



PROMOCIÓN DELEGADA Y CONTRATOS LLAVE EN MANO EN EL 22@ DE BARCELONA



- **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.**

11 de marzo de 2019

[Promoción delegada, forward purchase/funding y operaciones llave en mano](#)

Según el informe BNP Paribas Real Estate, la zona de influencia del presente estudio, 22@, atrae gran parte de la demanda de oficinas de la ciudad condal, tal y como se ha ido comentado anteriormente. Como consecuencia, la oferta está respondiendo ante este incremento de la demanda, desarrollándose gran parte de la actividad promotora en el 22@. Tanto es así que después de años de sequía en el sector de la construcción (2008-2014), las cosas han cambiado de forma sustancial. En el año 2015, la actividad constructora comenzó sin asumir mucho riesgo, centrándose en desarrollos de proyectos "llave en mano".
Ver informe

Después, a medida que la recuperación del mercado iba avanzando con pasos seguros hacia la consolidación, el sector de la construcción estaba dispuesto a asumir cada vez más riesgo. Especial confianza tienen los promotores y fondos en que la absorción seguirá siendo sólida en el distrito 22@, y como muestra de ello, para los próximos tres años se espera que salgan al mercado alrededor de 273.500 m² de superficie de oficinas sin tener un inquilino apalabrado.

La escasez de producto terminado en rentabilidad ha generado una gran actividad en operaciones de compras de suelo para nuevos desarrollos, y durante el 2018 se ha apreciado fuerte dinamismo en este tipo de compras en entorno comprendido debajo de la diagonal, dentro del distrito 22@. Destaca la compra de un solar por parte de la promotora La llave de Oro por unos 22 millones de euros a Metrovacesa, con la intención de desarrollarlo y de alquilarlo a un único inquilino. La Caixa, también se ha interesado este año por el suelo en esta zona y está negociando, a través de su filial inmobiliaria Inmo Critería, la compra de

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



un suelo en el cruce de la Calle Ávila con Badajoz para ubicar un proyecto de 27.000 m² de oficinas repartidos en dos edificios. En un principio la operación podría rondar los 1.250 €/m².

CABE DESTACAR, QUE ESTA INTENSIFICACIÓN DE LA DEMANDA REPERCUTE DIRECTAMENTE EN EL PRECIO DEL SUELO.

En ubicaciones más prime dentro del 22@, los inversores determinan el precio de compra de suelo con unas rentas futuras de mercado entre 20 y 22 €/ m²/mes. En cuanto a las diferentes zonas dentro del distrito, existe una heterogeneidad en los precios del suelo a los dos lados de la Diagonal. En las ubicaciones más prime, cerca del entorno de la plaza de Glories (baja diagonal), dónde el suelo disponible mengua como resultado de la insaciable demanda, se observan compras de suelo por un precio medio que se sitúa en la horquilla de 1.500-1.600 €/m². Estos precios de suelo se han visto incrementados un 20% aproximadamente en los últimos seis meses. Por otro lado, a raíz de las nuevas exigencias del mercado, los inversores y promotores están ampliando su radio de interés.

El distrito 22@ se posiciona como el mercado de oficinas más dinámico y demandado de la ciudad condal, según datos del reciente informe de BNP Paribas Real Estate España.

Promotores y fondos de inversión mantienen su confianza en la solidez de la absorción del distrito de la innovación, que en 2018 entregó 33.200 m² de nueva superficie. En este sentido se prevé que, en los próximos tres años, salgan al mercado otros 335.000m², de los cuales alrededor de 77.800 m² se entregarán durante 2019.

La gran demanda de empresas que quieren instalarse en el distrito 22@ y la escasez de producto terminado se están traduciendo en importantes operaciones de compra de suelo y en un impacto en los precios. El precio medio se incrementó un 20% en la segunda mitad de 2018. Actualmente, los inversores determinan el precio de compra del suelo en ubicaciones prime con unas expectativas de rentas aproximada de entre 20 €/m² y 22 €/m² al mes. En estas localizaciones, el precio medio se sitúa entre los 1.500€ /m² y los 1.600 €/m²

Por otro lado, la consultora estima que los precios de los alquileres en el distrito de la innovación, que crecieron un 8% en 2018 hasta situarse en una media de 16,7€/m² al mes, continuarán al alza este año y alcanzarán máximos históricos.

Respecto a la inversión, el distrito 22@ continúa en el punto de mira de inversores nacionales e internacionales. Con un mercado de ocupación dinámico y una tasa de disponibilidad en descenso, los riesgos de tener edificios vacíos disminuyen. El 36% de las operaciones de inversión en el mercado de oficinas de



Barcelona en 2018 se produjo en el distrito de la innovación, que captó 253 millones de euros.

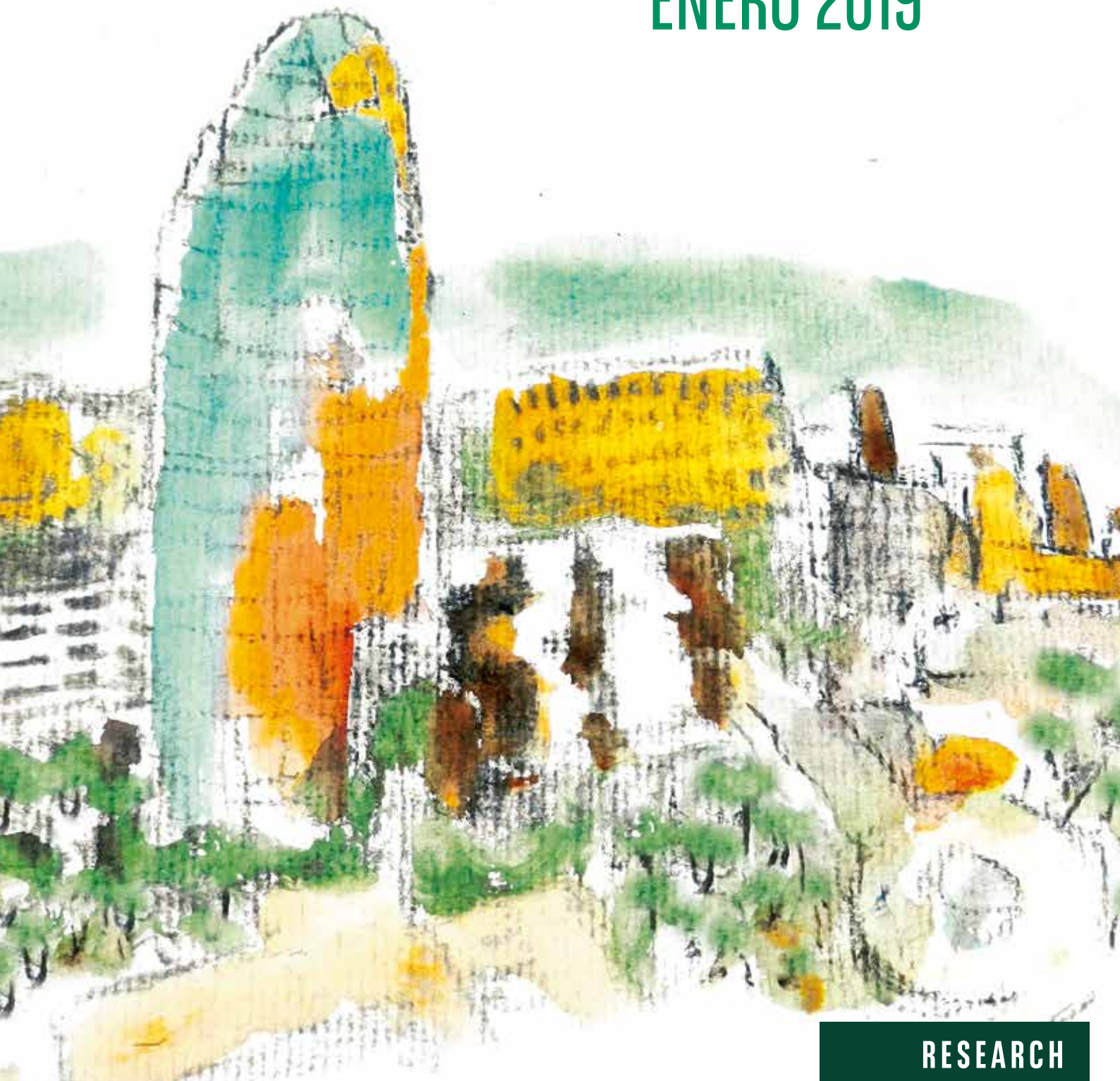


En cuanto a las rentabilidades de la zona, la escasez de producto y la fuerte presión compradora están comprimiendo las Yield prime, que actualmente se sitúan en el 4,25%.



INFORME 22@

MERCADO DE
OFICINAS
ENERO 2019



RESEARCH



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

El inmobiliario
para un mundo
en evolución

Indice



RESUMEN EJECUTIVO	5
1. La distribución del 22@	7
2. 22@: Prime alternativo de Barcelona	9
3. El 22@ cautiva las grandes demandas	11
4. Oficinas flexibles: Coworking	13

5. Tendencia alcista en las rentas	15
6. Construcción en plena ebullición	17
7. Fuerte confianza de promotores y fondos	19
8. Mercado de inversión	21
9. El 22@ en cifras	23



RESUMEN EJECUTIVO



46% ↑

en 2018 vs. 2017

INCREMENTO DEL TAKE-UP EN 22@

22@ se posiciona hoy como el submercado de oficinas con mayor demanda por parte de empresas que buscan ubicar su sede en la ciudad condal.



31% ↑

Superficie media vs. 2017

22@ ATRAE A LAS GRANDES DEMANDAS

El tamaño medio de las operaciones firmadas en 22@ se ha incrementado sustancialmente en los últimos años.

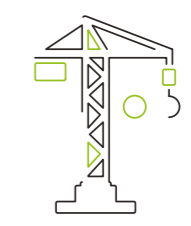


8% ↑

En rentas vs. 2017

TENDENCIA DE RENTAS AL ALZA

La dispersión de precios de los alquileres viene explicado por la poca homogeneidad de producto existente en el 22@

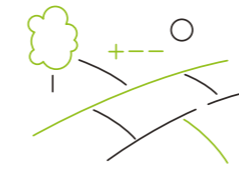


33.200 m² ↑

Se han entregado en 2018 aproximadamente

CONFIANZA PROMOTORA EN 22@

Para los próximos tres años se espera que incorporen al mercado multitud proyectos nuevos bajo la modalidad especulativa mejorando la calidad del parque de oficinas.



1.500-1.600€/m² ↑

Precio medio aproximado del suelo en 22@

DEMANDA DE SUELO Y PRECIOS AL ALZA

Existe una gran actividad de operaciones de suelo para nuevos desarrollos en la zona baja de la diagonal dentro del distrito 22@.

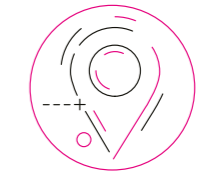


36% ↑

De la inversión total de Cataluña ha sido en 22@

22@ EN EL PUNTO DE MIRA DE INVERSORES

El 22@ atrae a inversores tanto nacionales como internacionales, incrementando el volumen de inversión en activos de oficinas.



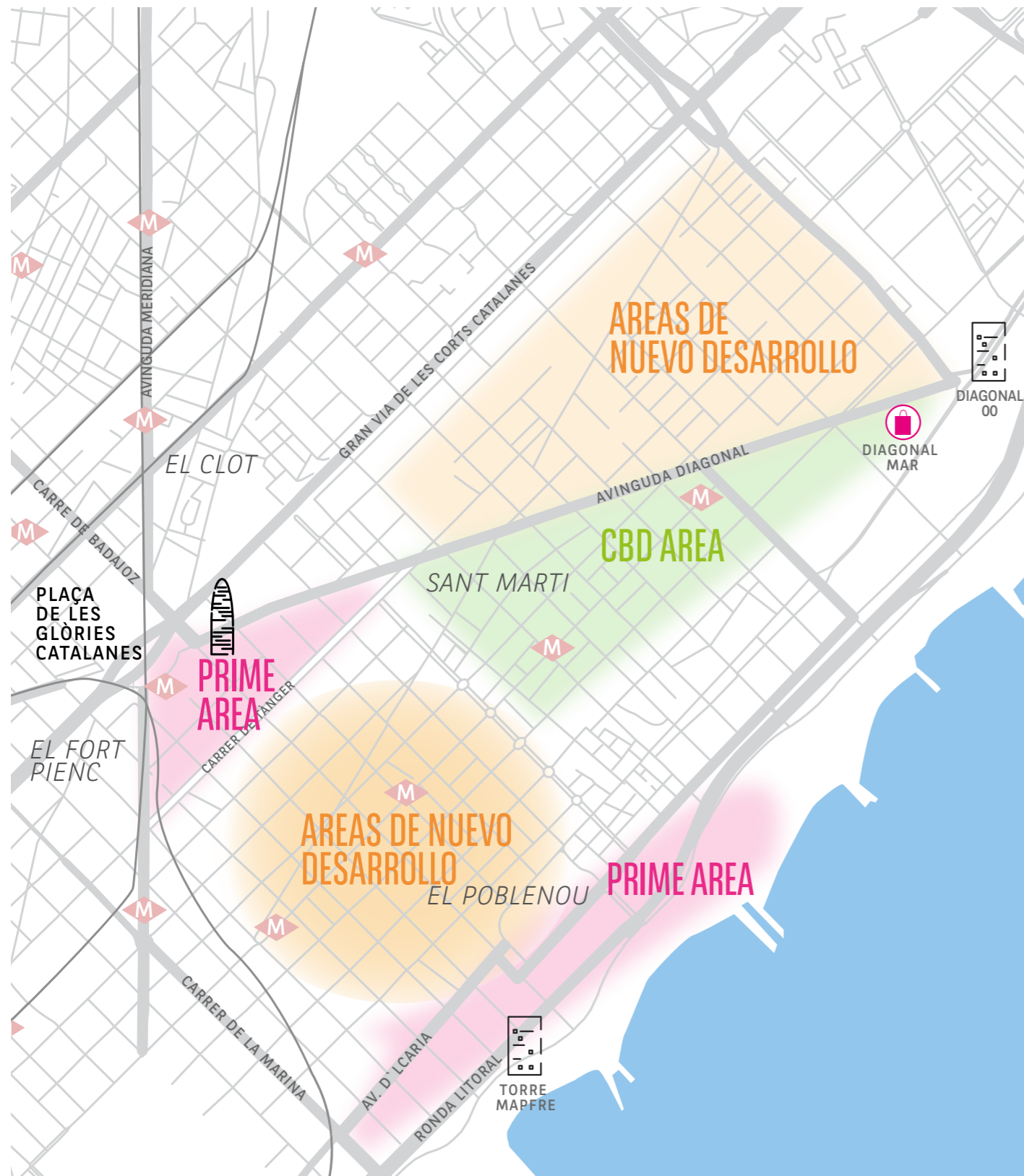
4,25% ↑

Yield prime 22@ T3 2018

COMPRESIÓN DE LA YIELD PRIME EN 22@

Con un mercado de ocupación dinámico y la tasa de disponibilidad en descenso, disminuyen los riesgos de tener edificios vacíos en esta zona.

