciones: técnicas y económicas	592
<b>PARTE QUINTA.</b>	<b>594</b>
<b>Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.</b>	<b>594</b>
<b>Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?</b>	<b>594</b>
<b>1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.</b>	<b>594</b>
<b>2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria</b>	<b>595</b>
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	595
b. Criterios de análisis estáticos.	596



c. Criterios de análisis dinámicos. _____	598
d. Los flujos de caja. _____	598
e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario. _____	599
➤ Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción _____	599
Definición del proyecto. _____	600
Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-. _____	600
Cuantificación de los flujos monetarios. _____	600
Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-. _____	600
Obtención de los flujos netos del proyecto. _____	600
Cálculo de los indicadores económicos. _____	600
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas. _____	600
f. Definición del proyecto inmobiliario. _____	600
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario. _____	600
➤ Duración del proyecto inmobiliario. _____	600
➤ Elección de la periodificación. _____	601
➤ Finalización de la obra. _____	601
➤ Tasa de actualización del promotor. _____	601
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado _____	601
➤ Proyecto autofinanciado _____	601
➤ Costes. _____	601
➤ Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales. _____	601
➤ Ingresos. _____	602
➤ Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo. _____	602
i. Financiación del proyecto inmobiliario. _____	602
➤ Datos de la financiación. _____	602
➤ Flujos y calendario de la financiación. _____	603
➤ Entregas o cobros _____	603
➤ Gastos del préstamo _____	603
j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.) _____	604
k. El valor actual neto (V.A.N.) _____	605
l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.) _____	605
m. La serie neta uniforme (S.N.U) _____	606
n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.) _____	606
ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario. _____	607
➤ Variaciones de las condiciones financieras _____	607
➤ Variaciones en los costes del producto inmobiliario. _____	607
➤ Variaciones en el calendario de ventas. _____	607
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>609</b>
<b>El préstamo hipotecario promotor. _____</b>	<b>609</b>
<b>Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____</b>	<b>611</b>
<b>1. El régimen legal de las valoraciones. _____</b>	<b>611</b>
<b>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. _____</b>	<b>611</b>
<b>Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones. _____</b>	<b>611</b>
<b>Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles. _____</b>	<b>612</b>
<b>Artículo 36. Valoración en el suelo rural. _____</b>	<b>613</b>
<b>Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado. _____</b>	<b>614</b>



Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización.	615
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación.	615
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas.	616
Artículo 41. Régimen de la valoración.	617
<b>REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO</b>	<b>617</b>
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo.	617
2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación.	623
3. ¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo.	624
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.	633
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.	639
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero.	653
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.).	654
<b>CHECK-LIST</b>	<b>666</b>
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	666
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración?	666
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios	666
Normativa aplicable en la valoración	666
¿Cuáles son los principales métodos de valoración?	666
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles	666
<b>Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras.</b>	<b>667</b>
1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo.	667
2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores).	668
3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas.	668
4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias.	669
5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras.	669
<b>PARTE SEXTA.</b>	<b>671</b>
Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación.	671



## **Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. 671**

- 1. Plan general de ordenación urbana. \_\_\_\_\_ 671
- 2. Interpretación del Plan General. \_\_\_\_\_ 673
- 3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. \_\_\_\_\_ 674
- 4. Consulta directa. \_\_\_\_\_ 674
- 5. Cédulas urbanísticas. \_\_\_\_\_ 675
- 6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. \_\_\_\_\_ 676

## **Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. \_\_\_\_\_ 677**

- 1. El Proyecto de Urbanización. \_\_\_\_\_ 677
- 2. Proyecto por fases \_\_\_\_\_ 678
- 3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. \_\_\_\_\_ 682
- 4. El diseño del Plan de Simultaneidad. \_\_\_\_\_ 684

## **PARTE SÉPTIMA. \_\_\_\_\_ 686**

- Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? \_\_\_\_\_ 686

## **Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. \_\_\_\_\_ 686**

- 1. Plan de obra. \_\_\_\_\_ 686
- 2. Las ofertas se miran con "lupa". \_\_\_\_\_ 689

