

MAPA DEL “TIEMPO URBANÍSTICO” PARA 2019. STOCK VIVIENDA NUEVA



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

8 de febrero de 2019

[Promotor inmobiliario.](#)

ST Sociedad de Tasación alerta de que la escasez de suelo introduce presión alcista en los precios de la vivienda

La escasez de suelo directamente edificable en estas ubicaciones repercute en una oferta de vivienda, a su vez, escasa, que ante una demanda creciente provoca el encarecimiento de los precios, que se traslada al valor del suelo. Las ubicaciones céntricas de las principales ciudades españolas son las que reflejan una mayor actividad en el mercado de suelo finalista. Nueva edición del Mapa del “Tiempo Urbanístico”, donde ofrece una visión global de la situación del mercado del suelo en España, atendiendo a su heterogeneidad. El mapa incorpora gráficamente la variación interanual de valores de vivienda nueva, lo que permite analizar la relación entre ambos indicadores. Para acceder al mapa interactivo haz clic aquí.

El mercado del suelo residencial a nivel nacional continúa marcado por su caracterizada dispersión, lo que pone de manifiesto la importancia del análisis regional, tanto por la influencia de la variación del precio de la vivienda en las operaciones de suelo como por la influencia de la situación urbanística de cada ubicación. En las ubicaciones con mayor dinamismo, la escasez de suelo directamente edificable repercute en una oferta de vivienda, a su vez, escasa, que ante una demanda creciente provoca el encarecimiento de los precios, que se traslada al valor del suelo. Tal sería el caso de Madrid, Barcelona, Málaga, Alicante o Valencia. Algo parecido ocurre en Islas Baleares, si bien, su actividad está muy centrada en un segmento de mercado orientado al turismo residencial de muy alto poder adquisitivo.



NOTICIA

Madrid, Barcelona, Málaga, Alicante y Valencia se sitúan a la cabeza en el mercado de suelo nacional, según se desprende de la última edición del 'Mapa del tiempo urbanístico' realizado por ST Sociedad de Tasación.

Concretamente, la tasadora pone de relieve que el mercado del suelo residencial a nivel nacional sigue marcado por su dispersión, tanto por la influencia de la variación del precio de la vivienda en las operaciones de suelo como por la influencia de la situación urbanística de cada ubicación.

Así, destaca que en las ubicaciones con mayor dinamismo, la escasez de suelo directamente edificable repercute en una oferta de vivienda "escasa", que ante una demanda "creciente" provoca el encarecimiento de los precios y traslada el valor al suelo.

Según ST Sociedad de Tasación, en ese punto se encuentran Madrid, Barcelona, Málaga, Alicante y Valencia. En líneas similares, se encuentra también Baleares, aunque "su actividad está muy centrada en un segmento de mercado orientado al turismo residencial de muy alto poder adquisitivo".

Asimismo, en relación a la situación de las alertas urbanísticas que puedan afectar a la dinámica o el desarrollo del suelo, ST Sociedad de Tasación ha afirmado que la situación presenta "pocas novedades" respecto a la versión anterior del estudio.

Para ST Sociedad de Tasación, este análisis refuerza la conclusión de que la escasez de suelo introduce presión alcista en los precios de la vivienda si la demanda se muestra activa. Además, ha apuntado que los repuntes en el mercado del suelo son consecuencia directa de una mayor demanda de vivienda.

SITUACIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Sociedad de Tasación analiza la situación en cada una de las comunidades autónomas, sintetizando la evolución por zona.

Galicia presenta un mercado estable en cuanto a operaciones de suelo, sin variaciones significativas con respecto al año pasado. La actividad en esta comunidad autónoma está concentrada en las principales ciudades: A Coruña, Santiago y Vigo, seguidas, con cierta distancia, por Lugo y Orense. Además, las actuaciones se concentran en suelos previamente desarrollados o en operaciones de renovación o edificación en zonas ya consolidadas.

La situación en Asturias es muy similar a la de Galicia, la comunidad cuenta con un escaso movimiento de operaciones de suelo y la poca actividad que registra se concentra en el entorno urbano de Oviedo y Gijón.



Este escenario se manifiesta también en Cantabria, la comunidad adyacente, donde la actividad de obra nueva sigue muy paralizada y centrada principalmente en la autopromoción, existiendo aún un gran volumen de stock de promociones.

Sin embargo, la situación mejora ligeramente en el País Vasco, donde se consolida una leve tendencia al alza. En esta comunidad se aprecia cierta subida de los precios al haber repuntado el valor de la vivienda en las principales ciudades (Bilbao, San Sebastián, Vitoria). Este incremento ha estado motivado por la escasez de suelo, el aumento de la demanda y la ausencia de nuevas actuaciones de desarrollo de suelo. Destaca, por ejemplo, el barrio de Zorrozaurre en Bilbao, donde se impulsarán actuaciones económicas y se prevé la construcción de 5.500 viviendas.

Navarra, por su parte, mantiene la estabilidad en cuanto a operaciones de suelo. La actividad principal de esta comunidad se sitúa en el entorno de Pamplona. El extrarradio de la capital navarra experimenta actuaciones promotoras en las que predomina la VPO, alternadas con actuaciones de renovación de la trama urbana con vivienda nueva (libre).

El escenario que presenta La Rioja es similar al de meses anteriores: la comunidad no ha registrado cambios significativos, cuenta con poca actividad y las principales actuaciones se concentran en Logroño, con pequeños proyectos en zonas consolidadas de la ciudad y la existencia aún de obras paradas. La capital sigue contando aún con grandes bolsas de suelo en sus inmediaciones y en su área de influencia.

La comunidad de Aragón presenta situaciones muy diferentes entre sus provincias; mientras que en Huesca y en Teruel se registra un importante stock de suelo vacante sin demanda, en Zaragoza, en cambio, se aprecia un incremento de la actividad. Zaragoza capital continúa el aumento de su actividad en zonas de expansión (Parque Venecia, Ribera del Ebro y Miralbueno) donde existe una demanda activa equilibrada con la oferta. Por otro lado, se aprecian también algunas actuaciones en el área metropolitana de Zaragoza, de pequeño tamaño y centradas en vivienda unifamiliar de alta calidad.

Respecto a Cataluña, también es una comunidad autónoma muy heterogénea entre sus diferentes provincias. Recientemente, la Generalitat ha aprobado la modificación del Plan General Metropolitano de Barcelona para recoger la reserva obligatoria del 30% de las viviendas de las nuevas promociones y grandes rehabilitaciones para destinarla a vivienda social, sujeta a algún tipo de protección pública. Dentro de la comunidad, destacan tanto Barcelona ciudad como su área metropolitana, que continúan con una evolución positiva y se consolidan como uno de los motores principales de la actividad inmobiliaria y reactivación del suelo dentro del panorama nacional. Su actividad es muy dinámica tanto en el producto residencial como en el terciario, oficinas y servicios, donde el distrito @22 encabeza las nuevas actuaciones. Se mantiene la



dinámica en Sabadell, Tarrasa y Gerona Capital, donde no se registran grandes operaciones, pero el stock sigue reduciéndose. Por el contrario, Lleida y Tarragona no presentan grandes movimientos, se mantiene la poca actividad en ambas provincias.

Madrid continúa siendo el principal motor y dinamizador del mercado. La acusada escasez de suelo en ubicaciones céntricas está propiciando una revalorización de los distritos periféricos, como el Ensanche Vallecas o Vicálvaro. La mayor cantidad de suelo disponible se localiza en los desarrollos del sureste de la capital. En paralelo, continúa la tramitación de los grandes desarrollos inmobiliarios como Madrid Nuevo Norte, el desarrollo terciario del Aeropuerto Madrid-Barajas, la remodelación de Canalejas, Mahou-Calderón o Valdebebas. Respecto a la zona norte, continúa muy activa con Pozuelo y Boadilla a la cabeza. Resalta también el desarrollo industrial, comercial y logístico en el Corredor del Henares, con más del 50% de las nuevas actuaciones concentradas en el eje de la A-2.

La Comunidad Valenciana mantiene la tendencia de estabilidad con reducción del stock existente y refleja un mayor dinamismo en las principales ubicaciones de la costa y las ciudades más representativas como Valencia, Alicante o Benidorm. En Alicante, se han ofertado últimamente nuevas promociones de vivienda sobre los solares con mejor ubicación que quedaban aún vacantes. El dinamismo de la capital se proyecta también a las mejores ubicaciones de costa, donde la mayor parte de los compradores son extranjeros. En la ciudad de Valencia, continúa la tendencia al alza, con un aumento de la actividad, lo que está provocando el alza de precios. Este incremento de actividad en Valencia ciudad está motivando que empiece a escasear el suelo finalista. Si bien, esta situación no se ha trasladado aún a la activación de nuevos desarrollos de suelo, sí está produciendo que retomen la mayoría de los que en su momento quedaron paralizados o en suspenso, como el relacionado con el mediático circuito urbano de Fórmula 1 de la ciudad. Por otro lado, el mayor stock de vivienda y suelo continúa localizado en la provincia de Castellón.