LA DISTRIBUCIÓN DEL 22@

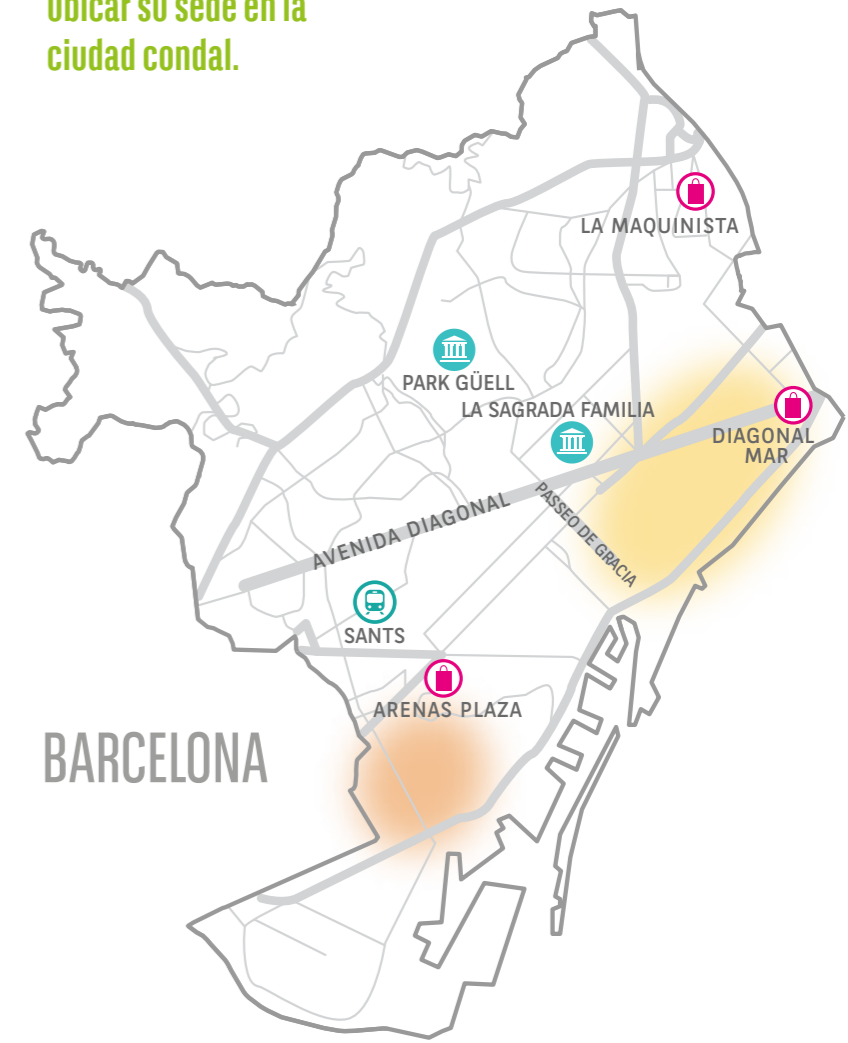


Barcelona ha sido una de las ciudades pioneras en cuanto a su transformación hacia las ciudades del conocimiento. Es por esa razón que hace diez años se llevó a cabo el proyecto del distrito 22@, creando un parque científico en donde se agrupan muchas de las empresas innovadoras y creativas de la nueva economía.

Este distrito nace como una iniciativa para transformar el suelo industrial del barrio de Poblenou en una ciudad digital donde albergar oficinas enfocadas sobre todo a actividades intensivas y de conocimiento. A raíz de esto, se crea un nuevo modelo de ciudad compacta, donde empresas innovadoras coexisten con universidades, centros de investigación y formación tecnológica, edificios industriales y zonas verdes.

Actualmente el distrito 22@ se posiciona como el mercado de oficinas más dinámico y demandado de la ciudad. Se han llevado a cabo una serie de transformaciones urbanas para brindar tecnología a los usuarios que decidan instalarse en estos espacios, además de crear espacios que favorezcan la productividad y la innovación de las nuevas empresas.

El distrito 22@ actualmente se posiciona como el mercado de oficinas más demandado por parte de empresas que buscan ubicar su sede en la ciudad condal.



PRIME AREA

La zona más consolidada del 22@. Se trata del entorno donde queda ubicada la torre Glories, muy próxima al centro comercial Glories y la parada de metro. Compañías como Amazon, Cuatre Casas, WeWork, o CC Holding (Facebook) tienen sus sedes en este área.

CBD AREA

Zona comprendida a lo largo de la avenida Diagonal muy demandada por los usuarios. Esto se debe a la buena visibilidad que posee. Destaca la presencia de empresas como Cornestone, además de los hoteles Meliá Sky o Hilton.

AREAS DE NUEVO DESARROLLO

Se sombrea en naranja las zonas de expansión del 22@, donde está previsto que se incorporen al mercado 150.000 m² de nueva superficie en los próximos tres años.



Los ejes principales del distrito 22@ son la calle Tànger - con su continuación a través de la calle Marruecos -, la avenida Diagonal y la calle Llull. A medida que se ha ido consolidando la zona, han ido distinguiendo tres zonas claramente diferenciadas.

22@: PRIME ALTERNATIVO DE BARCELONA

El 22@ se consolida tanto por su demanda de oficinas, como por su transformación social, su cambio urbanístico y su actividad promotora.



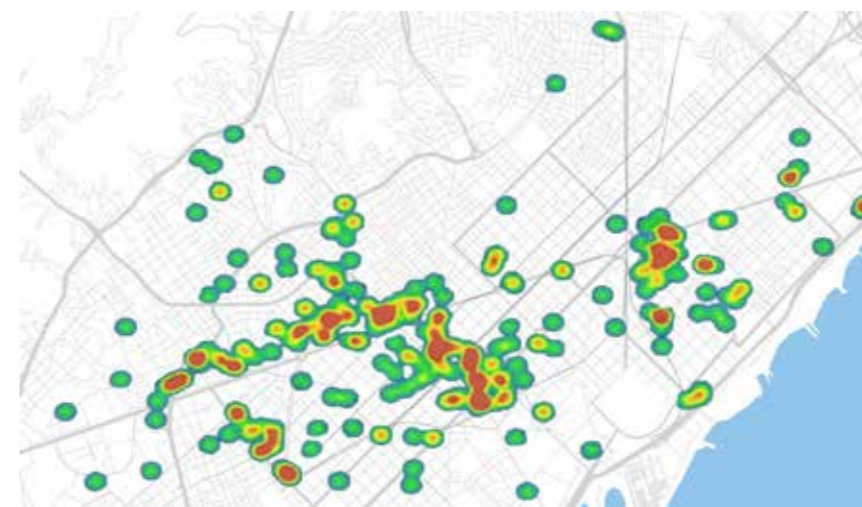
El papel que desempeña la zona del 22@ en la contratación de espacios de oficinas de Barcelona es cada vez mayor. Actualmente se posiciona como el mercado de oficinas más demandado por parte de empresas que buscan ubicar su sede en la ciudad condal. Con más de 27.638 m² de absorción en este último trimestre (T4 2018), supone cerca de un 40% del take-up trimestral de Barcelona. En términos agregados desde el inicio del 2018, se han contratado 141.590 m² aproximadamente recogidos en alrededor de 66 operaciones. Esto supone un 46% más que lo contratado en el 2017, año en el que se registró un récord en la contratación de los últimos diez años.

IMPORTANTES INCORPORACIONES HAN TENIDO LUGAR EN EL 22@ en los últimos años, una diversidad de empresas de diferentes perfiles se han decantado por este innovador distrito. Aunque en una primera instancia la actividad empresarial de este nuevo área de negocios fuese pensada para empresas con perfiles más tecnológicos, este arquetipo se ha ido moldeando hasta tal punto que la zona del 22@ se ha ido consolidando como uno de los mayores distritos financieros y con mayor proyección de la ciudad.

DURANTE EL AÑO 2017 SE CERRARON UN TOTAL DE 57 OPERACIONES DE ALQUILER, SUMANDO 96.812 m² (32% del total de Barcelona). Grandes compañías se instalaron en el 22@ durante ese periodo, como Amazon (10.241 m²), Shibsted (10.200 m²) y Médicos Sin Fronteras (8.249 m²), entre otras.

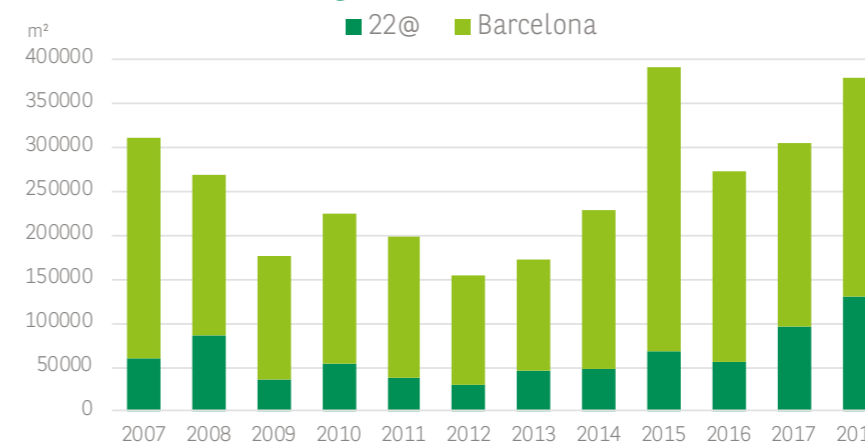
DURANTE EL PASADO CURSO 2018, VARIAS DE LAS OPERACIONES de mayor envergadura se han firmado en esta zona. Entre ellas, destaca la firma de un proyecto "llave en mano" de 25.000 m² en la Calle Badajoz 5, por parte de la consultora Everis. Dicha operación, se posiciona como la firma más extensa registrada en el mercado de oficinas barcelonés, a excepción de los 37.200 m² firmados por la Generalidad de Cataluña en 2015. En el segundo trimestre del este año, la empresa Competence Call Center (CCC Holding) alquiló 9.026 m² en la emblemática Torre Glories, para abrir un nuevo centro de control de contenidos para la red social Facebook. Además, el pasado agosto, la multinacional especializada en marketing digital, Criteo, ha trasladado sus oficinas de la Torre Mapfre a un edificio de 8.500 m² en el número 177-185 de la calle Almogavès, en plena milla de oro del distrito. Cabe destacar el alquiler de 5.097 m² por parte de la conocida empresa de reparto, Globo, como la operación con mayor envergadura en el último trimestre del año.

MAPA DE CONCENTRACIÓN DE OPERACIONES



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN EN 22@



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain



141.590 m²
CONTRATACIÓN DURANTE 2018



46% ↑
CONTRATACIÓN VS 2017



40%
CONTRATACIÓN SOBRE EL TOTAL DE 2018

EL 22@ CAUTIVA A LAS GRANDES DEMANDAS

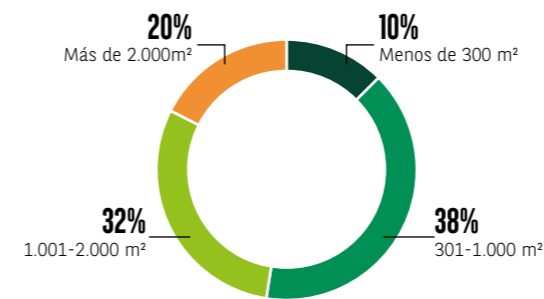


Ante la dificultad para las empresas de ubicarse en el centro de la ciudad de Barcelona debido a la falta de espacio disponible en un mismo inmueble, y la imparable consolidación de la zona de 22@, se observa una alta concentración de contratos de grandes superficies en la zona. Esto ha generado que el tamaño medio de las operaciones se incremente sustancialmente. La superficie media de la zona 22@ se ha incrementado un 27% en el año 2018 con respecto a un año anterior, hasta alcanzar niveles superiores a los 2.000 m².