## **TALLER DE TRABAJO. \_\_\_\_\_ 695**

### **El presupuesto de obra. \_\_\_\_\_ 695**

- 1. ¿Qué es el presupuesto de obra? \_\_\_\_\_ 695
- 2. Clases de presupuestos \_\_\_\_\_ 695
  - a. Presupuesto estimativo \_\_\_\_\_ 695
  - b. Presupuesto valorativo \_\_\_\_\_ 696
  - c. Presupuesto valorativo detallado \_\_\_\_\_ 696
  - d. Presupuesto cerrado \_\_\_\_\_ 698
- 3. Estructura de costes de un presupuesto \_\_\_\_\_ 698
  - a. Costes directos \_\_\_\_\_ 698
  - b. Costes indirectos. \_\_\_\_\_ 699

## **Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir. \_\_\_\_\_ 702**

- 1. Examen topográfico \_\_\_\_\_ 702
- 2. Estudio geotécnico \_\_\_\_\_ 702
- 3. Acta de Protocolización de fotografías \_\_\_\_\_ 703
- 4. Encargo del proyecto y dirección de obra \_\_\_\_\_ 703
- 5. Contratación de OCT \_\_\_\_\_ 704
- 6. Plan de control de materiales \_\_\_\_\_ 705



7. Seguro de responsabilidad decenal _____	706
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>707</b>
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. _____	707
8. La licencia de obras _____	708
9. La escritura de obra nueva y división horizontal _____	708
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>710</b>
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. _____	710
10. El préstamo hipotecario _____	713
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta _____	714
12. Comercialización de la promoción. _____	714
13. Contrato de obra alzado o llave en mano. _____	715
14. El acta de replanteo _____	716
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>717</b>
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. _____	717
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>719</b>
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	719
<b>Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico. _____</b>	<b>726</b>
<b>1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta. _____</b>	<b>726</b>
Supervisión y control de certificaciones de obra. _____	726
La coordinación de seguridad en fase de ejecución. _____	727
Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista. _____	728
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. _____	728
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento. _____	728
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio. _____	728
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra. _____	728
Informar al Gerente de cualquier incidencia. _____	728
La escritura de obra nueva terminada _____	728
La licencia de primera ocupación _____	729
La entrega de la edificación _____	729
La gestión de las escrituras _____	730
La constitución de la comunidad _____	731
Post-venta. Reclamaciones posteriores _____	731
<b>2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____</b>	<b>732</b>
Plan operativo técnico, departamento técnico _____	732



Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material	734
Plan operativo comercial	735
Departamento comercial	735
Plan operativo de recursos humanos	736
Departamento de recursos humanos	736
Plan operativo financiero y de tesorería	736
Departamento económico-financiero	736
Previsiones económico-financieras	737
Cuantías y calendario de tiempos previstos	737
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>739</b>
<b>Gestión de obra</b>	<b>739</b>
<b>1. El encargo del promotor.</b>	<b>740</b>
<b>2. La empresa constructora y su organización</b>	<b>740</b>
<b>3. El proyecto de organización</b>	<b>742</b>
a. Memoria	742
b. Planos	744
c. Pliego de condiciones	744
d. Presupuesto	744
<b>4. Fases preliminares.</b>	<b>744</b>
<b>5. Elaboración de un plan de organización interior.</b>	<b>749</b>
<b>Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.</b>	<b>754</b>
<b>1. Preestudio del arquitecto.</b>	<b>754</b>
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción	755
Plan de contrataciones	755
Plan de compras	756
Plan de ejecución material de las obras	756
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material	757
Compras y contrataciones	757
<b>2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.</b>	<b>759</b>
a. ¿Qué es el proyecto?	759
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible.	766
c. Características de los inmuebles a proyectar.	767
d. Calidades	768
<b>3. Los Honorarios del arquitecto.</b>	<b>769</b>
<b>4. La dirección de obra</b>	<b>770</b>
<b>5. Los costes de referencia de la construcción.</b>	<b>773</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>775</b>
<b>Los proyectos de urbanización.</b>	<b>775</b>
Proyecto de Urbanización básico.	775
Proyecto de Urbanización complementario.	775
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>777</b>
<b>Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.</b>	<b>777</b>