La situación en Castilla y León es de estabilidad, es un mercado poco activo en el que la escasa actividad se centra en las principales capitales. Además, la comunidad continúa con el proceso de desclasificación de terrenos Urbanizables No Delimitados (donde, a fecha determinada, no se haya aprobado definitivamente su ordenación detallada). Según la información que figura en la web oficial de la Junta Castilla y León, este proceso afecta ya a 238 municipios, con una superficie afectada, en varias fases, de 393.895.732 m².

Con relación a Castilla-La Mancha, la comunidad se encuentra lastrada por el importante stock generado durante el ciclo expansivo, principalmente en las provincias de Guadalajara y Toledo. La mayor actividad sigue concentrada en los municipios próximos a Madrid. Por otro lado, la ciudad de Albacete parece ser la única que comienza a consolidar un cierto repunte, sin que este incremento de dinamismo se haya trasladado al resto de la provincia, donde la actividad sigue siendo muy escasa.



En Andalucía, la mayor actividad inmobiliaria se registra en el entorno de la Costa del Sol, principalmente en Málaga, Marbella y sus zonas de influencia. En este sentido, Málaga constituye actualmente uno de los principales focos de atracción inmobiliaria y el dinamismo es muy elevado en todos los segmentos de mercado (vivenda, retail, oficinas e industrial). Málaga está experimentando una reactivación que la sitúa, de manera sólida, al frente de la actividad inmobiliaria nacional, presentando junto con Madrid, Barcelona y Alicante los mayores volúmenes de transacciones del pasado 2018. Sevilla, por su parte, intenta seguir esta estela, pero su evolución es más lenta. La mayor actividad registrada en Cádiz se sitúa en las zonas de costa. En Granada, sin embargo, las actuaciones se concentran en la capital. Y Almería, Jaén y Huelva presentan estancamiento y falta de actividad.

En lo que respecta a Extremadura, la situación del mercado presenta una actividad muy escasa: no hay iniciativas de construcción y el mercado sigue muy contenido.

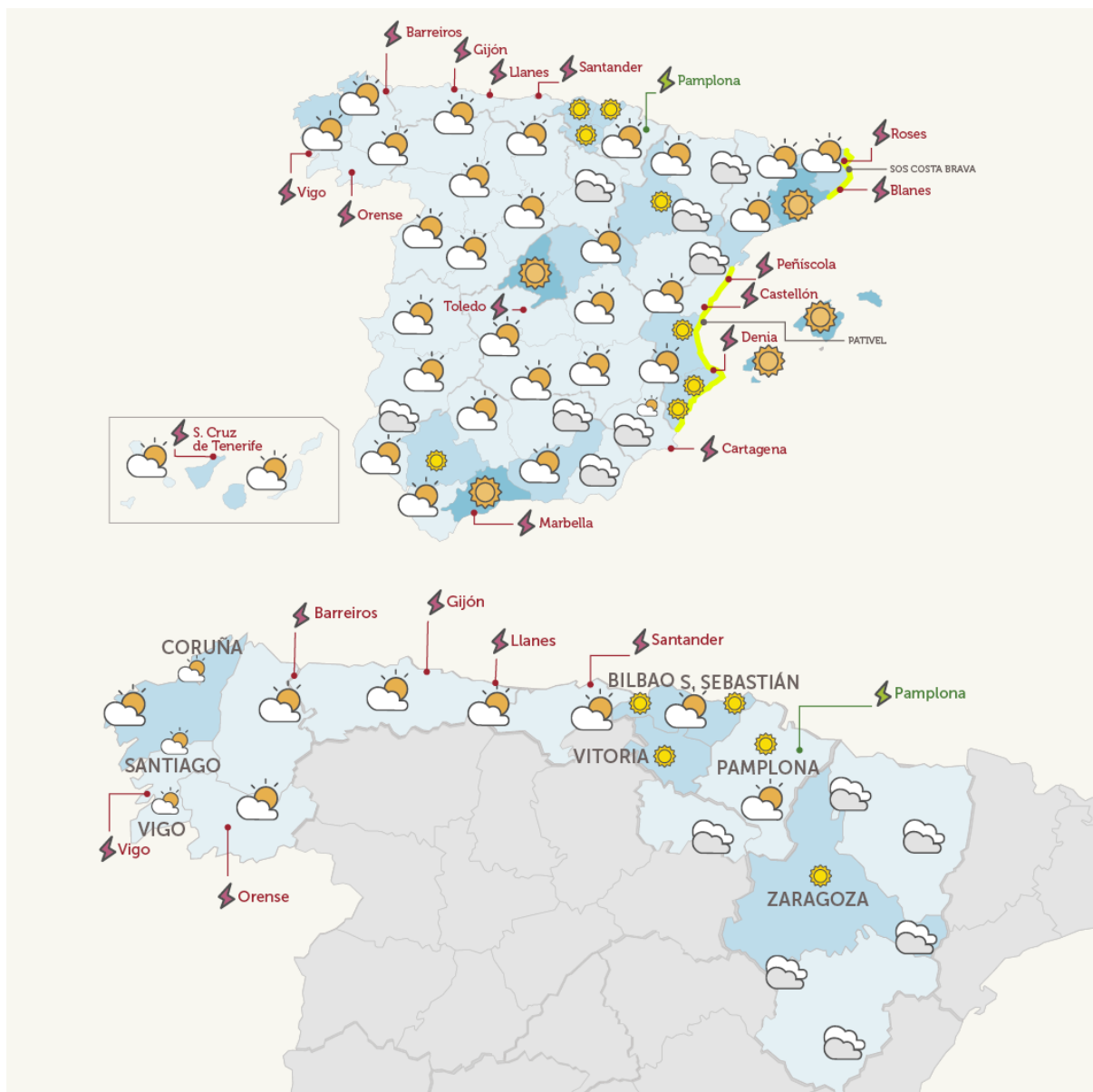
En cuanto a las Islas Baleares continúa el crecimiento de la actividad inmobiliaria encabezado por Mallorca, Menorca e Ibiza. En estas islas, se aprecia cierta moderación de la actividad, sin embargo, los precios del producto finalista continúan muy elevados.

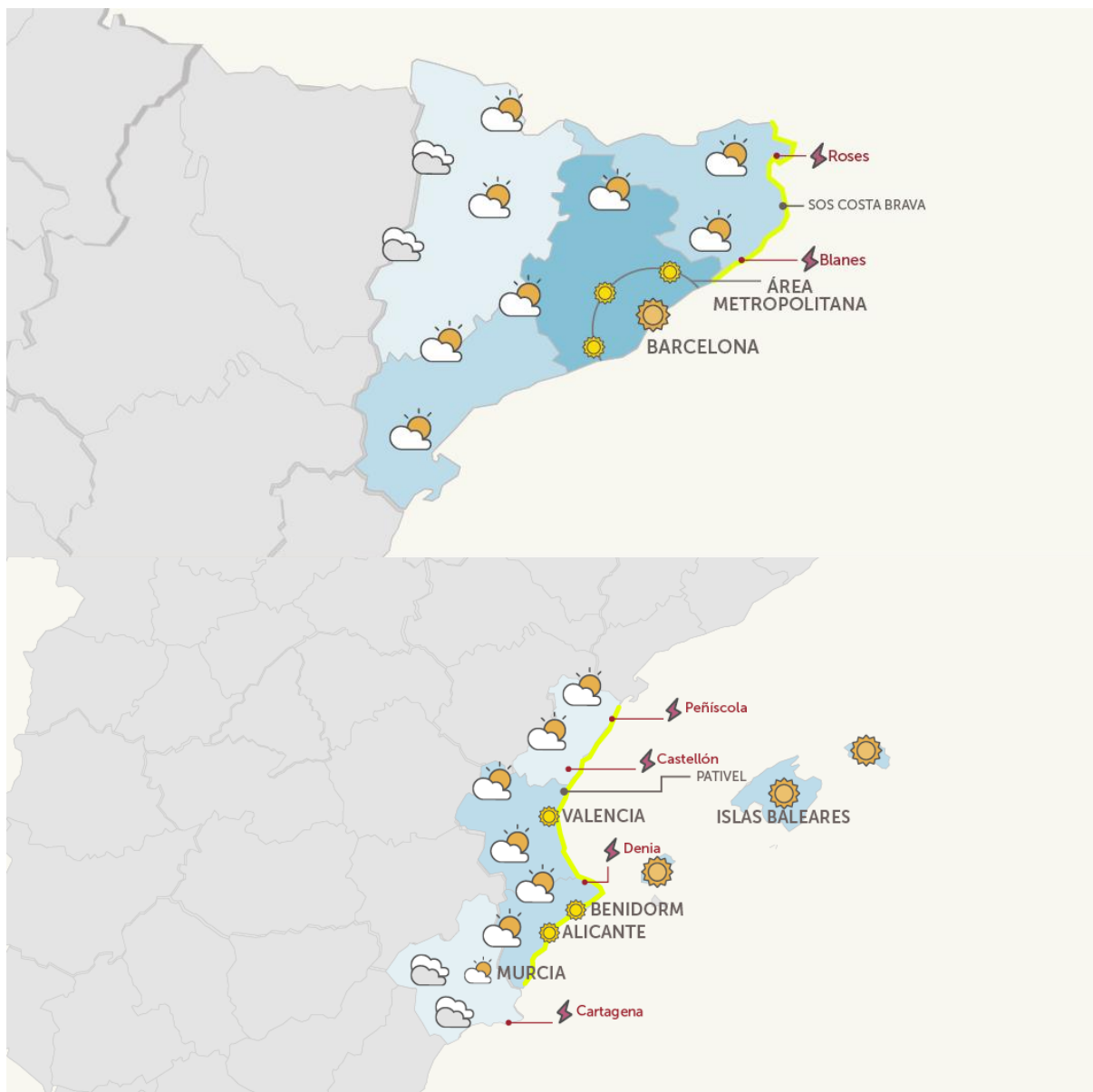
Por último, las islas Canarias presentan un incremento sostenido de la actividad, aunque sin grandes repuntes. El movimiento se concentra, sobre todo, en actuaciones relacionadas con el sector hotelero y el turístico/vacacional, cuya normativa se está revisando en la comunidad con el objetivo de regularizar y ordenar este mercado.