EN EL AÑO 2017, UNA DE CADA TRES OPERACIONES FIRMADAS EN BARCELONA POR ENCIMA DE LOS 2.000 m² TUVIERON LUGAR EN 22@, mientras que un año antes, en 2016, estas representaron un 25% del total de las operaciones por encima de 2.000 m². En 2018, la cuota se ha incrementado para este tipo de operaciones con respecto a todo el año pasado, suponiendo alrededor de un 40% del total de las operaciones de la ciudad de Barcelona.

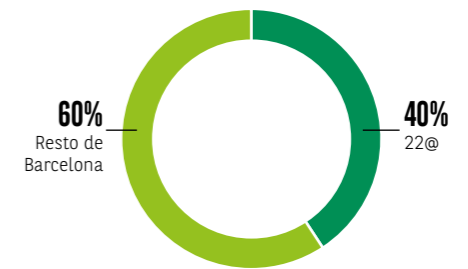
ASÍ MISMO, EL RANGO DE SUPERFICIE MAS DEMANDADO EN EL 22@ DURANTE EL AÑO PASADO SON PARA SUPERFICIES QUE OSCILAN ENTRE LOS 300 Y 1.000 m², en línea con la superficie media del resto de la ciudad de Barcelona. De las operaciones cerradas en esta zona, el 38% han sido firmas con una extensión comprendida en dicho rango, sumando 11.865 m² en 19 operaciones. El siguiente rango de superficie que más operaciones abarca, está comprendido entre 1.001 m² y 3.000 m², en el que se han firmado 16 operaciones, suponiendo un 32% del total. No se observa una demanda relevante para espacios por debajo de los 300 m², suponiendo únicamente el 10% del total de firmas de la zona. Las demandas para espacios de oficinas con menor extensión, quedan absorbidas por zonas más céntricas de la ciudad. Cabe destacar la tendencia de incremento para operaciones con superficies superiores a los 3.000 m² en los dos últimos años en esta zona, habiéndose realizado 10 operaciones en 2018 y reafirmando el interés de las empresas por la calidad de los inmuebles y el entorno que ofrece la zona del 22@.

CONTRATACIÓN POR RANGO DE SUPERFICIE EN 22@



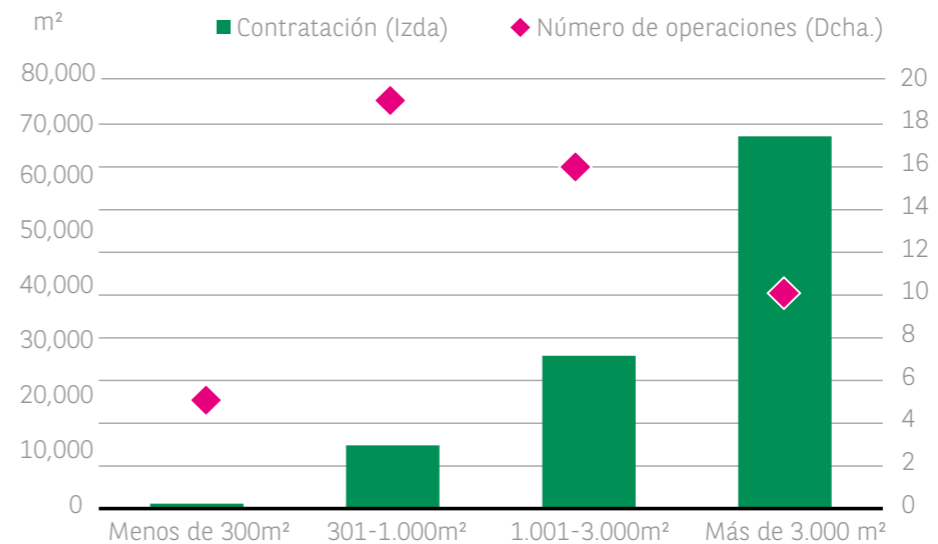
Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

NÚMERO DE OPERACIONES >2.000 m²



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

CONTRATACIÓN POR SUPERFICIE EN 22@



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain



Una de cada tres FIRMAS DE + 2.000 m² FUERON EN 22@



300 - 1.000 m² LA SUPERFICIE MÁS DEMANDADA



40% DE LAS FIRMAS + 2.000M² HAN TENIDO LUGAR EN 22@

OFICINAS FLEXIBLES: COWORKING



El afán de Barcelona por ser cada día un poco más inteligente hace que lidere España en materia de creatividad e innovación, y no podía faltar en la Smart city del país un alto desarrollo de oficinas flexibles: en sus diferentes formas, desde espacios compartidos hasta coworkings. En los tres últimos años, estos espacios han proliferado sobre todo en el distrito tecnológico del 22@, como no podría ser de otra manera, tanto de la mano de grandes firmas internacionales como de nuevos operadores.

EN 2018, MÁS DE LA MITAD DE LAS OPERACIONES DE ALQUILER BAJO la modalidad de oficinas compartidas se han concentrado en el distrito de la innovación, llegando a sumar 16.604 m². Esto supone un incremento del 33% de la superficie contratada por este tipo de operadores desde 2017. Además, las operaciones firmadas en 22@, suponen prácticamente la mitad de la contratación registrada en 2018 en la ciudad de Barcelona.

EL PERFIL DE ESTE TIPO DE EMPRESA INTEGRADA EN CAJA CON LA FILOSOFÍA INICIAL DE ESTE PARTICULAR DISTRITO. Se aprecia un alto interés por parte de los operadores en edificios sostenibles, amplios, con estilos modernos, eficientes y con un alto predominio digital. Como consecuencia de la aglomeración de espacios flexibles en la zona, se está observando cómo en los últimos meses algunos operadores empiezan a decantarse por zonas más céntricas de la ciudad, como Plaza Cataluña o la Rambla, atraídos por sus fantásticas ubicaciones y unas rentas más competitivas. No obstante hay que tener en cuenta que pocos edificios del centro pueden competir con las nuevas edificaciones del 22@, debido a que los activos del centro, en ocasiones, no llegan a cumplir con los estándares demandados por este tipo de operadores, al tratarse de edificios obsoletos de dimensiones a veces no tan eficientes. En estos casos se demanda más metraje para optimizar el espacio.

CONTRATACIÓN DE ESPACIOS FLEXIBLES EN 22@

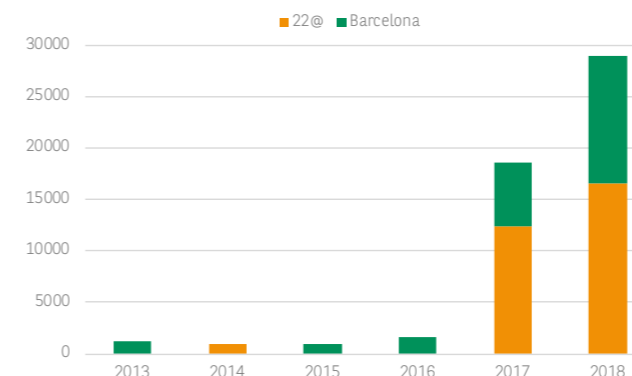
Año	Trimestre	Inquilino	Superficie (m ²)
2018	2	Monday by Urbania	2.750
2018	2	COSPACE - ATICCO	2.750
2018	3	UTOPIC US	2.093
2018	3	Monday by Urbania	2.542
2018	4	REGUS	2.380
2018	4	REGUS	812
2018	4	WeWork	3.277

Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

EN EL ÁMBITO DE LOS ESPACIOS FLEXIBLES, EL TAMAÑO DE LA DEMANDA PUEDE SER UN RETO para aquellas empresas con necesidades de espacio superiores a los 3.000 m². El 22@, absorbe la necesidad de las grandes demandas de este tipo de empresas, por lo que se ha incrementado el tamaño medio de estas operaciones, tanto en la ciudad de Barcelona como en dicha zona. El tamaño medio de las operaciones realizadas por parte de estos operadores en 2018 alcanza los 2.600 m² en Barcelona y 2.400 m² en 22@. Destaca la firma de 3.277 m² por parte WeWork a Emesa en el edificio *The Corner*, ubicado en el número 444 de la Diagonal. Este tipo de oferta está atomizada y la situación está impulsando, como bien se mencionará a lo largo del presente informe, los desarrollos de nuevos espacios. Un ejemplo de ello, es el proyecto promovido por el grupo Praedium, en el que invertirá 40 millones de euros para el desarrollo de un edificio de 30.000 m² diseñado para albergar un centro de coworking en este distrito.

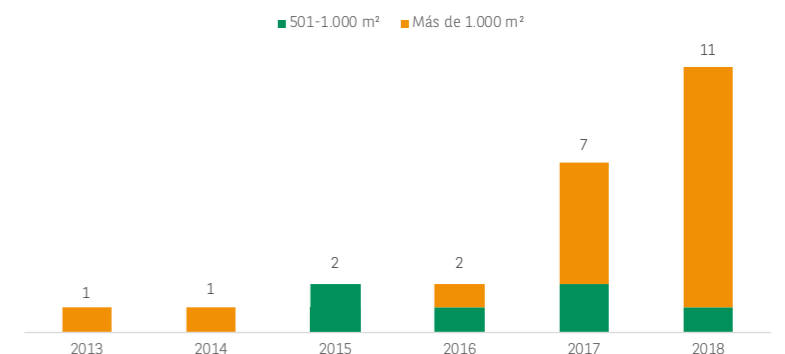
Las oficinas flexibles se interesan principalmente por el 22@ y anteponen ubicaciones más céntricas por edificios de gran calidad y diseño.

TAKE-UP DE ESPACIOS COWORKING



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

NO. OPERACIONES DE COWORKINGS BARCELONA



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain



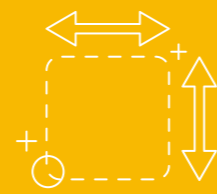
60%

DEL TOTAL DE FIRMAS DE BARCELONA BAJO LA MODALIDAD DE OFICINAS FLEXIBLES HAN TENIDO LUGAR EN 22@



33%

DE LA CONTRATACIÓN POR ESTE TIPO DE OPERACIONES HA TENIDO LUGAR EN 22@

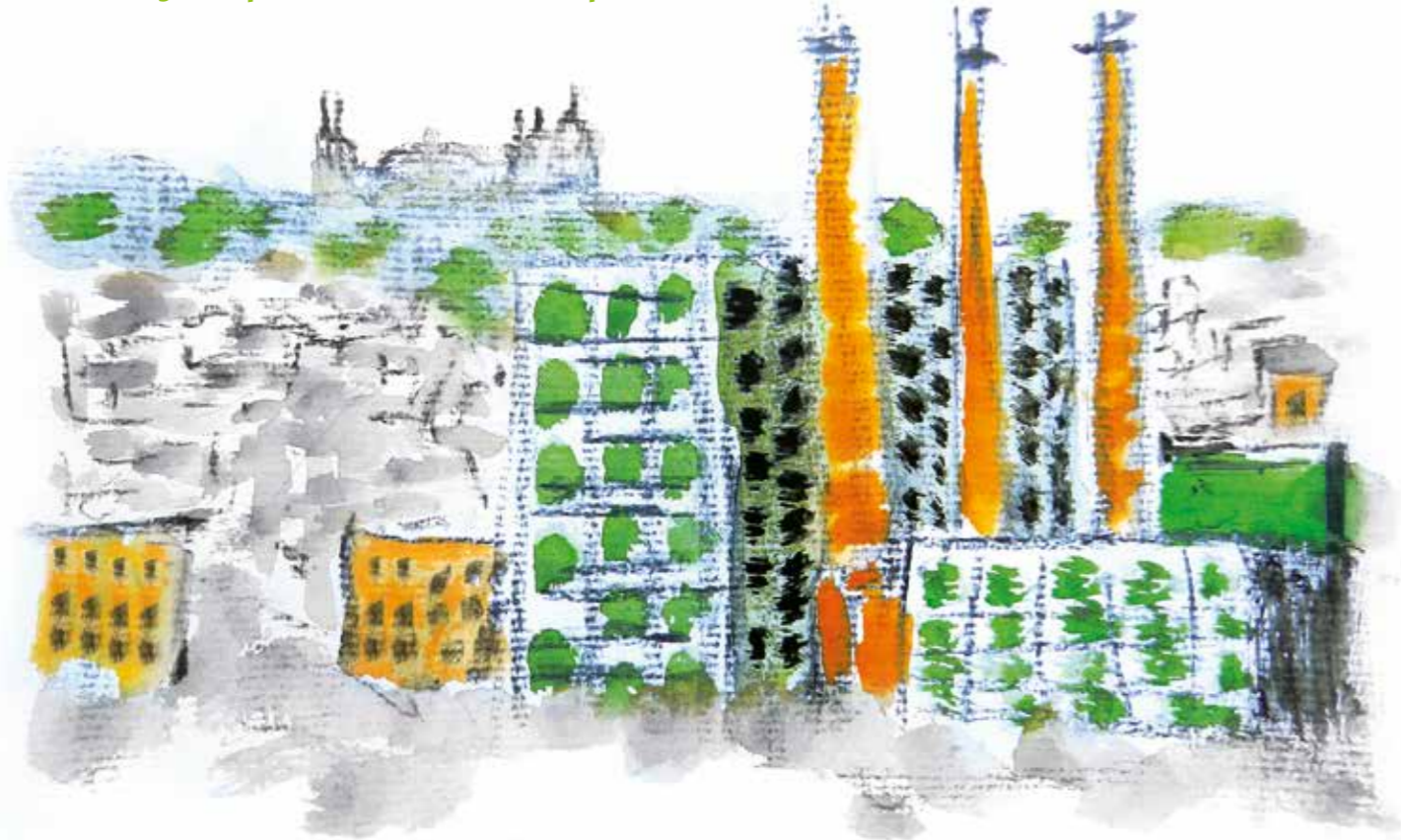


2.400m²

EL TAMAÑO MEDIO DE ESTE TIPO DE OPERACIONES EN 22@ EN 2018

TENDENCIA ALCISTA EN LAS RENTAS

El dinamismo de la demanda está absorbiendo las nuevas entregas haciendo que la tasa de disponibilidad no aumente y como consecuencia no amortigüe la presión al alza sobre los precios.