1. Examen urbanístico. _____	777
2. Inspección física del inmueble. _____	777
3. Servicios de suministro disponibles. _____	777
4. Examen topográfico del inmueble. _____	778
5. Estudio Geotécnico. _____	779
6. Restos arqueológicos. _____	780
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos. _____	780
<b>TALLER DE TRABAJO</b> _____	<b>782</b>
El anteproyecto de Edificación. _____	782
1. El anteproyecto de Edificación. _____	782
2. Referencias. _____	782
Parcela o suelo. _____	782
Planeamiento y normativa. _____	782
Definición del producto inmobiliario. _____	783
Equipo profesional. _____	783
3. Contenido del anteproyecto. _____	783
a. Documentos. _____	783
b. Marketing. Aspectos comerciales. _____	783
c. Aspectos técnicos. _____	784
<b>Capítulo 24. Licencias.</b> _____	<b>785</b>
1. Licencia de obras. _____	786
2. Sujetos Pasivos _____	786
3. Clases de licencia de obras _____	786
a. Licencia de obra mayor. _____	787
➤ Licencia de obra mayor por consolidación de edificios _____	787
➤ Licencia de obra mayor por nueva edificación _____	787
➤ Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios _____	787
➤ Licencia de obra mayor por restauración de edificios _____	788
➤ Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas. _____	788
b.- Licencia de obras menores _____	788
4. Documentos a aportar. _____	789
➤ Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local _____	789
➤ Licencia de obra mayor de nueva edificación _____	789
➤ Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios _____	790
➤ Licencia de obra mayor de restauración de edificios: _____	790
➤ Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas: _____	791
➤ Licencia de obras menores _____	791
<b>Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego.</b> _____	<b>792</b>
1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos. _____	792



<b>2. Consejos para firmar el acta de recepción.</b>	<b>793</b>
a. Introducción.	793
b. Requisitos del acta	794
c. Efectos del acta	795
d. Plazo	797
e. Rechazo de la obra	798
f. Tramitación del acta	799
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>800</b>
<b>Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).</b>	<b>800</b>
<b>1. Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.</b>	<b>800</b>
a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.	800
b. Definiciones.	802
<b>2. Edificios objeto del certificado energético.</b>	<b>805</b>
a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.	805
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.	805
<b>3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).</b>	<b>806</b>
a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.	806
b. Libro del edificio.	806
<b>4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios.</b>	<b>807</b>
<b>5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética.</b>	<b>807</b>
<b>6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.</b>	<b>809</b>
<b>7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE.</b>	<b>809</b>
<b>8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección.</b>	<b>809</b>
a. Inspección.	809
b. Infracciones y sanciones.	810
<b>9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética.</b>	<b>811</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>812</b>
<b>Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.</b>	<b>812</b>
<b>PARTE OCTAVA.</b>	<b>820</b>
<b>Responsabilidad del promotor.</b>	<b>820</b>
<b>Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE.</b>	<b>820</b>
<b>1. La responsabilidad del promotor en la LOE.</b>	<b>820</b>
<b>2. ¿Cuándo es responsable el promotor?</b>	<b>822</b>
<b>3. El promotor como agente de la edificación en la LOE</b>	<b>825</b>
<b>4. Ámbito de responsabilidad.</b>	<b>827</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>834</b>
<b>El promotor responsable de la edificación.</b>	<b>834</b>



<b>1. Antecedentes.</b>	<b>834</b>
<b>2. La solidaridad del promotor</b>	<b>835</b>
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	835
b. Responsabilidad del promotor	837
c. El promotor garantiza la edificación.	838
<b>4. Acción de repetición</b>	<b>841</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>843</b>
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?	843
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>846</b>
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?	846
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>849</b>
Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber.	849
1. La compraventa de vivienda sobre plano.	849
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.	850
3. Cláusulas abusivas.	851
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>852</b>
Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.	852
1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.	852
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.	853
Requisitos de las garantías.	854
Información contractual.	856
Ejecución de la garantía.	857
Cancelación de la garantía.	857
Publicidad de la promoción de viviendas.	857
Infracciones y sanciones.	857
Desarrollo reglamentario.	858
2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.	859
3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.	861
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>863</b>
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.	863
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>864</b>
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.	864
<b>PARTE NOVENA</b>	<b>869</b>
Formularios.	869
1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución	869
2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto	



<i>básico y el de ejecución.</i> _____	878
<b>3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.</b> _____	892
Modelo 1 _____	892
Modelo 2 _____	906
<b>4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra</b> _____	923
<b>5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto</b> _____	931
<b>6. Modelo de contrato con arquitecto técnico.</b> _____	950
<b>7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano"</b> _____	955

## ¿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.*