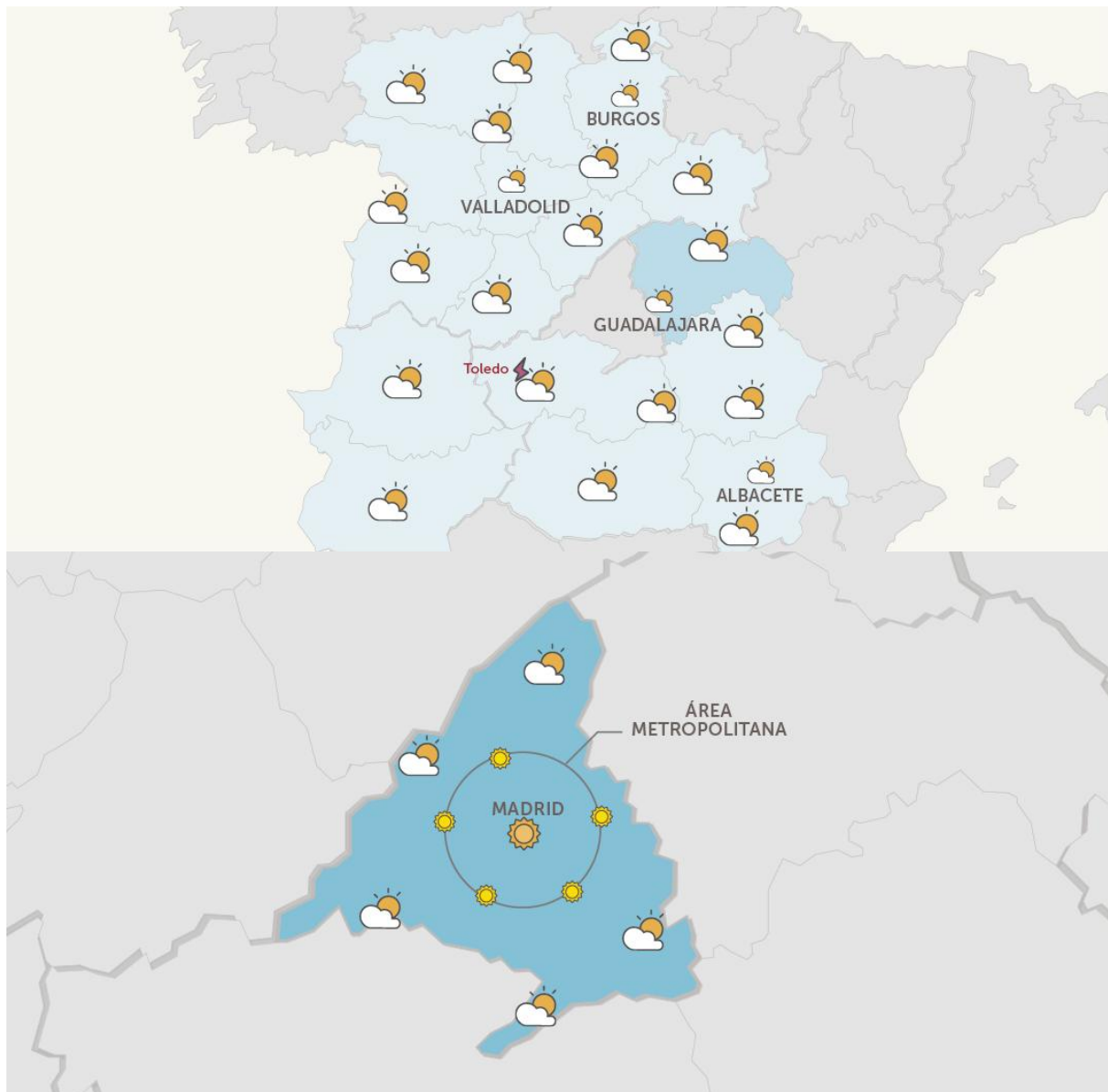
ALERTAS URBANÍSTICAS

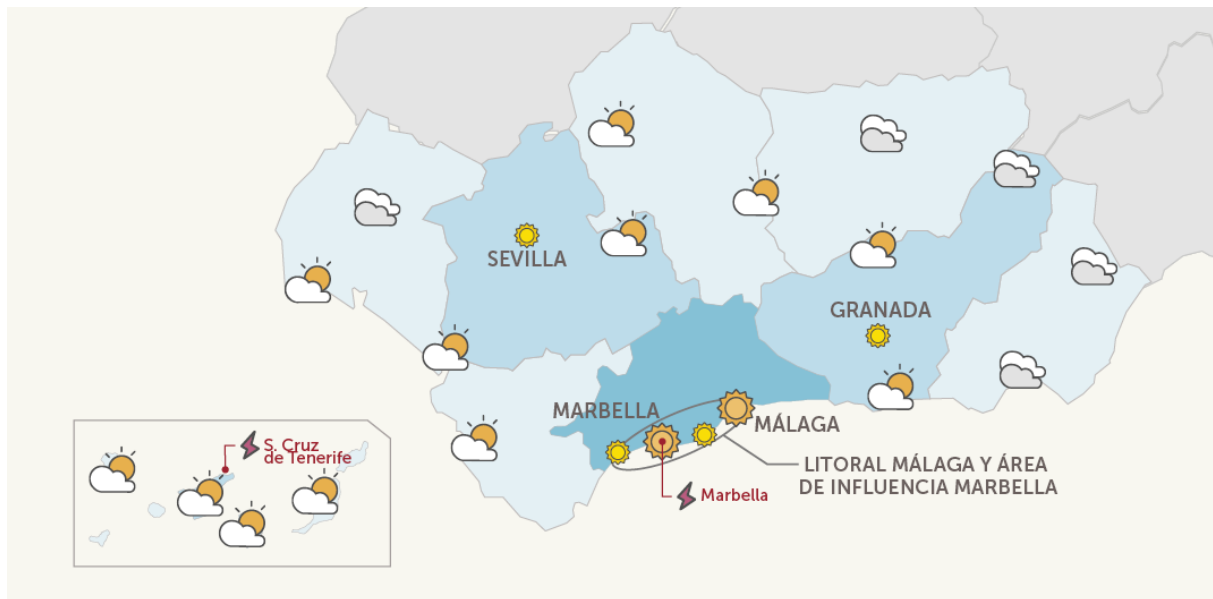
Finalmente, con relación a la situación de alertas urbanísticas que puedan (o pudieran) afectar a la dinámica o desarrollo del suelo, la situación presenta pocas novedades respecto a la versión anterior. En este caso, aparece una nueva circunstancia, y es la moratoria de un año, aprobada recientemente por la Generalitat de Catalunya y que, por este plazo, suspende la concesión de licencias en actuaciones en la franja de 500 metros respecto a la línea de mar en el litoral de la Costa Brava, desde Portbou hasta Blanes.

Este análisis refuerza la conclusión de que la escasez de suelo introduce presión alcista en los precios de la vivienda si la demanda se muestra activa y que los repuntes en el mercado del suelo son consecuencia directa de una mayor demanda de vivienda.