La tendencia de las rentas en el distrito 22@ sigue al alza, siendo ésta la dinámica general del mercado de oficinas en la ciudad de Barcelona y su área de influencia. En un análisis más pormenorizado de los cierres de contratos en 22@, se observa mayor dispersión en precios que en otros mercados de la ciudad condal. Este comportamiento de las rentas viene explicado por la poca homogeneidad de producto existente en el distrito de la innovación. En esta zona conviven edificios de distintas calidades, que abarcan desde oficinas de calidad media o baja, hasta edificios Prime con certificaciones Leed o Breeam. Entre los edificios con certificaciones más altas destaca el edificio de HP en calle Tánger 66 con un certificado Leed Platinum. Existe una gran concentración de edificios sostenibles de gran calidad en esta zona con certificados Leed Gold como es el caso del edificio del bufete de abogados Cuatrecasas, el complejo de edificios Luxa donde están ubicados Amazon y Wework o la representativa Torre Glories, icono de dicho distrito.

EL INTERÉS DE LOS PROPIETARIOS EN CONSEGUIR CERTIFICACIONES MEDIOAMBIENTALES para sus edificios se ve respaldado por parte de los clientes, que en sus demandas incluyen especificaciones de calidad y sostenibilidad para los inmuebles. Estas dos vertientes harán que se incrementen las certificaciones de calidad y como consecuencia continuará habiendo dispersión en los precios de alquiler, (en horquillas superiores a otras zonas de la ciudad) debido a la diferencia de calidades que existe entre los edificios de reciente construcción y el resto.

LA RENTA MEDIA SE HA SITUADO EN EL 2018 EN 16,7 €/m²/MES lo que supone un incremento del 8% con respecto al año anterior. El buen nivel de contratación desde principios de año en el 22@ hace que las rentas de la zona descentralizada superen en muchos casos a las del CBD. Si se analiza el comportamiento de las

rentas más elevadas en 22@, se puede observar como a cierre de año alcanza el mismo nivel que la renta prime, ambas situándose en 26 €/m²/mes lo que no es de extrañar si se tiene en cuenta que el distrito 22@ es la alternativa natural al CBD barcelonés y además la calidad de algunos de los edificios lo justifica.

A PESAR DE LAS NUEVAS ENTREGAS PROGRAMADAS PARA LOS PRÓXIMOS 24 MESES, NO SE ESPERA QUE TENGAN REPERCUSIÓN EN LOS PRECIOS A LA BAJA. El dinamismo de la demanda está absorbiendo cómodamente los nuevos metros cuadrados haciendo que la tasa de disponibilidad no aumente. Como consecuencia, la presión sobre los precios al alza no se verá atenuada.

La superficie disponible en 22@ es de alrededor de 35.900 m² a cierre de 2018. Esto se traduce en una tasa de disponibilidad del 4,3%, reduciéndose desde 13% a cierre del 2017.

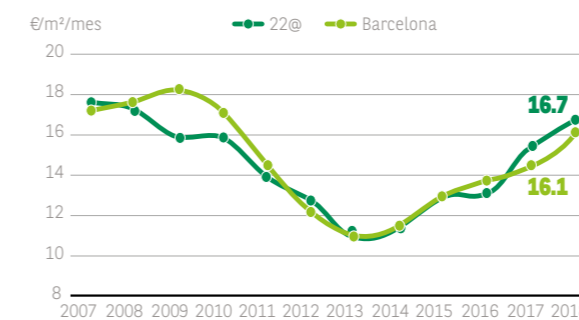


26 €/m²/mes

Renta Prime
Y renta máxima
del 22@

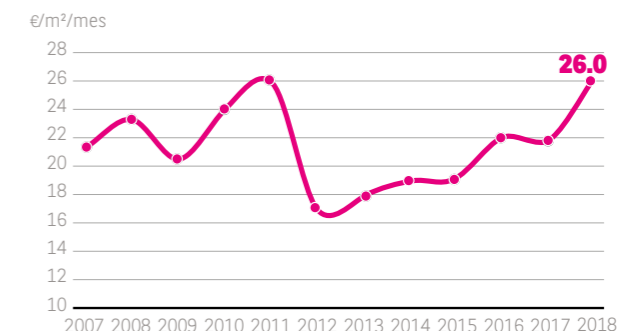
LAS RENTAS MÁXIMAS EN EL 22@ SE SITUAN EN NIVELES DE LA RENTA PRIME, LO QUE NO ES DE EXTRAÑAR TENIENDO EN CUENTA QUE EL DISTRITO 22@ ES LA ALTERNATIVA AL CBD BARCELONÉS

EVOLUCIÓN DE LA RENTA MEDIA



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

EVOLUCIÓN DE LA RENTA MÁXIMA EN 22@



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

1. Zona donde se ubica el 22@ acorde a la zonificación delimitada por BNPPRE.
2. Central business district.

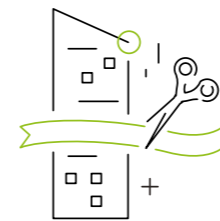
CONSTRUCCIÓN EN PLENA EBULLICIÓN



La zona de influencia del presente estudio, 22@, atrae gran parte de la demanda de oficinas de la ciudad condal, tal y como se ha ido comentado anteriormente. Como consecuencia, la oferta está respondiendo ante este incremento de la demanda, desarrollándose gran parte de la actividad promotora en el 22@. Tanto es así que después de años de sequía en el sector de la construcción (2008-2014), las cosas han cambiado de forma sustancial. En el año 2015, la actividad constructora comenzó sin asumir mucho riesgo, centrándose en desarrollos de proyectos "llave en mano". Después, a medida que la recuperación del mercado iba avanzando con pasos seguros hacia la consolidación, el sector de la construcción estaba dispuesto a asumir cada vez más riesgo. Especial confianza tienen los promotores y fondos en que la absorción seguirá siendo sólida en el distrito 22@, y como muestra de ello, para los próximos tres años se espera que salgan al mercado alrededor de 273.500 m² de superficie de oficinas sin tener un inquilino apalabrado.

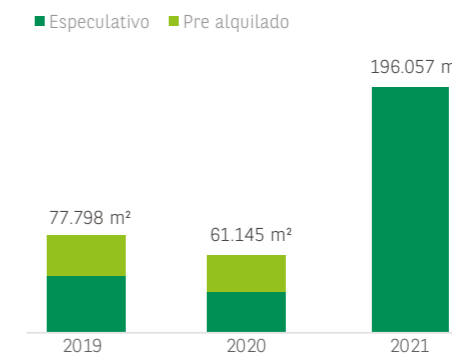
EN LO QUE LLEVAMOS DE AÑO SE HAN ENTREGADO CERCA DE 33.200 M² DE OFICINAS EN 22@. Durante el segundo trimestre se entregó el edificio Luxa Silver (17.047 m²), donde Amazon ha instalado su sede para los próximos 15 años. La compra de este edificio por parte de Catalana Occidente el año pasado, supuso la mayor operación de la última década firmada en la ciudad de Barcelona. Además, se entregaron en esta misma calle (Calle Tànger, 66) 8.438 m² ocupados por la tecnológica estadounidense HP. En este último trimestre, se acaban de entregar 4.200 m² (del complejo Luxa) ya ocupados por el coworking Wework y 3.500 m² firmados por la agencia de publicidad McCann.

A DIFERENCIA DEL CBD, EL DISTRITO 22@ CUENTA CON SUFICIENTE SUELO PARA SEGUIR INCREMENTANDO el stock de oficinas en esta zona. Además de las parcelas finalistas o en gestión, todavía queda potencial de suelo para oficinas donde ahora hay naves industriales o edificios en desuso.



AL REDEDOR DE **33.200 m²** DE NUEVAS ENTREGAS EN 2018

OFERTA FUTURA EN 22@



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain
NO SE CONTABILIZAN PROYECTOS

En 2018 el 22@ lidera en la actividad promotora gracias a la oferta de suelo finalista disponible y a la gran demanda de empresas que quieren instalarse en Barcelona.

NUEVA OFERTA DE 2018 EN 22@

Dirección	Suferficie	Estado	Pre alquilado	Inquilino	Trimestre	Renta de alquiler (€/m ² /mes)
Calle Tànger-Badajoz	17.047	Entregado	100%	Amazon	2	19-20
Calle Tànger, 66	8.438	Entregado	100%	HP	2	18
Calle Ciutat de Granada, 121	4.200	Entregado	100%	Wework	4	19
Calle Ciutat de Granada, 123	3.500	Entregado	100%	McCann	4	16.5

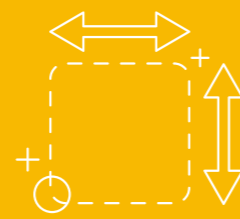
Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain



33.200m²
APROXIMADAMENTE ENTREGADOS A CIERRE DE 2018



273.500m²
EN NUEVAS ENTREGAS EN LOS PRÓXIMOS 3 AÑOS SIN INQUILINO APALABRADO



77.800m²
SE ENTREGARÁN APROXIMADAMENTE EN EL AÑO 2019

FUERTE CONFIANZA DE PROMOTORES Y FONDOS



La escasez de producto terminado en rentabilidad ha generado una gran actividad en operaciones de compras de suelo para nuevos desarrollos, y durante el 2018 se ha apreciado fuerte dinamismo en este tipo de compras en entorno comprendido debajo de la diagonal, dentro del distrito 22@. Destaca la compra de un solar por parte de la promotora La llave de Oro por unos 22 millones de euros a Metrovacesa, con la intención de desarrollarlo y de alquilarlo a un único inquilino. La Caixa, también se ha interesado este año por el suelo en esta zona y está negociando, a través de su filial inmobiliaria Inmo Critería, la compra de un suelo en el cruce de la Calle Ávila con Badajoz para ubicar un proyecto de 27.000 m² de oficinas repartidos en dos edificios. En un principio la operación podría rondar los 1.250 €/m².

CABE DESTACAR, QUE ESTA INTENSIFICACIÓN DE LA DEMANDA REPERCUTE DIRECTAMENTE EN EL PRECIO DEL SUELO. En ubicaciones más prime dentro del 22@, los inversores determinan el precio de compra de suelo con unas rentas futuras de mercado entre 20 y 22 €/m²/mes. En cuanto a las diferentes zonas dentro del distrito, existe una heterogeneidad en los precios del suelo a los dos lados de la Diagonal. En las ubicaciones más prime, cerca del entorno de la plaza de Glories (baja diagonal), dónde el suelo disponible mengua como resultado de la insaciable demanda, se observan compras de suelo por un precio medio que se sitúa en la horquilla de 1.500-1.600 €/m². Estos precios de suelo se han visto incrementados un 20% aproximadamente en los últimos seis meses. Por otro lado, a raíz de las nuevas exigencias del mercado, los inversores y promotores están ampliando su radio de interés. Buscan

oportunidades en zonas secundarias al otro lado de la diagonal (diagonal alta), dónde se observan ventas de suelo con precios en torno a un 30%-40% más moderados, por tratarse de un entorno con un carácter más residencial.

SI ANALIZAMOS LOS PRINCIPALES ACTORES QUE ESTÁN DETRÁS DE LAS COMPRAS DE SUELO EN EL DISTRITO 22@, EXISTE UNA GRAN DIVERSIDAD DE PERFILES. Se pueden observar compras cuyos protagonistas son inversores con un perfil "Value Add", como pueden ser fondos tanto nacionales como internacionales. También se han observado operaciones por parte de inversores con un perfil más tipo "Core", como pueden ser las compañías aseguradoras.