Mapa del "Tiempo Urbanístico"

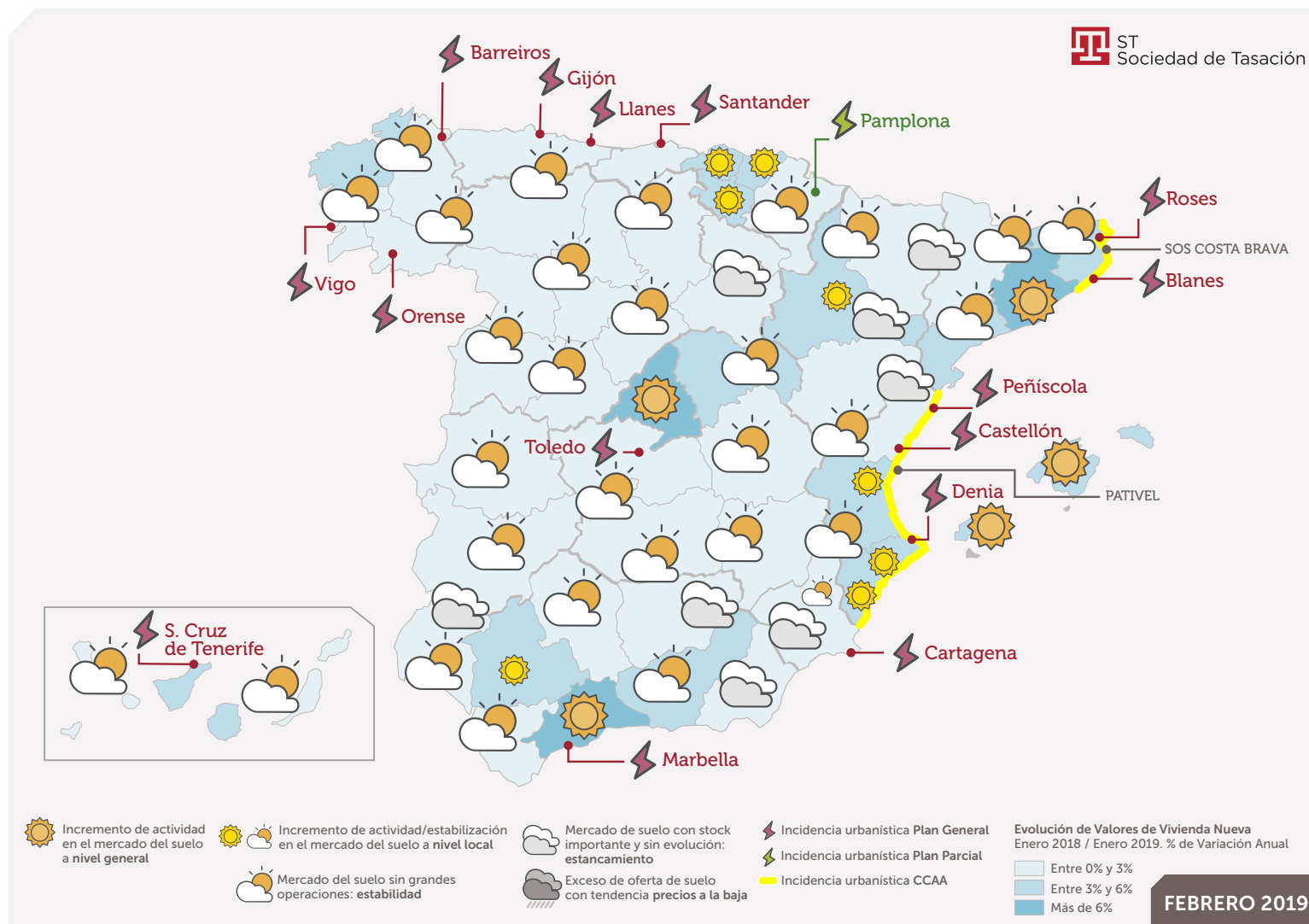
Situación del Mercado del Suelo en España y Alertas Urbanísticas

El Mapa del "Tiempo Urbanístico" ofrece una visión global del Mercado de Suelos en España e incide sobre la necesidad de conocer y analizar su situación. Muestra como Incidencias las principales incertidumbres detectadas en los planeamientos urbanísticos y la situación general observada: desde situaciones de estabilidad en aquellas zonas donde detectamos un mercado con mayor actividad a situaciones muy inestables donde la actividad del mercado es mínima y el requerimiento de tiempos para el desarrollo y gestión de suelos, elevado.

La heterogeneidad de la situación requiere un rigor exhaustivo en el análisis de cada localización y exige conocer, entre otras cosas, las leyes sectoriales, el planeamiento urbanístico local y la relación de oferta y demanda de cada uso.

A la hora de valorar el suelo, ST Sociedad de Tasación recomienda rigor, prudencia y profundo conocimiento de la situación del mercado local.

El mapa del "Tiempo Urbanístico" incluye alertas urbanísticas identificadas en determinadas localizaciones y la situación del mercado del suelo por regiones, sintetizando la evolución de los valores en la zona y la relación de la Oferta y Demanda observadas por ST Sociedad de Tasación hasta la fecha. Carece por tanto de carácter predictivo o de tendencia.





CURSO/GUÍA PRÁCTICA DIRECTOR DE SUELO



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	21
PARTE PRIMERA	22
El director de suelo	22
Capítulo 1. El director de suelo como profesional. ¿Qué hace falta para ser el candidato perfecto a Director de Suelo de una promotora inmobiliaria?	22
1. Funciones a desempeñar por el director de suelo.	23
• Gestionar la cartera de suelo.	23
• Elaborar y dar seguimiento al plan estratégico de la compañía.	23
• Planificar e impulsar el desarrollo de la cartera de suelo.	23
• Buscar nuevos emplazamientos junto con el equipo de expansión.	23
• Realizar estudios de viabilidad de los suelos y su valoración para plantearse los al consejo.	23
• Buscar nuevos emplazamientos junto con el equipo de expansión.	23
• Realizar estudios de viabilidad de los suelos y su valoración para plantearse los al consejo.	23
• Organizar los procesos de venta, negociar y cerrar las ofertas.	23
• Gestionar el departamento de gestión de suelo y urbanística.	23
2. Requisitos de cualificación profesional.	23
Capítulo 2. Lo único que realmente hay que saber: el valor de repercusión del suelo.	24
1. ¿Qué es la repercusión del suelo?	24
2. ¿Cómo afecta el precio del suelo en el precio final del producto inmobiliario?	24
a. Durante la crisis inmobiliaria el suelo era un activo ilíquido.	24
b. Tras la crisis inmobiliaria el suelo vuelve a ser un valor estratégico.	25
3. ¿Qué influye en la evolución del precio del suelo?	25
a. Precio de la vivienda (o producto inmobiliario) y expectativa de revalorización.	26
b. Abundancia o escasez de suelo en zona con demanda de suelo (el big data anticipa la demanda)	26
c. El suelo tiene un problema: tarda en producirse por la burocracia urbanística.	26
d. Convertir el suelo en urbano puede salir muy caro, depende de las infraestructuras necesarias.	26
4. ¿Cómo competir en precio con los fondos inmobiliarios y las cooperativas de vivienda?	27
5. El problema del recalentamiento del precio del suelo: sube el precio de la vivienda.	27
TALLER DE TRABAJO	28
La pescadilla que se muerde la cola: el precio del suelo determina el de la vivienda y el de la vivienda el del suelo.	28
1. El precio del suelo se calcula mediante el procedimiento residual.	28
Según este mecanismo el precio del suelo se forma a partir de la diferencia entre el precio esperado de las viviendas a construir sobre el mismo y los costes (urbanización, promoción, construcción, cesiones, impuestos, seguros, etc.). Por lo tanto, el precio esperado de la vivienda se transmite al precio del suelo urbanizado y, rápidamente, al precio del suelo urbanizable.	28
2. Los intereses de los ayuntamientos en el mercado de suelo.	28

3. La retención especulativa de bolsas de suelo.	28
TALLER DE TRABAJO	73
Caso práctico: Nos dan el (+) precio de venta medio en el mercado del tipo de construcción previsto, el (-) valor de la construcción y urbanización, (-) el beneficio industrial del promotor y los (-) costes de promoción. Si sabemos restar ya sabemos el valor de repercusión del suelo.	73
Caso práctico: El valor medio de venta del metro cuadrado de vivienda unifamiliar aislada en un Sector residencial de estas características, se estima en euros/m2t	73
Coste de ejecución material euros/m2t	73
Valor de repercusión del suelo	74
Valor del suelo en función del aprovechamiento previsto en unidades de aprovechamiento, descontando el coste de urbanización previsto al valor de los terrenos.	74
Valor unitario del suelo repercutido a valor adjudicado en la Unidad de Ejecución euros/m2t.	74
Determinación del valor de m2s	74
TALLER DE TRABAJO	80
Caso real. Estudio para calcular el valor de repercusión del suelo de uso turístico, comercial y recreativo para el futuro cálculo de las plusvalías a pagar por los promotores de actuaciones privadas.	80
TALLER DE TRABAJO	93
Informe oficial de un desarrollo industrial en el que se desarrolla el cálculo de la repercusión del suelo a partir del precio de venta del producto inmobiliario restando los costes de construcción y el beneficio de promotor.	93
CHECK-LIST	123
Teniendo en cuenta los precios de repercusión, el promotor adjudicatario de unas parcelas subastadas por un ayuntamiento tendrá que vender las viviendas a unos 4.700 euros el metro cuadrado. Desarrolle el tipo de concurso, precios de compra y las ventajas de adquirir suelo finalista.	123
PARTE SEGUNDA.	124
¿Dónde buscar suelo?	124
Capítulo 3. Buscar suelo público (subastas y concursos).	124
1. Subasta y concurso público de suelo.	124
a. Introducción.	124
b. La subasta o concurso disparan los precios.	125
c. Subastas encubiertas	126
2. Régimen legal de la venta de suelo por los ayuntamientos.	127
a. El Patrimonio de las Corporaciones Locales.	127
b. Bienes de dominio público local.	128
¿Qué uso y aprovechamiento cabe de un Bien de Dominio Público?	128
c. Bienes Patrimoniales o de propios.	129
¿Qué uso y aprovechamiento cabe de un Bien Patrimonial o de Propios?	129
La enajenación, gravamen o permuta de un bien patrimonial o de propios.	130
1. Cesión Gratuita de un bien inmueble patrimonial	130
2. Enajenación a título oneroso de un bien inmueble patrimonial.	131
TALLER DE TRABAJO	134
Herramientas para el director de suelo. Portal del Suelo 4.0 de la Comunidad de Madrid.	134
TALLER DE TRABAJO.	137
Ejemplo caso real. Venta pública de parcelas municipales mediante concurso.	137
TALLER DE TRABAJO.	139

Pliego de caso real en venta pública de parcelas municipales mediante concurso. _	139
TALLER DE TRABAJO. _____	205
Caso práctico. Pliego de condiciones de un bien público desafectado. _____	205
1. Identificación y antecedentes de la enajenación. _____	205
2. Forma de adjudicación. _____	207
3. Requisitos de los licitadores interesados. _____	207
4. Anuncio de la licitación. _____	207
5. Documentación a presentar por los licitadores. _____	208
6. Examen y disposición de la documentación del expediente y visita al inmueble. _	209
7. Forma, lugar y plazo de presentación de ofertas. _____	209
8. Calificación de la documentación, apertura de ofertas económicas y adjudicación del contrato. _____	210
8.1. Designación de la mesa. _____	210
8.2. Calificación de la documentación: _____	211
8.3. Apertura de ofertas y propuesta de adjudicación del contrato. _____	212
8.4. Adjudicación del contrato: _____	212
9. Notificación de la adjudicación. _____	213
10. Obligaciones del adjudicatario. _____	213
10.1. Abono del precio y otros gastos y consecuencias de su incumplimiento. _____	213
10.2. Abono de gastos declarados por cuenta del adjudicatario. _____	213
11. Obligaciones de la administración. _____	214
11.1. Otorgamiento de escritura. _____	214
11.2. Devolución de las garantías constituidas: _____	214
12. Causas de resolución del contrato. _____	214
Capítulo 4. Buscar suelo en las subastas judiciales y notariales de inmuebles.219	
Fases de las subastas judiciales. _____	219
1. Convocatoria de la subasta inmobiliaria. _____	219
a. Preparación de la subasta. Tasación. _____	219
b. Convocatoria de la subasta. _____	220
c. Anuncio y publicidad de la subasta en el BOE. _____	220
2. Requisitos para pujar. _____	222
3. Subasta electrónica en el portal del BOE. _____	224
4. Procedimiento de la subasta inmobiliaria y plazos. _____	226
a. Desarrollo de la subasta inmobiliaria. _____	226
b. Convocatoria de subasta. Comunicaciones entre el portal de subastas y el Registro de la propiedad. _____	228
c. Anuncio de la subasta. Identificación de la finca. _____	229
d. Condiciones para participar en la subasta. Consignaciones previas de los postores en las subastas inmobiliarias. _____	230
e. Remate y adjudicación. Privilegio del ejecutado. _____	232
f. Subasta desierta. _____	234
5. Certificación de dominio y cargas. _____	234
6. Comunicaciones con arrendatarios y terceros poseedores del inmueble subastado. _____	238
a. Forma de practicar las comunicaciones. Dirección electrónica. _____	238
b. Comunicación de la ejecución a los arrendatarios y a ocupantes de hecho. _____	240
c. Cambio del domicilio señalado para requerimientos y notificaciones. _____	241

7. Tasación. Valoración de inmuebles para su subasta.	241
Regla especial de precio y tasación.	242
8. Final de subasta inmobiliaria. Inscripción de la adquisición en el Registro de la Propiedad del testimonio del decreto de adjudicación.	242
a. Cancelación de cargas.	243
b. Posesión judicial y ocupantes del inmueble.	243
TALLER DE TRABAJO	245
Las claves de las subastas electrónicas de bienes inmuebles.	245
Publicación de pujas.	245
Comunicación de licitadores perdedores.	245
Certificación de dominio y cargas.	245
Forma de practicarse las comunicaciones.	246
Subasta sin ningún postor.	247
TALLER DE TRABAJO.	248
Subastas Judiciales Electrónicas	248
1. Portal de Subastas Judiciales del Ministerio de Justicia.	248
2. Fechas y horas de las Subastas Judiciales Electrónicas.	249
3. Participación a través de Internet.	250
4. Tramos de pujas.	250
TALLER DE TRABAJO	251
¿Cómo pujar en una subasta electrónica judicial?	251
TALLER DE TRABAJO	254
Guía de uso del portal de subastas.	254
TALLER DE TRABAJO.	286
Cómo participar en las subastas de inmuebles por la Seguridad Social.	286
1. Quiénes pueden concurrir	286
2. Requisitos	286
TALLER DE TRABAJO	288
Subastas notariales de bienes inmuebles.	288
1. Ley del notariado.	288
2. Notario competente.	288
3. Procedimiento de subasta notarial.	289
a. La subasta será electrónica mediante el Portal de Subastas.	289
b. El Notario solicitará por procedimientos electrónicos certificación registral de dominio y cargas.	289
4. Anuncio en el BOE de la convocatoria de la subasta inmobiliaria.	290
5. Notificaciones.	290
6. Valoración y tipo de subasta.	290
7. Oposición de tercero en la subasta notarial.	291
8. La subasta tendrá lugar mediante el Portal de Subastas.	291

9. Requisitos para participar en la subasta notarial.	291
10. Cierre de la subasta notarial.	291
11. Causas de suspensión de la subasta notarial.	292
12. Pliego de condiciones y condiciones particulares de las subastas voluntarias.	294
Capítulo 5. Buscar suelo "como se pueda".	295
1. Regla de oro de un director de suelo: "no creerse adivino".	295
a. Fase de Estudio Preliminar	295
b. Fase de Producción	297
c. Fase de Comercialización	299
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria.	301
Fase inicial de información y predefinición de la promoción	302
Fase de viabilidad y diseño del producto	302
Diseño erróneo del producto	302
Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera	302
Promoción mal planteada de base	302
Posibilidad de ruina del proyecto inmobiliario	302
Fase de adquisición de suelo	303
Fase de proyectos, licencias y permisos	303
Fase de contrataciones y adjudicación de obras	303
Fase de ejecución de obra	304
Fase comercial. Comercialización y venta	304
Fase financiera	305
Fase de entrega y ocupación de los inmuebles	306
3. Viabilidad técnica.	307
Fase de planeamiento.	307
Fase de urbanización.	308
Fase de la promoción.	308
La fase técnica de desarrollo y ejecución: Edificación.	308
La fase comercial: Comercialización.	308
La fase económica-financiera: Financiación.	308
4. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato".	308
a. Estudio preliminar de la zona.	308
b. ¿Cómo conocer la demanda?	309
5. Aprender de las promociones vecinas.	310
6. ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta.	310
7. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever?	314
8. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron.	315
a. La edificabilidad del terreno	315
b. La información urbanística.	318
c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico.	323
9. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar?	324
TALLER DE TRABAJO.	326
"El carro antes que los caballos". El director del suelo y la creación de un producto inmobiliario. Todo lo que hay que saber.	326
1. La concepción del producto desde el punto de vista comercial.	326
a. El producto y el mercado.	327
b. Diseño y presentación del producto.	327
c. Competencia.	328
d. Capacidad técnica y de producción.	328