4,3%
TASA DE DISPONIBILIDAD
A T4 2018

Los fondos de inversión y promotoras inmobiliarias apuestan por áreas de nuevo desarrollo dentro del 22@, donde compran suelo para levantar edificios de oficinas

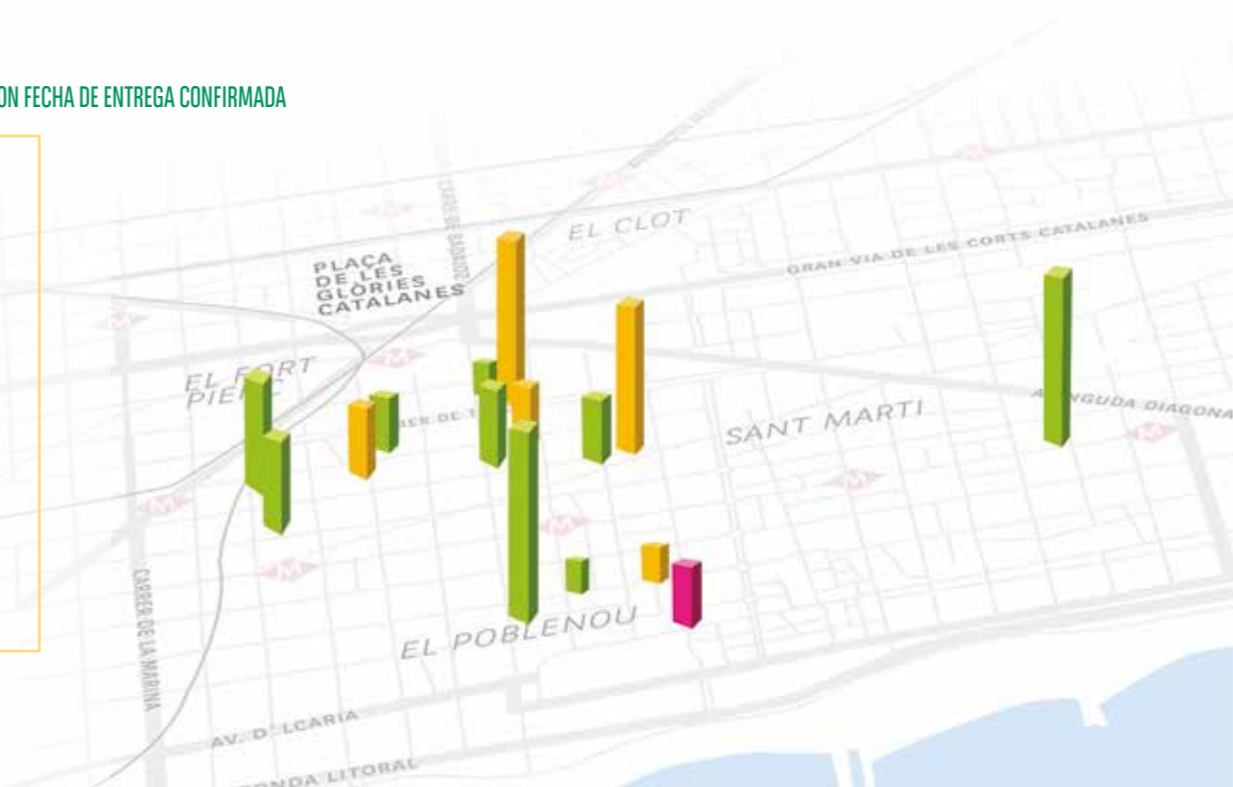
OFERTA FUTURA DE INMUEBLES CON FECHA DE ENTREGA CONFIRMADA

MAPA OFERTA FUTURA

Estado del inmueble:

- En construcción ■
- Para desarrollar* ■
- Proyecto** ■

* Puede solicitar licencia
** No está listo para solicitar



20-22 €/m²/mes
EXPECTATIVAS DE RENTAS PARA
LOS NUEVOS PROYECTOS



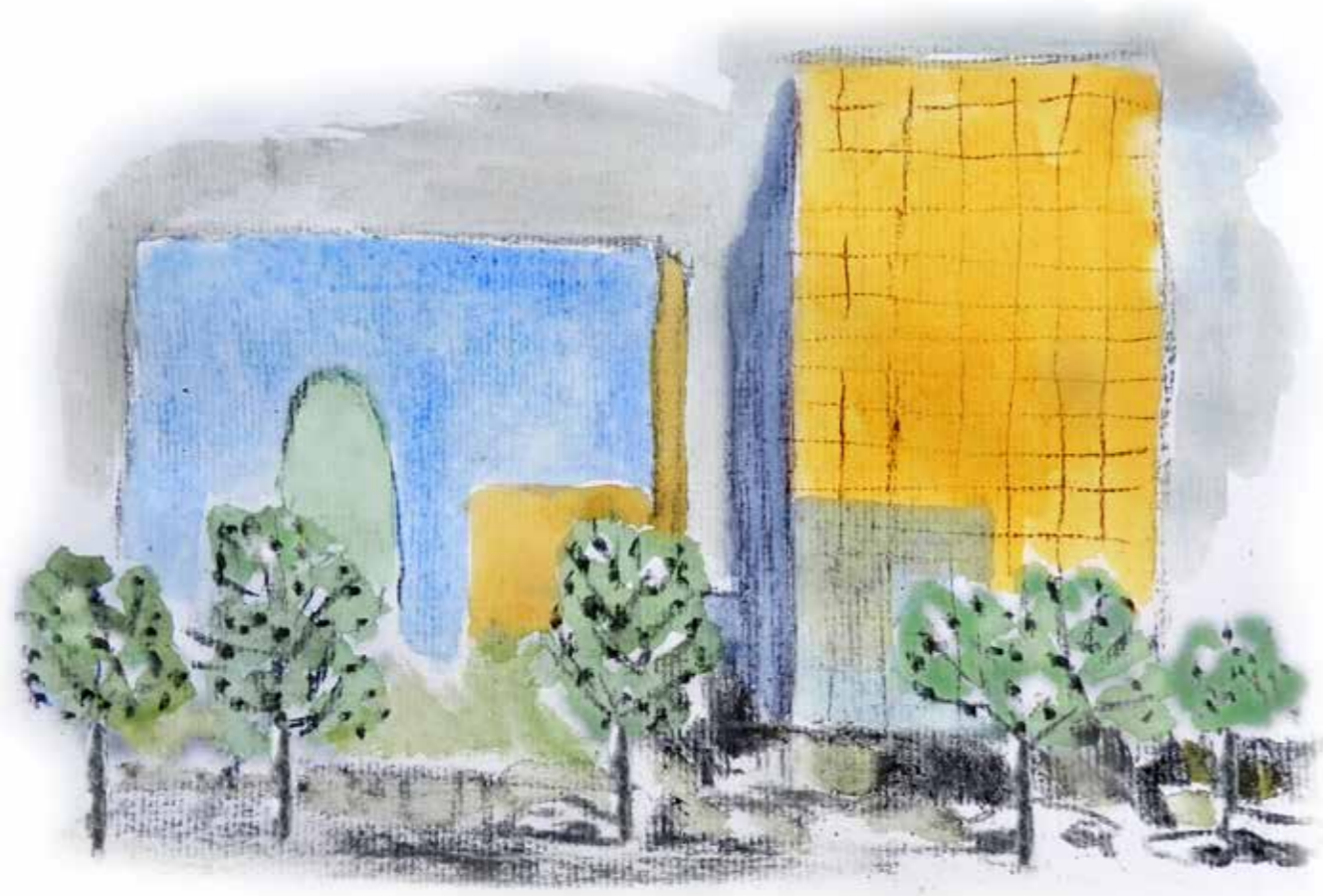
1.500-1.600 €/m²
PRECIO MEDIO DE SUELO
EN UBICACIONES PRIME
EN 22@



20% ↑
EN LOS PRECIOS
DEL SUELO EN LOS
ÚLTIMOS 6 MESES

MERCADO DE INVERSIÓN

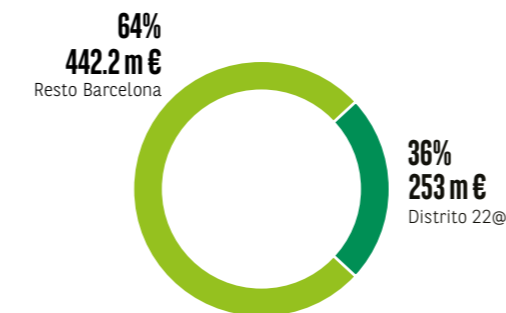
En cuanto al comportamiento de las rentabilidades de la zona, se observa cómo debido a la escasez de producto y la fuerte presión compradora hace que se estén comprimiendo las yields de la zona



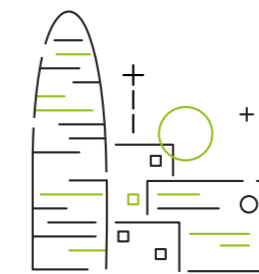
La zona del 22@ está en el punto de mira de los inversores. Con un mercado de ocupación dinámico y una tasa de disponibilidad en descenso, disminuyen los riesgos de tener edificios vacíos en esta zona. Esto atrae a inversores tanto nacionales como internacionales, incrementando el volumen de inversión en activos de oficinas. La inversión en el mercado de oficinas de Barcelona en el año 2018 alcanzó un volumen de 695 millones de euros de los cuales el 36% de la operaciones han tenido lugar en el 22@.

LA SEGUNDA OPERACIÓN MÁS IMPORTANTE DEL 2018 SE HA FIRMADO EN ESTA ZONA. En el segundo trimestre del año, el fondo estadounidense Hines compró por más de 90 millones de euros el emblemático edificio Imagina, donde se ubica la sede de Mediapro, situada en el número 177 de la Avenida Diagonal. Catalana Occidente, además de la compra (por 20 millones de euros) del edificio WIP, donde tiene instalada su sede el coworking Wework, ha comprado el 50% del edificio que está construyendo la promotora familiar Barcelonesa de Inmuebles por 24,5 millones de euros.

CUOTA DEL VOLUMEN DE INVERSIÓN EN 22@



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain



40%
DE LAS OPERACIONES FIRMADAS EN T4 2018 HAN TENIDO LUGAR EN EL 22@

ADEMÁS DE OPERACIONES DE SUELO Y NUEVOS PROYECTOS DE OFICINAS, SE SIGUEN VIENDO COMPRAS DE ANTIGUOS EDIFICIOS INDUSTRIALES EN DESUSO. Una de las últimas operaciones que se han cerrado este año ha sido la compra de un edificio industrial protagonizada por un fondo luxemburgués. El edificio situado en la calle Agricultura, ocupa 2.700 m² y el nuevo propietario cuenta con rehabilitarlo.

DE LAS OPERACIONES DE ESTE ÚLTIMO TRIMESTRE, TRES DE LAS SIETE OPERACIONES SE HAN LLEVADO A CABO EN EL 22@. El pasado diciembre, el fondo de inversión Metrópolis invirtió 50 millones de euros en un edificio de oficinas en construcción que será promovido por la inmobiliaria familiar Britten. Un mes antes, la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) compró un complejo de oficinas de Can Jaumndreu a la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) por un total de 30,6 millones de euros. El complejo Can Jaumndreu tiene una superficie de 12.284 m² y está edificado alrededor de una antigua nave industrial.

EN CUANTO AL COMPORTAMIENTO DE LAS RENTABILIDADES DE LA ZONA, se observa cómo debido a la escasez de producto y la fuerte presión compradora hace que se estén comprimiendo las yields de la zona, situando la yield prime del 22@ en 4,25%, reduciéndose 50 puntos básicos en los últimos 12 meses.

PERSPECTIVAS

DESDE BNP PARIBAS REAL ESTATE se prevé que a la vista de la elevada actividad en el sector de oficinas de Barcelona y en particular en el 22@, se irán absorbiendo los metros cuadrados a medida que se vayan entregando al mercado.

LA CAPACIDAD DE LA DEMANDA de ocupar la nueva oferta de inmuebles en el 22@, hará que

la tasa de disponibilidad no se vea incrementada. Con una tasa de disponibilidad en descenso, los precios de los alquileres mantendrán su tendencia al alza, alcanzando máximos históricos.

A PESAR DE QUE GRAN PARTE de la demanda de usuarios e inversores centran sus búsquedas en el 22@, el dinamismo del mercado de oficinas de Barcelona

hace que se mantenga el buen tono de la contratación de espacios de oficinas en el resto de la ciudad y su corona metropolitana.

HAY OTRAS ZONAS QUE SE ESTÁN posicionando como una alternativa al 22@, como es la consolidación de zona de plaza Europa y paseo de la Zona Franca.



253 m €
VOLUMEN DE INVERSIÓN TOTAL EN 22@



36%
DE LA INVERSIÓN DE OFICINAS EN BARCELONA HA TENIDO LUGAR EN 22@



4,25%
YIELDS EN 22@ A CIERRE DE 2018

ENTORNO ECONÓMICO ESPAÑA

2,4%

PIB VAR.
T4 2018

Fuente: INE

1,0%

IPC VAR.
T4 2018

Fuente: INE

2,10%

TASA DE PARO
T4 2018

Fuente: INE

-0,129%

EURIBOR
DIC 2018

Fuente: Banco de España

INDICADORES INMOBILIARIOS BARCELONA: 22@

MERCADO DE INVERSIÓN DE OFICINAS

ESPAÑA



2.228 M€

20% DE LA INVERSIÓN
DIRECTA TOTAL EN ESPAÑA

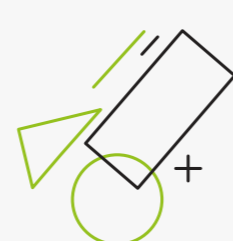
BARCELONA



695 M€

31% DEL TOTAL INVERTIDO
EN OFICINAS EN ESPAÑA

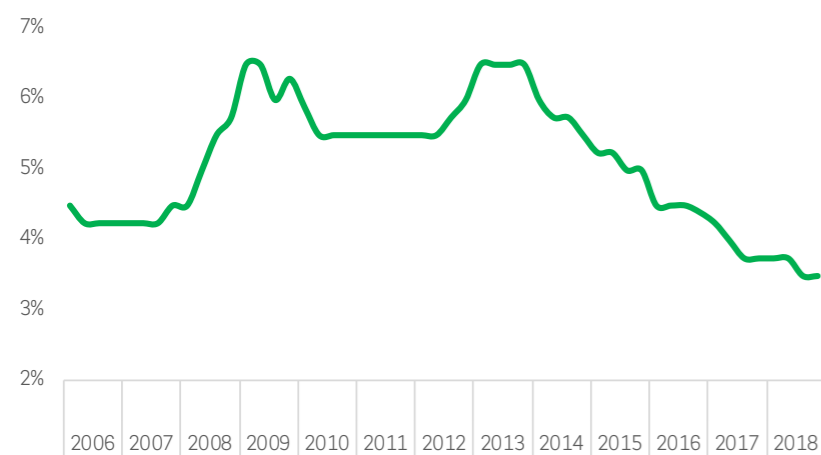
DISTRITO 22@



253 M€

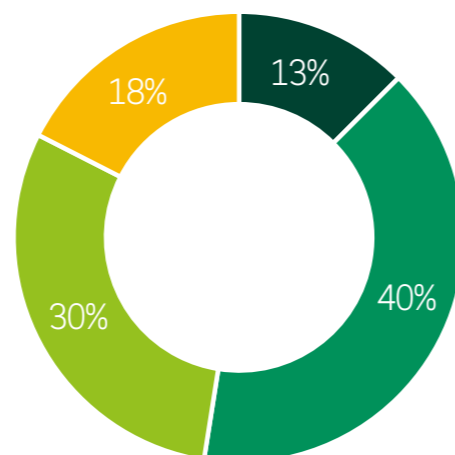
36% DEL TOTAL INVERTIDO
EN OFICINAS EN BARCELONA