e. Capacidad financiera.	328
f. Comercialización.	328
2. Selección del suelo	329
3. Rentabilidad prevista: estudios de rentabilidad.	330
4. Factores de aprecio en el diseño y concepción del producto.	330
TALLER DE TRABAJO.	336
La edificabilidad, parcela y ordenanzas municipales.	336
1. Las Ordenanzas de edificación.	336
2. Condiciones de la parcela. Condiciones a cumplir por la edificación.	338
a. El tamaño	339
b. La longitud de la alineación	339
c. Condiciones de forma	339
3. Condiciones de la edificación y entorno.	339
a. Condiciones de posición del edificio en la parcela.	340
b. Condiciones de forma y volumen de la edificación.	343
La ocupación	343
Altura.	343
Superficie edificable o edificabilidad.	345
c. Condiciones de cerramiento de parcelas, estéticas, etc.	345
4. Condiciones de los usos compatibles y sus condiciones de compatibilidad.	346
TALLER DE TRABAJO.	349
Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.	349
1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.	349
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.	350
3. Clases de edificabilidad.	351
a. Edificabilidad física o techo edificable.	351
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	351
¿Qué es la edificabilidad urbanística?	351
b. Edificabilidad media y ponderada.	351
¿Qué es la edificabilidad media?	351
¿Qué es la edificabilidad ponderada?	351
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	352
¿Qué es la edificabilidad residencial?	352
¿Qué es la edificabilidad terciaria?	352
¿Qué es la edificabilidad industrial?	352
TALLER DE TRABAJO	353
Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.	353
1. Edificabilidad no es lo mismo que aprovechamiento urbanístico.	353
2. Coeficientes correctores en suelo urbanizable.	354
TALLER DE TRABAJO	356
Clarificaciones de los conceptos de aprovechamiento urbanístico.	356
1. El aprovechamiento medio y la distribución equitativa de los beneficios y las cargas.	356
a. La edificabilidad total de un polígono.	356
b. La edificabilidad media de un polígono.	356
c. Aprovechamiento Urbanístico (+ edificabilidad total del polígono, sector o unidad de actuación - metros cuadrados de construcción destinados a edificación dotacional de cesión obligatoria)	356
d. Aprovechamiento Medio (Aprovechamiento Urbanístico / (dividido) por la superficie total del	

polígono, sector o unidad de actuación).	357
e. Aprovechamiento que corresponde a cada propietario (Aprovechamiento Patrimonializable) (aprovechamiento medio x (multiplicado) por la superficie del terreno aportado por dicho propietario).	357
2. La distribución equitativa de los beneficios y cargas del planeamiento.	357
Reparcelación.	357
3. El coeficiente de reparto proporcional del beneficio en un polígono.	358
4. La Edificabilidad computable a los efectos del aprovechamiento.	358
5. El ámbito de reparto del aprovechamiento urbanístico del planeamiento.	359
Polígono, Sector o Unidad de Actuación Urbanística	359
Polígono	360
Áreas de equidistribución delimitadas por el perímetro de un Plan Parcial.	360
Sectores (más que el plan parcial).	360
6. El ámbito de reparto del aprovechamiento urbanístico derivado de las modificaciones de los planes.	360
7. Conceptos técnicos.	362
a. Superficie edificable. Superficie lucrativa por un coeficiente de edificabilidad (m ² t/m ² s).	362
b. Coeficiente de edificabilidad neto.	362
c. Coeficiente de edificabilidad neto total.	363
d. Coeficiente de edificabilidad bruto.	363
e. Fichas urbanísticas y edificabilidad.	363
f. Unidad de aprovechamiento.	363
8. Aprovechamiento urbanístico. ¿Cómo se calcula?	364
9. Aprovechamiento tipo o de referencia.	365
Aprovechamiento medio de reparto	365
Área de reparto	365
10. Compensación de aprovechamientos.	365
TALLER DE TRABAJO.	365
¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?	365
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.	366
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.	367
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.	367
TALLER DE TRABAJO	368
Ejemplo de cálculo de edificabilidad	368
1. Localización de la parcela	368
2. Catastro	369
3. Cálculo de la edificabilidad	370
TALLER DE TRABAJO	371
Modelo de ordenanza municipal edificatoria.	371
1. Condiciones de edificabilidad.	371
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	371
Superficie edificada por planta.	371
Superficie edificada total.	371
Superficie útil.	371
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.	371
Tipologías edificatorias.	371

TALLER DE TRABAJO 375

El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria. 375

1. La gestión del suelo y su puesta en valor. 375

a. Los fondos de inversión inmobiliaria. 375

b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda. 376

2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración. 377

3. La fase de urbanización. 377

4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico. 378

5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades. 379

TALLER DE TRABAJO 387

El suelo finalista y el mercado inmobiliario. 387

1. Los solares finalistas están aptos para edificar. 387

- A diferencia de los urbanizables no comportan riesgos (riesgo administrativo, riesgo financiero, riesgo comercial y riesgo técnico) en el proceso de transformación que requiere tiempo, y que se enfrenta a multitud de imponderables. 387

2. El concepto de edificabilidad remanente. 388

TALLER DE TRABAJO 390

Caso real. Informe de estado de desarrollo y remanente de edificabilidad de los ámbitos de ordenación vigentes de ciudad española. 390

Consumo de suelo y edificabilidad remanente. 390

Plano de situación y estado de desarrollo urbanístico de ámbitos de ordenación vigentes. 390

Cuadro resumen estado de desarrollo de ámbitos de ordenación vigentes. 390

Edificabilidad remanente por distritos y estado de desarrollo de ámbitos. 390

Relación de ámbitos de ordenación vigentes. 390

Fichas de ámbitos. 390

Ámbitos en fase de gestión o urbanización. 390

Ámbitos en fase de edificación. 390

Relación de ámbitos que no son objeto de seguimiento. 390

Edificabilidad remanente. Información por distritos. 390

Edificabilidad remanente para la construcción de viviendas con protección pública. 390

CHECK-LIST 404

¿Qué información debe aportar el gestor de suelo al "director de suelo"? 404

¿Cuáles son los pasos a seguir en la BÚSQUEDA DE UBICACIÓN, hasta la compra final del suelo. 404

Capítulo 6. ¿Cómo comprar el mejor solar? 406

1. Seguir una dirección de negocio. 406

2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar? 407

3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas? 408

4. ¿Cuánto debo pagar por el solar? 409

TALLER DE TRABAJO. 411

Ejemplo de "Bolsa de suelo" y Plan de negocio de una promotora nacional. 411

CHECK-LIST 413

Desarrolle los pasos que debe dar un director de suelo antes de recomendar la inversión a su promotora. 413

Capítulo 7. El nuevo negocio: comprar suelo contaminado. 414

1. Antes de adquirir un solar o una nave industrial hay que conocer el estado del suelo.	414
a. porque el comprador es responsable de descontaminarlo: y es muy caro.	414
b. porque al precio hay que descontar la descontaminación.	415
2. El suelo contaminado.	415
3. ¿Qué es la contaminación del suelo?	417
4. Auditorías y "Due Diligence" medioambiental.	419
a. Imprescindible antes de ceder, adquirir, comprar o vender suelo contaminado.	419
b. Imprescindible antes financiar una operación inmobiliaria en suelo contaminado.	420
c. Fases técnicas de una "due diligence" medioambiental.	421
5. He comprado suelo contaminado ¿cómo lo descontaminó?	422
a. Técnicas de restauración de suelos contaminados.	422
b. Técnicas de limpieza o descontaminación del suelo	422
c. Técnicas de aislamiento e inmovilización	422
1. Sellado superior	423
2. Excavación	424
3. Estabilización o transformación de productos químicos.	425
4. Tanques, depósitos enterrados y aguas subterráneas.	426
TALLER DE TRABAJO	432
Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental.	432
TALLER DE TRABAJO	444
El Real Decreto 9/2005: ¿Cómo recuperar suelos contaminados?	444
CHECK-LIST	451
Desarrolle como controlaría la inversión para sacar partido del desarrollo de la zona.	451
PARTE TERCERA.	453
Ya he localizado suelo: ¿cuánto pago?	453
Capítulo 8. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?	453
1. Análisis del mercado: oferta y demanda.	453
2. ¿Qué es un estudio de mercado?	454
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?	457
4. ¿Por cuánto se puede vender?	458
TALLER DE TRABAJO	460
¿Cómo saber lo que hay que pagar?	460
1. ¿Cuánto pago?	460
2. Métodos de valoración	461
a. Método de mercado o comparación.	461
b. Método de reposición.	463
c. Método de capitalización de rentas	466
3. El solar o inmueble en función de su desarrollo.	467
a. Mercado residencial	468
b. Oficinas.	469
c. Locales comerciales	469
d. Suelo industrial.	470
4. El suelo.	471
a. Valoraciones de suelo	473