EVOLUCIÓN DE LA YIELD PRIME DE BARCELONA



Fuente: BNP Paribas Real Estate Spain

CONTRATACIÓN POR SUPERFICIE EN 22@



■ Menos de 300 m² ■ 1.001-2.000 m²
■ 301-1.000 m² ■ Más de 2.000m²

INDICADORES INMOBILIARIOS BARCELONA: 22@

MERCADO DE ALQUILER



CONTRATACIÓN TRIMESTRAL
T4 2018

	Take-up (m²)	Var. Interanual
Barcelona	73.362	6%
22@	28.638	43%



RENDA MEDIA
2018

	Renta (€/m²/mes)	Var. Anual
Barcelona	16,1	12%
22@	16,7	8%



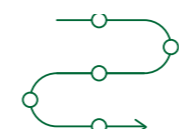
CONTRATACIÓN ANUAL
2018

	Take-up (m²)	Var. Anual
Barcelona	378.337	24%
22@	141.590	46%



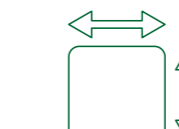
RENDA MEDIA POR ZONAS
T4 2018

	CBO	Centro	Descentr.	Periferia
Rentas medias (€/m²/mes)	21,9	17,1	19,5	10,6
Var. Interanual	18%	14%	19%	4%



NÚMERO DE OPERACIONES
2018

	Num. Operaciones	Var. Anual
Barcelona	357	6%
22@	66	15%



DISPONIBILIDAD
T4 2018

	Tasa de disponibilidad
Barcelona	8,9%
22@	4,3%



RENDA MÁXIMA
2018

	Renta Máxima (€/m²/mes)	Var. Anual
Barcelona	29,0	12%
22@	26,0	19%
Renta Prime	26,0	11%



NUEVA OFERTA

Superficie (€/m²/mes)	Enregada		A entregar	
	2018	2019	2020	2021
Barcelona	64.500	130.000	295.500	235.057
22@	33.200	77.800	61.100	196.057

OFICINAS BARCELONA



Francisco López
Director Cataluña
francisco.lopez-ramon@realestate.bnpparibas



Inés Bordás
Consultora Senior
ines.bordas@realestate.bnpparibas



Anna Guell
Consultora Senior
anna.guell@realestate.bnpparibas



Tania Bernis
Consultora Senior
tania.bernis@realestate.bnpparibas



Ilan Dalva
Director Nacional
ilan.dalva@realestate.bnpparibas

EQUIPO TÉCNICO



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



Daniela Capote
Analista Research
daniela.capote@bnpparibas.com



Leopoldo Guzmán
Analista Research
leopoldo.guzman@realestate.bnpparibas



Douae Aitabdeslam
Analista
douae.aitabdeslam@realestate.bnpparibas

Cubierta, 26: Fotolia;
8, 12, 14, 16-19: Unsplash;
10, 20, 22: fotos de la biblioteca BNP Paribas Real Estate
4, 6, 7: Pixabay

6 LÍNEAS DE NEGOCIO en Europa

Una vision 360°

Oficinas*

EUROPA
FRANCIA
BELGICA
REPÚBLICA CHECA
ALEMANIA
HUNGRÍA
IRLANDA
ITALIA
LUXEMBOURGO
HOLANDA
POLONIA

ROMANÍA
ESPAÑA
REINO UNIDO

MEDIO ESTE / ASIA
DUBAI
HONG KONG

Alianzas*

ALGERIA
AUSTRIA
CHIPRE
COSTA DE MARFIL
DINAMARCA
ESTONIA
FINLANDIA
GRECIA
HUNGRÍA **
JERSEY
LETONIA
LITUANIA
MARRUECOS
IRLANDA DEL NORTE
NORUEGA
PORTUGAL
SERBIA
SUECIA
SUIZA
TÚNEZ
USA

* Junio 2018

** Cobertura en Transacción, Valoración y Consultoría

BNP PARIBAS REAL ESTATE EN ESPAÑA

MADRID

C/Emilio Vargas 4
28043
+34 91 454 96 00

BARCELONA

Avenida Diagonal 662/664 3B
08034
+34 933 012 010

VALENCIA

Plaza América 2, 6B
46004
+34 963 163 120

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.



@BNPPRE

www.realestate.bnpparibas.es

PROPERTY DEVELOPMENT | TRANSACTION | CONSULTING | VALUATION | PROPERTY MANAGEMENT | INVESTMENT MANAGEMENT



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

Real Estate
for a changing
world



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOCIÓN DELEGADA, FORWARD PURCHASE/FUNDING Y OPERACIONES LLAVE EN MANO





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	17
Capítulo 1. La promoción delegada.	17
Introducción a la promoción delegada, forward purchase agreement y forward funding agreement	18
PARTE PRIMERA	20
La promoción delegada.	20
Capítulo 1. La promoción delegada.	20
1. La promoción delegada.	20
2. Vendedor promotor.	21
3. Comprador inversor.	21
4. El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement.	21
5. Contrato de obra "llave en mano":	22
6. Diferencia entre la promoción delegada y el contrato de obra.	22
Toda la responsabilidad técnica recae en el promotor vendedor.	22
TALLER DE TRABAJO	24
La diferencia de la promoción delegada.	24
• El promotor delegado asume las funciones la de agente comercializador, asumiendo la parte del riesgo del proyecto que deriva de su comercialización (bono o prima- "success fee").	24
TALLER DE TRABAJO	25
La promoción delegada entre promotores sin financiación e inversores sin experiencia inmobiliaria local: un matrimonio de conveniencia.	25
1. El inversor inmobiliario extranjero desconoce el sector local.	25
2. El inversor inmobiliario tiene financiación pero no quiere saber nada del riesgo inmobiliario.	25
3. Alianzas entre fondos inmobiliarios y promotores locales.	25
4. Joint venture. Sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios.	26
TALLER DE TRABAJO	28
Funciones técnicas de la promoción delegada.	28
1. Funciones técnicas.	28
2. Funciones del promotor delegado.	28
3. Régimen de garantías de la ejecución y desarrollo del proyecto inmobiliario.	29
a. Avals	29
b. Retenciones de pagos.	29
c. Bonificaciones y penalizaciones.	30
4. Gestión de riesgos de la promoción delegada.	30
CHECK-LIST	31
1. ¿Qué es la "Promoción delegada"?	31



2. ¿Qué es la promoción delegada completa de una obra?	31
3. ¿Qué es la promoción delegada sometida a un proyecto arquitectónico?	31
a. Precaución con los documentos técnicos anexos al contrato de promoción delegada para evitar la posible resolución del contrato por el promotor delegado.	32
b. Cobertura de responsabilidad excluyente del diseño arquitectónico.	32
c. La permanente monitorización de la promoción delegada por el propietario.	32
3. ¿Qué debe hacer el promotor delegado para protegerse?	32
4. Funciones del promotor delegado.	32
La auditoría de proyectos.	33
La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas.	33
La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra.	33
La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud.	33
La gestión de la construcción (y urbanística si procede).	33
El control de calidad.	33
La gestión de la OCT.	33
La gestión de la contratación de los seguros.	33
La gestión y contratación de acometidas.	33
Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad.	33
La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios.	33
Legalización de las viviendas acabadas.	33
5. Ejecución y desarrollo del proyecto	33
6. Presentación de avales y retenciones.	33
7. Desviaciones al alza en los costes y parte del riesgo comercial de una promoción inmobiliaria.	34
8. Precauciones generales en el formulario del contrato de promoción delegada.	34
Capítulo 2. La promoción delegada. El promotor delegado.	35
1. ¿Qué es la promoción delegada?	35
a. Concepto. Contratar a un tercero (promotor) que asume en nombre propio la construcción.	35
b. No es un "Project & Construction Management" sino un servicio llave en mano completo.	36
c. Ejemplo de los bancos que encargan la promoción delegada.	36
d. Ventajas de la promoción delegada.	36
2. ¿Quiénes son los propietarios de suelo que normalmente acuden a la promoción delegada?	37
Los fondos de inversión inmobiliaria	37
Las cooperativas de viviendas	37
Propietarios de suelo rústico	37
3. ¿Qué es un contrato de promoción delegada?	37
4. ¿Cómo se fijan los honorarios en la promoción delegada?	37
5. Servicios incluidos en un contrato de promoción delegada	38
Los estudios de mercado e identificación del cliente objetivo y el público óptimo.	38
La definición del programa de promoción, los niveles de acabado y equipamiento.	38
El anteproyecto.	38
El plan de inversión y desinversión, la cuenta de resultados provisional y el plan inicial de marketing.	38
6. Funciones de la promoción delegada.	38
La propuesta, selección y contratación de equipos técnicos.	38
Los estudios previos.	38
El desarrollo de proyectos.	38
El estudio de seguridad y salud.	38
El control de calidad.	38
OCT (Organismo de Control Técnico).	38



La tramitación de licencias y permisos. _____	38
7. Funciones en la gestión por el promotor delegado. _____	38
La auditoría de proyectos. _____	39
La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas. _____	39
La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra. _____	39
La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud. _____	39
La gestión de la construcción (y urbanística si procede). _____	39
El control de calidad. _____	39
La gestión de la OCT. _____	39
La gestión de la contratación de los seguros. _____	39
La gestión y contratación de acometidas. _____	39
Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad (obra nueva y división horizontal). ³⁹	
La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios. _____	39
Legalización de las viviendas acabadas. _____	39
8. Variantes de la promoción delegada. Supuesto de coinversión del promotor delegado. _____	39
a. La creación de una sociedad vehículo (SPV) en la que ambos participan. _____	39
b. Ejemplo de agente comercializador _____	40
9. Aavales exigidos al promotor delegado. _____	40
TALLER DE TRABAJO _____	42
¿Los gestores que se encargan de la promoción DELEGADA, tienen la misma responsabilidad que un promotor inmobiliario (LOE)? _____	42
1. Depende de que el gestor tenga capacidad decisoria en la promoción. _____	42
2. La responsabilidad en la práctica la asume el gestor al que delegan todas las funciones (y responsabilidades) de la promoción a un agente experto. _____	43
3. Transferencia de riesgos al promotor delegado por desviaciones de costes. _____	43
El problema de que el propietario pague los costes y sea considerado copromotor. _____	43
TALLER DE TRABAJO _____	45
Caso real. La intervención de un servicer inmobiliario promotor delegado garantizando un CAPEX cerrado para el propietario y posibilidad de comercialización con riesgo transferido total o parcial. _____	45
Inversión en inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión en CAPEX, renegociación de contratos, rotación de inquilinos ... _____	45
1. ¿Qué son los CAPITAL EXpenditures (CAPEX, capex o inversiones en bienes de capitales)? _____	45
2. Clases de Capex. _____	46
Capex de mantenimiento _____	46
Capex de expansión _____	46
3. El efecto contable del CAPEX en cuanto gasto de mantenimiento de un inmovilizado. _____	46
4. El Capex en los estados financieros. _____	47
TALLER DE TRABAJO _____	70
Jurisprudencia del Tribunal Supremo. Sentencia sobre las funciones de comercialización y PROMOCIÓN DELEGADA de un centro de ocio y comercial. _____	70
Este contrato incluye tres fases que se inician por comercialización en arrendamiento de los locales, la puesta en marcha a través de la promoción delegada que incluye a su vez la gestión del centro y todo ello para llegar finalmente a la venta a tercero inversor. _____	70
Formularios. _____	99
Modelo de contrato de promoción delegada entre el propietario del inmueble	