b. Valoración en caso de aportación. Ejemplo con cifras.	474
c. Aportación mixta de precio y edificio.	481
5. Valor de los suelos en función del desarrollo urbanístico.	482
a. Suelos no urbanizables	486
b. Suelos no urbanizables con convenio urbanístico	488
6. Consejos finales.	489
CHECK-LIST	491
¿Qué es el módulo básico de repercusión (MBR)?	491
¿Cómo se obtiene el módulo básico de repercusión (MBR)?	492
Ejemplo a desarrollar.	492
Capítulo 9. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	495
1. El régimen legal de las valoraciones.	495
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.	495
Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones.	495
Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles.	496
Artículo 36. Valoración en el suelo rural.	497
Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado.	498
Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización.	499
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación.	499
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas.	500
Artículo 41. Régimen de la valoración.	501
REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO	501
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo.	501
2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación.	507
3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo.	508
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.	517
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.	523
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero.	537
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.).	538
CHECK-LIST	551
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	551
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada	

tasación y valoración? _____	551
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios _____	551
Normativa aplicable en la valoración _____	551
¿Cuáles son los principales métodos de valoración? _____	551
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles _____	551
TALLER DE TRABAJO _____	552
Caso real. Certificado de tasación de nave industrial. _____	552
TALLER DE TRABAJO _____	572
Caso real. Certificado de tasación de finca rústica. _____	572
Caso real. Certificado de tasación de naves en fase de construcción. Valor hipotecario en la hipótesis de que se concluyan. _____	606
TALLER DE TRABAJO. _____	608
Las valoraciones inmobiliarias por métodos estadísticos y los encargos de valoración inmobiliaria masiva. _____	608
TALLER DE TRABAJO. _____	618
Sociedades de tasación. La tasación inmobiliaria en el crediticio hipotecario. _____	618
1. Crédito hipotecario y la tasación inmobiliaria. _____	618
2. Régimen legal de las Sociedades de Tasación Homologadas _____	620
3. Fiscalización, control e inspección de las Sociedades de Tasación Homologadas al Banco de España. _____	622
TALLER DE TRABAJO _____	633
La importancia de conocer el método de valoración empleado. _____	633
1. Información sobre el comportamiento del activo en el futuro frente al estático valor liquidativo (NAV Net Asset Value). _____	633
2. Valor añadido de un proceso de valoración: anticiparse al futuro gracias a bases de datos y programas de prevención de riesgos. _____	634
3. Estimación de los flujos de caja necesarios para cada activo inmobiliario valorado. _____	635
TALLER DE TRABAJO _____	638
El régimen especial de valoración de los inmuebles de la SAREB en relación a la Orden ECO/805/2003. Circular 5/2015, de 30 de septiembre, del Banco de España, por la que se desarrollan las especificidades contables de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, S. A. _____	638
CHECK-LIST _____	647
Valoraciones Inmobiliarias. Tasaciones y valoraciones. Tasador inmobiliario. _____	647
1. El informe de tasación hipotecaria. Peritaciones y tasaciones inmobiliarias. _____	647
¿Qué son las peritaciones y tasaciones inmobiliarias? _____	647
Valoración de inmuebles y urbanismo. _____	647
2. Normativa aplicable a las peritaciones y tasaciones inmobiliarias. _____	647
Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras _____	647
Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana. _____	647
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. _____	647

Real Decreto 1492/2011, de 24 de Octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Valoraciones de la Ley de Suelo.	647
Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación.	647
Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria	647
Ley Hipotecaria, Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946	647
Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	647
Disposiciones del Código Civil	647
Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil	647

3. Definiciones y principios de valoración inmobiliaria. Datos de partida para la valoración. Finalidades de la valoración inmobiliaria. Teoría del valor. Tipos de valores inmobiliarios. 647

4. Valoraciones hipotecarias. 647

Valoraciones titulizadas y no titulizadas.	647
Ley Hipotecaria. Orden Ministerial ECO 805/2003. Tipologías. Criterios de selección de los métodos.	648
Metodología.	648
Aplicaciones.	648
Documentos necesarios.	648
Observaciones, condicionantes y advertencias.	648

5. Métodos generales de valoración 648

a. Método de comparación. 648

Método. Parámetros de comparación. Estudio de mercado.	648
Comparación de muestras.	648
Homogeneización de muestras.	648
Depuración de muestras.	648
Valor de mercado.	648
Cálculo del valor de mercado por el método de comparación.	648
Consideraciones relativas al método de comparación.	648
Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de comparación.	648
Procedimiento para el cálculo por comparación.	648
Determinación del valor de mercado.	648
Ajuste del valor por comparación.	648

b. Método residual estático. 648

Concepto. Método.	648
Formulación.	648
Valor residual estático del suelo.	648
Método de reposición ó del costo.	648
Método.	648
Parámetros físicos, geométricos y temporales.	648
Estado de conservación.	648
Antigüedad y vida útil.	648
Apreciación y depreciación física.	648
Apreciación y depreciación funcional.	648
Costo de construcción actual.	648
Costo del suelo.	648
Coeficiente de mercado.	648
Valor de reposición bruto.	648
Valor de reposición neto.	648
Cálculo del valor de reemplazamiento bruto y neto por el método de coste.	648
Consideraciones relativas al método del coste.	648
Aplicabilidad.	648
Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento bruto.	648
Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento neto.	648

c. Método residual dinámico. 648

Formulación.	648
--------------	-----

Gastos de promoción.	648
Ingresos de promoción.	648
Tasa de actualización.	648
Valor residual dinámico del suelo.	648
Método del valor máximo legal.	648
Determinación del valor máximo de venta.	649
Consideraciones relativas a los métodos residuales de valoración	649
Condiciones de aplicabilidad y requisitos para la utilización de los métodos residuales.	649
d. Método de capitalización de rentas.	649
Concepto financiero de una renta.	649
Clasificación de rentas.	649
Nomenclatura financiera.	649
Rentas de contrato. Rentas esperadas.	649
Rentas perpetuas.	649
Aplicación de rentas al área inmobiliaria.	649
Renta bruta. Gastos inmobiliarios. Renta neta.	649
Tipos de actualización.	649
Valor en renta.	649
Consideraciones relativas al método de actualización de rentas.	649
Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de actualización.	649
Procedimiento de cálculo del valor por actualización.	649
Fórmula de cálculo de valor por actualización.	649
e. Valoración por tipologías	649
Valoración de terrenos, viviendas unifamiliares y multifamiliares, garajes, trasteros, locales comerciales, oficinas y naves industriales.	649

Capítulo 10. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender? **650**

1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.	650
2. Métodos de fijación de precio de venta.	651
a. En base a los costes	651
Coste más margen	652
Margen en el precio	652
Método del beneficio objetivo	652
b. En base al mercado y la competencia	653
Licitación o propuesta sellada	653
Método a partir del nivel actual de precios	654
c. En base a los compradores / demanda	655
Análisis marginalista	655
Valor percibido	655

Capítulo 11. ¿Cómo establecer el precio correcto? **657**

1. Precios en función del coste	657
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta	658
3. Precio adecuado y marketing de soporte.	659

Capítulo 12. Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción? **662**

1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.	662
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.	663
Costes directos	664
Adquisición de suelo	664
Costes de desarrollo	664
➤ Información urbanística.	664
➤ Honorarios Profesionales. (Arquitectos, Aparejadores, otros técnicos).	664
De Ejecución.	664
Autorizaciones y licencias.	665
Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).	666



Costes de Gestión.	666
Costes comerciales.	666
Costes Financieros.	666
Costes de Postventa.	667
3. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.	671
4. La planificación temporal en el diseño del Cash Flow.	676
Capítulo 13. Análisis de viabilidad económica.	678
1. La condición de viabilidad económica	678
2. Costes de la producción de solares edificables	680
3. Ingresos de la producción de solares edificables	681
TALLER DE TRABAJO.	683
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.	683
TALLER DE TRABAJO	691
Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.	691
1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.	692
Datos generales.	692
Solar.	692
Construcción.	692
Precio de venta.	692
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas.	692
Fiscalidad.	692
2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.	692
Datos generales.	692
Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).	692
Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).	692
Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).	692
Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).	692
Medidas correctoras y préstamo puente.	692
Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).	692
TALLER DE TRABAJO	828
Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.	828
Análisis del mercado inmobiliario.	828
Viabilidad de este proyecto.	828
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma.	828
Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución).	828
Gastos (licencias, honorarios, etc)	828
Ingresos.	828

Repercusión suelo /ventas	828
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante	828
Rentabilidad a partir del cash-flow	828
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.	828
Análisis de sensibilidad.	828
Riesgos.	828

TALLER DE TRABAJO **867**

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

urbanizable realizado con un programa informático.	867
Características del Suelo Residencial.	868
Cesiones obligatorias de suelo.	868
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.	868
Sistemas Generales adscritos.	868
Dotacional privado sin edificabilidad.	868
Aprovechamiento tipo.	868
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.	868
Número máximo de Viviendas y su uso característico.	868
Forma de adquisición.	868
Edificabilidad.	868
Coeficiente de Canje.	868
Coste Imputable.	868
Ingresos por ventas.	868
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).	868
Gastos por acometidas e impuestos.	868
Gastos por impuestos, notariales y registrales.	868
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).	868
Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna	868
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.	868
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.	868
Condiciones generales de adquisición del suelo.	868
Condiciones de urbanización del sector.	868