(promotor inversor) y un promotor/constructor (promotor delegado).	99
Versión aplicable modificando el sistema de pago a Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement.	99
Objeto: la promoción/construcción de viviendas propiedad del inversor (promotor inversor) por medio de una inmobiliaria (promotor delegado) para promover la integridad de la construcción inmobiliaria (redacción del proyecto técnico de la promoción, obtención de licencias, ejecución de obras de construcción, recepción de obras y entrega a la propiedad).	99
REUNIDOS	99
MANIFIESTAN	100
ACUERDAN	101
Sección 1	101
De la Identidad de los Participantes y de los Documentos que integran el Contrato.	101
Sección 2	101
Del objeto del presente Contrato y de sus honorarios.	101
Primero. Objeto del contrato de promoción delegada.	101
a. Cesión de la Finca del Promotor Inversor a favor del Promotor Delegado con el fin de desarrollar una promoción inmobiliaria	101
b. Compromiso del Promotor delegado para la promoción inmobiliaria y construcción en su totalidad incluyendo la redacción del proyecto técnico de la promoción, obtención de licencias, ejecución de obras de construcción, recepción de obras y entrega a la propiedad.	101
c. Restitución de la propiedad al concluir la promoción inmobiliaria delegada.	101
d. Servicios adicionales del promotor delegado no incluidos en el contrato.	101
Segundo. Naturaleza del contrato de promoción delegada.	102
Tercero. Duración del Contrato.	102
Cuarto. Cesión del Contrato.	102
Quinto. Retribución económica a favor del Promotor Delegado.	102
a. Honorarios (cantidad fija o variable).	102
b. Incentivos por pronta terminación.	102
c. Gastos de obra por cuenta del Promotor Delegado.	102
d. Régimen de facturación.	103
Sexto. Gastos, honorarios e impuestos del contrato.	103
Sección 3.	103
Responsabilidad del Promotor Delegado.	103
Séptimo. Régimen de responsabilidad.	103
Sección 4.	103
Obligaciones del Promotor Delegado y del Promotor inversor.	103
Octavo. Servicios a prestar por el Promotor Delegado.	103
Noveno. Plazo de ejecución. Entrega de documentos tras la firma del contrato.	104
Décimo. Obligación de información por el Promotor Delegado.	104
Sección 5.	104
Coordinación de la obra objeto de la Promoción Delegada.	104
Undécimo. Coordinación de la obra objeto de la Promoción Delegada.	104
Duodécimo. Instrucciones impartidas por el Promotor Inversor.	104



Décimo tercero. Comprobaciones _____	104
Décimo cuarto. Visitas _____	104
Décimo quinto. Representante en la obra del Promotor Inversor. _____	104
Décimo sexto. Reuniones en la obra _____	104
Décimo séptimo. Formalización de los mismos. _____	105
Décimo octavo. Penalizaciones por retrasos _____	105
Décimo noveno. Recepción de la obra _____	105
Vigésimo. Recepción provisional _____	105
Vigésimo primero. Recepción definitiva _____	105
Sección 6. _____	105
Seguros en la obra objeto de la Promoción Delegada. _____	105
Vigésimo segundo. Seguro de responsabilidad civil _____	105
Vigésimo tercero. Seguro relativo a la garantía trienal. _____	105
Vigésimo cuarto. Seguro de todo riesgo de la obra _____	105
Vigésimo quinto. Justificación del pago de las primas de los seguros. _____	105
Sección 7. _____	106
Extinción contractual. _____	106
Vigésimo sexto. Supuestos de extinción contractual. _____	106
Vigésimo séptimo. El desistimiento del Promotor inversor. _____	106
Vigésimo octavo. Resolución del contrato por parte del Promotor inversor. _____	106
Vigésimo noveno. Resolución del contrato por parte del Promotor delegado. _____	106
Trigésimo. Efectos de la resolución. _____	106
Sección 8. _____	107
Disposiciones finales. _____	107
Trigésimo primero. Normativa aplicable. _____	107
Trigésimo segundo. Domicilios a efecto de notificaciones. _____	107
Trigésimo tercero. Formalización en escritura pública. _____	107
Trigésimo cuarto. Cláusula compromisoria. _____	107
Trigésimo quinto. Resolución de conflictos y jurisdicción competente. _____	107
Capítulo 3. Fiscalidad de la promoción delegada. _____	109
Fiscalidad en caso de proyectos en construcción y promoción delegada. _____	109
1. Segundas y posteriores entregas de edificaciones cuando tengan lugar después de terminada su construcción. _____	109
2. Caso práctico de concepto de PROMOCIÓN DELEGADA y sujeto pasivo _____	111
3. Ejemplo. Caso en el que el "promotor delegado" vende solares al "promotor inversor". _____	114
TALLER DE TRABAJO _____	122
La DGT admite el criterio de aplicación de la regla de inversión del sujeto pasivo (LIVA art.84.uno.2º.f) a las operaciones realizadas por el promotor delegado para la ejecución de la promoción inmobiliaria a favor del empresario propietario del	



solar (promotor inversor).	122
TALLER DE TRABAJO	124
Concepto de la condición de contratista principal y sujeto pasivo del IVA en la promoción delegada.	124
PARTE SEGUNDA	128
Contratos de Forward Purchase/Funding	128
Capítulo 4. Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor.	128
1. Las características del contrato de adquisición de un inmueble en construcción	128
a. Dejar atadas las condiciones técnicas de construcción.	129
b. Condiciones suspensivas de licencias urbanísticas y de contratación de seguros de la edificación.	129
c. Determinación del precio y los plazos de pago.	130
d. Condiciones de entrega del inmueble (certificado final de obra).	130
e. Garantías de ocupación del inmueble.	131
2. El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio.	132
3. Características del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.	132
a. Compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido.	132
b. El inversor financia al promotor inmobiliario.	133
c. Entrega del inmueble y pago.	133
4. Ventajas y desventajas del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.	133
5. Clases de contratos forward.	134
a. Forward purchase agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago diferido a la entrega).	134
b. Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega).	135
c. Forward purchase agreement con pagos aplazados.	135
TALLER DE TRABAJO	136
El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement.	136
TALLER DE TRABAJO	138
Operaciones llave en mano.	138
Forward purchase	138
Forward funding	138
TALLER DE TRABAJO	139
Forward purchase y Forward funding.	139
1. Forward purchase	139
a. Concepto del contrato de forward purchase	139
b. Las obligaciones del vendedor	139
c. La obligación del comprador	140
d. Due diligence jurídica previa	140
e. Cláusulas en un contrato de forward purchase	140
2. Forward funding	141
Precauciones jurídicas del forward funding con efectos prácticos.	142



3. El forward funding en el ordenamiento jurídico español. _____	142
CHECK-LIST _____	145
Forward purchase. _____	145
Forward funding _____	146
Capítulo 5. Contrato de forward purchase. Vender el edificio antes de empezar. El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase). 148	
1. El compromiso de construcción y comercialización del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase). _____	148
2. Riesgos por cuenta del vendedor promotor en el contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase). _____	150
3. El contrato forward purchase en el derecho español. _____	150
a. Concepto del contrato de forward purchase. _____	151
b. Características del contrato de forward purchase. _____	152
c. Fases de una operación de forward purchase o compra a plazo. _____	153
Firma del contrato de compraventa de cosa futura. _____	153
Promoción por parte del promotor. _____	153
Entrega del inmueble y pago. _____	153
d. Tipología del contrato de forward purchase. _____	153
Forward Funding con pago inicial del solar _____	153
Forward Funding con pago del solar diferido _____	153
e. Fiscalidad del contrato de forward purchase. _____	153
IVA _____	154
Plusvalía municipal (IVTNU) _____	154
4. Cláusulas esenciales del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase). _____	154
Capítulo 6. Contrato de forward funding. El caso en que el edificio futuro lo financia el comprador (forward funding). _____ 157	
1. Concepto del forward funding. _____	157
2. Características del contrato de forward funding. _____	158
3. Elementos del contrato de forward funding. _____	159
4. Modalidades del contrato de forward funding. _____	160
5. Naturaleza jurídica del contrato de forward funding. _____	161
6. Riesgos que asume el comprador del contrato de forward funding. _____	163
7. Fiscalidad del contrato de forward funding. _____	164
IVA _____	164
ITP y AJD _____	164
Plusvalía municipal (IVTNU) _____	164
TALLER DE TRABAJO _____ 165	
El contrato de forward funding _____	165
1. Concepto del contrato de forward funding: venta de solar por promotor-vendedor con compromiso de promoción inmobiliaria, financiación y comercialización del proyecto por el comprador inversor. _____	165
2. Lo que hay detrás: el inversor quiere un edificio y el promotor construirlo pero le falta financiación. _____	166
3. La relación entre el promotor inmobiliario y el inversor. _____	166
4. Clases del contrato de forward funding. _____	167



a. El promotor vende una parcela al inversor y acuerdan la promoción y financiación de la obra.	167
b. El comprador-inversor únicamente adquiere el inmueble una vez terminado el proyecto.	167
5. Fórmulas para calcular el beneficio del promotor.	168
6. Fases del forward funding	168
TALLER DE TRABAJO	170
Relación del contrato mixto de forward funding con contratos típicos.	170
1. La compraventa de cosa futura y el arrendamiento de servicios de comercialización.	170
a. Especificaciones técnicas de la edificación "cosa futura".	170
b. Contrato de arrendamiento de servicios de comercialización.	171
c. Garantías y licencias urbanísticas.	171
2. El préstamo promotor.	171
a. Pagos del comprador-financiador	171
b. Requisitos de solvencia del promotor.	172
c. Garantías del destino de las cantidades pagadas por el comprador-inversor (escrow account).	172
d. Vinculación de pagos del comprador-inversor al cumplimiento de determinados hitos constructivos.	172
e. Subrogaciones de contratos a favor del comprador-inversor en caso de resolución.	173
3. Promoción delegada del art. 17.4 de la Ley de Ordenación de la Edificación.	173
a. Contrato de obra llave en mano.	174
b. Concentración de toda la responsabilidad técnica en el promotor-vendedor.	175
c. Pactos de posible intervención del comprador-inversor en cuestiones técnicas.	175
d. Transmisión de la posesión con exoneración de riesgos.	175
TALLER DE TRABAJO	177
Precauciones para el caso de resolución del contrato de forward funding.	177
TALLER DE TRABAJO	179
Aspectos fiscales del contrato de forward funding.	179
TALLER DE TRABAJO	180
Cuidado con la responsabilidad del comprador-inversor en caso de que se considere promoción delegada (art. 17.4 LOE).	180
PARTE TERCERA	181
El contrato de obra llave en mano.	181
Capítulo 7. El contrato de obra llave en mano.	181
1. Introducción.	181
2. Concepto.	182
3. Las partes	183
a. El dueño de la obra.	183
b. El contratista	184
c. La dirección de la obra	184
d. Subcontratista	185
4. La obra a contratar.	186
5. El precio	187
a. Precio cierto.	187
b. Precio alzado	188
c. Precios unitarios	188
d. Precio por piezas	189



e. Precio por administración _____	189
f. Cláusula de revisión _____	189
TALLER DE TRABAJO _____	192
¿Qué es un contrato llave en mano? _____	192
1. Concepto del contrato llave en mano. _____	192
2. Características de un contrato llave en mano. _____	192
3. La responsabilidad del constructor/contratista de obra. _____	193
4. Ejemplos de contratos de obra llave en mano. _____	193
TALLER DE TRABAJO _____	195
Clases de contratos de obra. _____	195
1. Contrato llave en mano _____	195
2. Contrato a medición cerrada. _____	195
3. Contrato a medición abierta. _____	196
4. Contrato a libros abiertos o por administración. _____	196
TALLER DE TRABAJO _____	197
Ventajas de la construcción "llave en mano" _____	197
Capítulo 8. Precauciones en el contrato de obra. _____	199
1. Precauciones en el contrato de obra. _____	199
2. Los sujetos del contrato. _____	200
a. La cooperación del dueño _____	200
b. Director de obra _____	201
1. Titulación _____	201
2. Atribuciones _____	202
c. Director de la ejecución _____	203
1. Titulación _____	203
2. Atribuciones _____	203
d. Control de calidad _____	203
Capítulo 9. Entrega de la obra. _____	206
1. Introducción. _____	206
2. Verificación _____	206
3. Recepción. _____	207
a. Recepciones particulares _____	207
b. Formalización _____	208
4. Período de garantía. _____	208
5. La liquidación. El Pago. _____	209
Capítulo 10. La recepción de la obra: la clave del negocio de la promoción inmobiliaria. _____	211
1. Introducción. _____	211
2. ¿Cómo se regula la recepción de la obra? _____	212
3. ¿Qué es la recepción de la obra? _____	213
4. Características de la recepción de la obra. _____	214
5. Clases de recepción. _____	215
a. Recepción expresa y tácita _____	215



b. Recepción total y parcial _____	218
6. ¿Cómo formalizar la recepción de la obra? _____	221
7. Efectos de la recepción de la obra. _____	224
8. Plazo para efectuar la recepción. _____	224
9. Efectos de la recepción _____	225
10. Precauciones. _____	229
11. Consejos para firmar el acta de recepción. _____	230
a. Introducción. _____	230
b. Requisitos del acta _____	231
c. Efectos del acta _____	232
d. Plazo _____	233
e. Rechazo de la obra _____	235
f. Tramitación del acta _____	235
TALLER DE TRABAJO _____	237
La importancia del acto de recepción de las obras. _____	237
1. ¿Cómo se realiza la "aceptación lega cuando se termina la obra del edificio?" _____	237
2. Consecuencias para los agentes de la edificación. _____	238
a. Promotores _____	238
b. Aseguradoras. _____	239
c. La práctica. _____	239
d. Breve mención a la documentación del edificio. LIBRO DEL EDIFICIO _____	240
TALLER DE TRABAJO. _____	241
Aspectos técnicos del abono y recepción de obras. _____	241
1. Certificaciones de obra _____	241
2. Certificaciones a origen _____	241
3. Certificación de acopios _____	242
4. Medición de certificaciones _____	242
5. Precios contradictorios. _____	245
6. Trabajos adicionales no presupuestados. _____	246
7. Liquidación de las obras. Recepción de las obras y periodo de garantía. _____	246
Capítulo 11. Conclusión excepcional del contrato. _____	248
1. El desistimiento del dueño _____	248
2. Muerte del contratista _____	248
3. Imposibilidad sobrevenida _____	248
4. Incumplimiento del contrato _____	249
5. La modificación. _____	249
6. La quiebra o suspensión de pagos. _____	249
PARTE CUARTA _____	251
Financiación y "Project finance" de un contrato llave en mano _____	251
Capítulo 12. Financiación y "Project finance" de un contrato llave en mano. _____	251
1. El "Project Finance", el proyecto como garantía financiera. _____	251
a. Proceso de "due diligence" _____	252
b. Características del "Project Finance". _____	252