TALLER DE TRABAJO **893**

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

inmobiliaria realizado con un programa informático.	893
Desglose de costes	894
Flujo de caja	894
Cuadros de ventas	894
Plan de Etapas	894
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales	894
Cuadro de Riesgos.	894
Balance de cada Ejercicio.	894
Edificabilidad. Viviendas.	894
Presupuesto de gastos (adquisición solar, impuestos, notaría y registros, levantamiento topográfico, estudio geotécnico, urbanización interior, acometidas, arquitectos -proyecto Básico - proyecto de dirección de -liquidación y Recepción -, licencias, obra nueva y división horizontal, préstamos, gastos financieros, gastos de comercialización, etc.).	894
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.).	894
Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.	894
Estructura de ventas.	894
Acciones correctoras.	894

CHECK-LIST **916**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

Análisis y optimización del proceso de promoción inmobiliaria en cada una de sus fases (negociación de la compra, diseño y comercialización, financiación).	916
Análisis de formar de hacer más rentable un suelo: usos, nuevas fórmulas de financiación, obtención de socios, etc.	916
Capítulo 14. Análisis de viabilidad: el método dinámico.	917
1. Introducción.	917
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico?	917
2. Aspectos financieros.	919
¿Qué se entiende por un "Capital"?	919
El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario.	920
La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria.	921
La inflación.	921
Capitalizar y descuento.	923
Los flujos de Caja (Cash-flow).	925
Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario.	925
TALLER DE TRABAJO	927
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.	927
1. Método del Valor Actual Neto (VAN).	927
Caso práctico.	928
Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario.	928
Caso práctico.	929
¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN?	930
2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).	930
Caso práctico.	931
Cálculo de la TIR.	932
Caso práctico.	932
¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR?	933
3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.	933
Caso práctico.	934
Capítulo 15. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador.	939
1. Introducción	939
2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas	941
3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.	942
4. La plusvalía urbanística.	945
5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos.	948
Capítulo 16. Contabilidad de Costes y de Gestión.	954
1. Presupuesto de un proyecto de construcción.	954
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.	957
3. Unidad de obra	958
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.	958
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.	958
c. Estado de mediciones	959
d. Partidas alzadas	960
e. Cuadros de precios	962
4. Costes de personal.	963



5. Costes de los materiales.	964
6. Precio unitario.	964
7. Precio descompuestos.	965
8. Precios auxiliares	967
9. Presupuestos	967
a. Presupuestos parciales	967
b. Presupuesto general	968
10. Contabilidad de la obra.	972
a. Definiciones de precios.	972
b. Sistemas de contabilidad de costes	977
11. Definición de precios	986
a. Precio de suministro (PSU)	986
b. Precio auxiliar (PA)	986
c. Precio unitario descompuesto y auxiliar	986
d. Precio unitario auxiliar (PUA)	988
e. Precios complejos descompuesto y auxiliar	988
f. Precio funcional descompuesto (PFD)	988
12. Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión	989
13. Referencia espacial del precio.	990
PARTE CUARTA.	996
Suelo magnífico y comercializable, pero el banco no lo financia.	996
Capítulo 17. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?	996
1. Financiación a través de Pagos a Cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.	996
2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria	997
PARTE QUINTA.	1011
Soluciones imaginativas cuando no sobra el dinero.	1011
Capítulo 18. La aportación de solar a cambio de edificación.	1011
1. Introducción.	1011
2. Clases de aportación de solar a cambio de edificación.	1013
a. Cesión de solar por obra o "permuta especial".	1013
b. Permuta de solar por pisos futuros.	1015
c. Transmisión de una parte del volumen edificable del solar a cambio de pisos y locales.	1016
d. La aportación con contraprestación de una participación indivisa en el edificio construido.	1018
e. Cesión de derecho de vuelo a cambio de viviendas o locales futuros.	1020
f. Reserva de vuelo y transmisión de propiedad del solar contraprestación subordinada de obra.	1020
g. Participación del aportante del solar en los beneficios de la venta.	1020
h. Autopromoción en comunidad.	1020
TALLER DE TRABAJO	1022
¿Qué hacer cuando el constructor quiere varios solares?	1022
1. Cuando hay sólo un solar.	1022
2. Cuando hay varios solares: hay que agregarlos.	1023
3. Consecuencias fiscales.	1026



Capítulo 19. ¿Qué es una opción de compra y para qué sirve? _____ 1027

1. Concepto de opción de compra. _____ 1027
2. El eterno debate sobre su naturaleza jurídica. _____ 1027
 - a. Nunca se confundir la opción de compra con el precontrato o promesa de venta. _____ 1028
 - b. Diferencias con otras figuras afines. _____ 1030

TALLER DE TRABAJO. _____ 1032

Ni una sola duda: la calificación jurídica del contrato corresponde al juez, según el Supremo. _____ 1032

1. La calificación del contrato celebrado como "opción de compra" _____ 1032
2. El reconocimiento de la opción de compra en la Ley de Enjuiciamiento Civil una ayuda para determinar el precio. _____ 1033

PARTE SEXTA. _____ 1036

El director de suelo sabe de urbanismo y "toma copas" con los funcionarios. _____ 1036

Capítulo 20. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____ 1036

1. Plan general de ordenación urbana. _____ 1036
2. Interpretación del Plan General. _____ 1038
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. _____ 1039
4. Consulta directa. _____ 1039
5. Cédulas urbanísticas. _____ 1040
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. _____ 1041

Capítulo 21. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____ 1043

1. El Proyecto de Urbanización. _____ 1043
2. Proyecto por fases _____ 1044
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. _____ 1048
4. El diseño del Plan de Simultaneidad. _____ 1050

Capítulo 22. Licencias. _____ 1052

1. Licencia de obras. _____ 1052
2. Sujetos Pasivos _____ 1053
3. Clases de licencia de obras _____ 1053
 - a. Licencia de obra mayor. _____ 1053
 - Licencia de obra mayor por consolidación de edificios _____ 1054
 - Licencia de obra mayor por nueva edificación _____ 1054
 - Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios _____ 1054
 - Licencia de obra mayor por restauración de edificios _____ 1054
 - Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas. _____ 1054
 - b.- Licencia de obras menores _____ 1055
4. Documentos a aportar. _____ 1055
 - Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local _____ 1055
 - Licencia de obra mayor de nueva edificación _____ 1056
 - Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios _____ 1057
 - Licencia de obra mayor de restauración de edificios: _____ 1057
 - Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de



Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas: _____	1057
Licencia de obras menores _____	1057

CHECK-LIST _____ 1059

Cálculo de plazos en un proceso urbanístico. _____ 1059

1. Fases en la redacción de un proyecto _____ 1059

Estudio previo _____	1059
Anteproyecto _____	1059
Proyecto básico _____	1059
Proyecto de ejecución _____	1059
Dirección de obra _____	1059
Liquidación y recepción _____	1059

2. Tiempo estimado de redacción de un proyecto. _____ 1059

Proyecto básico _____	1059
Visado Colegio Profesional _____	1059
Proyecto de Ejecución _____	1059

3. Fases de planeamiento, ejecución y edificación. _____ 1059

Plan General _____	1059
Modificación Plan General _____	1059
Proyecto de sectorización _____	1059
Planeamiento de desarrollo (Plan Parcial, PERI, ED, etc.) _____	1059
Proyecto de reparcelación (Compensación, Cooperación, etc) _____	1059
Proyecto de urbanización - Obras de urbanización _____	1059
Proyecto de edificación - Obras de edificación _____	1059
Modificación Plan General o Plan de Sectorización _____	1060
Planeamiento de Desarrollo _____	1060
Presentación Estatutos y Bases de Actuación _____	1060
Constitución de Junta Compensación _____	1060
Proyecto de Compensación _____	1060
Adjudicación de parcelas. _____	1060
Incorporación del resto de propietarios. _____	1060
Proyecto de Urbanización _____	1061
Obras de urbanización. _____	1061

PARTE SÉPTIMA _____ 1062

Formularios. _____ 1062

1. Modelo de contrato de compra de suelo. _____ 1062

2. Modelo de contrato de compraventa de solar _____ 1066

Modelo 1 _____ 1066

Modelo 2 _____ 1073

3. Modelo de Contrato de compraventa de solar con especificación de edificabilidad. _____ 1076

4. Modelo de Contrato privado de opción de compra _____ 1084

5. Modelo de contrato de cesión de participación indivisa de solar y derecho de vuelo. _____ 1095

6. Modelo de contrato de permuta de solar a cambio de dinero y obra futura. 1103

¿QUÉ APRENDERÁ?



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

PARTE PRIMERA

El director de suelo

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