2. Fases del "Project Finance" (desde la construcción a la amortización con flujos de caja).	253
a. Fases temporales.	253
b. Fases financieras (cuánto se necesita y cómo se negocia).	254
3. Contabilización y amortización del Project finance (siempre antes de impuestos).	256
4. Resolución de conflictos en el "Project Finance"	257
5. Análisis del riesgo en el "Project finance".	258
a. Riesgos edificatorios.	258
b. Riesgos de suministro y comercialización.	259
c. El riesgo en el "Project finance" de un contrato llave en mano CON y SIN intervención previa del constructor (FEED).	260
PARTE QUINTA	263
Fiscalidad del contrato de ejecución de obra.	263
Capítulo 13. Fiscalidad del contrato de ejecución de obra.	263
1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	263
2. Impuesto sobre Sociedades	264
3. Impuesto sobre el Valor Añadido	264
4. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales	266
5. Impuesto sobre el Patrimonio	266
6. Impuesto sobre Actividades Económicas	267
TALLER DE TRABAJO	269
El IVA en las certificaciones obra. Emisión de facturas por ejecución de obras.	269
1. Características de los contratos de ejecución de obra de larga duración.	269
2. El devengo del impuesto sobre el valor añadido (IVA)	271
3. La emisión de facturas por ejecución de obras.	271
4. Régimen aplicable según el tipo de contrato.	272
Contratos privados de ejecución de obra.	273
Contrato de ejecución de obras públicas.	273
PARTE SEXTA.	275
Formularios	275
1. Formulario BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano".	275
2. Formulario de modelo relevante pero básico de contrato de ejecución "llave en mano".	292
1. Consideraciones preliminares.	292
a. Posesión y acceso a la obra.	292
b. Terminación, recepción y liquidación de la obra.	292
INTERVIENEN	294
EXPONEN	295
ESTIPULACIONES	295
Primera.- OBJETO DEL CONTRATO.	295
Segunda.- PRECIO.	296
Tercera.- INADMISIÓN DE REVISIÓN DE PRECIOS.	297



Cuarta.- DIRECCIÓN FACULTATIVA. _____	297
Quinta.- MODIFICACIONES AL PROYECTO Y OBRAS ADICIONALES. _____	298
Sexta.- SEGURIDAD Y SALUD. _____	298
Séptima.- ACTA DE REPLANTEO. _____	299
Octava.- EJECUCIÓN DE OBRAS Y PLAZO DE LAS MISMAS. _____	299
Novena.- LIBRO DE ÓRDENES. _____	300
Décima.- PERSONAL Y MEDIOS AUXILIARES. _____	300
Undécima.- MATERIALES, EQUIPOS Y SUMINISTROS. _____	301
Duodécima.- ACCESO A LA OBRA. _____	302
Decimotercera.- LICENCIAS, HONORARIOS Y DEMÁS GASTOS. _____	302
Decimocuarta.- CERTIFICACIONES DE OBRA. _____	303
Decimoquinta.- TERMINACIÓN DE LAS OBRAS. _____	303
Decimosexta.- RECEPCIÓN DE LA OBRA. _____	304
Decimoséptima.- LIQUIDACIÓN DE LA OBRA. _____	305
Decimooctava.- RESPONSABILIDAD Y GARANTÍAS. _____	305
Decimonovena.- PENALIZACIONES. _____	306
Vigésima.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO. _____	306
Vigésima primera.- CLÁUSULA DE SUMISIÓN EXPRESA. _____	308
DOCUMENTACIÓN PARA LA PUESTA A DISPOSICIÓN DE LA OBRA _____	308
3. Formulario de un modelo muy detallado de contrato de ejecución de obra llave en mano. _____	310
INTERVIENEN _____	310
MANIFIESTAN _____	311
CLÁUSULAS _____	312
Sección 1 _____	312
De la Identidad de los Participantes en la Construcción y de los Documentos que integran el Contrato. _____	312
1. IDENTIDAD DE LOS PARTICIPANTES Y SUS FACULTADES. DIRECCIÓN FACULTATIVA. GERENTE DEL PROYECTO. ENTIDAD DE CONTROL. _____	312
2. DOCUMENTOS CONTRACTUALES Y NORMAS VINCULANTES PARA LAS PARTES. LIBRO DE ÓRDENES E INCIDENCIAS. ANEXOS. _____	313
Libro de órdenes e incidencias. _____	313
Listado de anexos. _____	314
3. ORDEN DE PRELACIÓN DOCUMENTAL. _____	315
Sección 2 _____	315
Del Objeto del presente Contrato y del Precio _____	315
4. OBJETO DEL CONTRATO. _____	315
5. PRECIO. VARIACIÓN DE PRECIOS POR MODIFICACIONES DEL PROYECTO. RETENCIONES. _____	316
Variación de precios por modificaciones del proyecto. _____	317
Retenciones. _____	320
6. FORMA DE PAGO - CERTIFICACIONES DE OBRA _____	320
7. RETRASO EN LOS PAGOS _____	322
8. LIQUIDACIÓN FINAL DEL PRECIO _____	322
Sección 3º _____	323



De las Obligaciones Asumidas por el constructor	323
9. PLAZO DE EJECUCIÓN. ENTREGA DE DOCUMENTOS TRAS LA FIRMA DEL CONTRATO	323
10. OBLIGACIONES GENERALES DEL CONSTRUCTOR	325
11. RIESGO DE LA OBRA	327
12. OBLIGACIÓN DE INFORMACIÓN	328
Sección 4	328
De la Construcción de la obra	328
13. COORDINACIÓN DE LA OBRA	328
14. INSTRUCCIONES IMPARTIDAS POR EL PROPIETARIO.	328
15. CALIDAD DE LOS MATERIALES	329
16. CALIDAD DE LAS OBRAS.	330
17. COMPROBACIONES	330
18. VISITAS	330
Sección 5	331
De la Organización de la Obra	331
19. REPRESENTANTE EN LA OBRA	331
20. SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO	331
21. COMPROBACIÓN	332
22. INSTALACIÓN DE LA OBRA	333
23. REUNIONES EN LA OBRA	334
24. RETRASOS. FORMALIZACIÓN DE LOS MISMOS.	334
25. PENALIZACIONES POR RETRASOS	336
Sección 6	336
De la Recepción y Toma de Posesión de la obra	336
26. RECEPCIÓN DE LA OBRA	336
27. RECEPCIÓN PROVISIONAL	337
28. RECEPCIÓN DEFINITIVA	339
Sección 7	339
Seguros.	339
29. SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL	339
30. SEGURO RELATIVO A LA GARANTÍA TRIENAL.	340
31. SEGURO DE TODO RIESGO DE LA OBRA	341
32. JUSTIFICACIÓN DEL PAGO DE LAS PRIMAS DE LOS SEGUROS.	342
Sección 8	342
De la Extinción del Contrato	342
33. SUPUESTOS DE EXTINCIÓN CONTRACTUAL	342
34. EL DESISTIMIENTO DEL PROPIETARIO.	342
35. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO POR PARTE DEL CONSTRUCTOR	343
36. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO POR PARTE DEL PROPIETARIO.	343
37. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN	345
Sección 9	346
De las Disposiciones Finales	346
38. LEY APLICABLE	346
39. CLÁUSULA COMPROMISORIA.	346
40. ACUERDOS ANTERIORES	347
41. RENUNCIA	347
42. IMPUESTOS Y GASTOS	347
43. COMUNICACIONES. DIRECCIONES.	348
44. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO.	348
4. Formulario de un modelo de contrato de obra "llave en mano" de un centro comercial.	350



CONTRATO DE OBRA PARA EL CENTRO DE OCIO	350
REUNIDOS	350
EXPONEN	350
ESTIPULACIONES	351
Primera.- Objeto del Contrato.	351
Listado de anexos.	352
ANEXO 1º	352
ANEXO 2º	352
ANEXO 3º	352
ANEXO 4º	353
ANEXO 5º	353
Segunda.- Aclaraciones al Proyecto.	354
Tercera.- Dirección Facultativa.	354
Cuarta.- Presupuesto de la Obra.	354
Quinta.- Fijación de Precio de partidas adicionales.	356
Sexta.- Representación de la PROMOTORA.	357
Séptima.- Aumento o disminución Presupuesto.	357
Octava.- Plazo de Ejecución.	357
Novena.- Aportaciones de las partes.	359
Décima.- Acopios.	360
Undécima.-Medios Auxiliares.	360
Duodécima.- Libro de Ordenes e Incidencias.	361
Décimo tercera.- Certificaciones de Obra y Aval.	361
Décimo cuarta.- Cesión o Subcontratación.	363
Décimo quinta.- Personal.	363
Décimo sexta.- Seguridad y Salud.	364
Décimo séptima.- Garantías y Fianzas.	365
Décimo octava.- Daños a personas o cosas, seguros.	365
Décimo novena.- Impuestos y gravámenes.	366
Vigésima.- Permisos, Autorizaciones y Licencias.	366
Vigésimo primera.- Hallazgos, afloramientos y alumbramientos.	367
Vigésimo segunda.- Vigilancia.	367
Vigésimo tercera.- Resolución del Contrato.	367
Vigésimo cuarta.- Efectos de la Resolución.	368
Vigésimo quinta.- Conclusión y recepción de la obra.	369
Vigésimo sexta.- Plazo de Garantía.	370
Vigésimo séptima.- Conclusión del Contrato.	371
Vigésimo octava.- Liquidación.	371
Vigésimo novena.- Sujeción a la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y Legislación Urbanística.	372
Trigésima.- Domicilios a efectos de notificaciones.	372



Trigésimo primera.- Jurisdicción. _____ 372



¿QUÉ APRENDERÁ?

Capítulo 1. La promoción delegada.



- **Diferencias entre la promoción delegada, forward purchase/funding y operaciones llave en mano.**
- **Precauciones contractuales de estas figuras y casos prácticos.**



Introducción a la promoción delegada, forward purchase agreement y forward funding agreement



Tradicionalmente el propietario del suelo que quería edificar contrataba la ejecución de obra llave en mano y asumía los riesgos de ser promotor.

Pero hay más opciones, una de ellas es que se encargue la promoción inmobiliaria manteniendo la propiedad, es la promoción delegada. Es una solución ideal para los bancos propietarios de inmuebles que no quieren asumir riesgos de promoción.

¿Por qué?

Porque toda la responsabilidad técnica recae en el promotor vendedor. En esta modalidad, desaparece la clásica relación entre promotor, contratista y arquitecto. Y además, no es un "Project & Construction Management" sino un servicio llave en mano completo.

A veces, incluso el promotor delegado asume las funciones la de agente comercializador, asumiendo la parte del riesgo del proyecto que deriva de su comercialización (bono o prima- "success fee").

En otras ocasiones forman un "joint venture", sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios.

Así, es frecuente encontrar en el mercado actual estructuras de inversión a través de la figura de la promoción delegada en que fondo y promotor se convierten en copropietarios de un activo para promoverlo y comercializarlo conjuntamente mediante la creación de una sociedad vehículo (SPV) en la que ambos participan.

Otra opción es para promotores que tienen suelo pero no tienen financiación para promover, así que contactan con un inversor que les compra el suelo y al mismo tiempo suscriben un contrato de promoción delegada de modo que el



mismo vendedor-promotor se obliga a construir el inmueble sobre la parcela que él mismo ha vendido al comprador (forward funding agreement y que podría englobarse en el artículo 17.4 de la Ley de Ordenación de la Edificación).



A veces se produce la compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido.



En otras ocasiones el inversor compra el suelo al promotor definiendo de inicio el precio final a pagar por el inmueble terminado, generalmente capitalizando las rentas que finalmente se obtengan a la rentabilidad mínima exigida por el inversor a la operación (Precio=Renta anual/Yield exigida).

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

El forward purchase agreement implica pagar un mayor precio y por lo tanto mayores ingresos para el vendedor, pero a cambio supone falta de financiación, ya que el precio se recibirá una vez finalizado el inmueble.

En el forward purchase el comprador-inversor no asume inicialmente ningún riesgo, pero en ocasiones se acepta un pago inicial a la firma del contrato, de normalmente un 5%.

Por el contrario, el forward funding agreement conlleva un menor ingreso para el vendedor pero a cambio obtiene financiación, derivada de la venta previa de la parcela, lo que supone una buena opción para dar salida a todas aquellas parcelas cuyos propietarios no tienen suficientes recursos para construir.

La fórmula del forward funding ofrece algunas ventajas al promotor-vendedor, como son las de tener financiación para el proyecto en cuestión, las de asumir menores riesgos iniciales al transmitir la propiedad del terreno y la existencia de un comprador.

Tiene la particularidad de que el comprador-inversor financia la construcción, cubriendo todos los costes de construcción a medida que ésta se está llevando a cabo, incluyendo tanto los costes directos del vendedor, como aquéllos indirectos que las partes hayan pactado (facturas, honorarios de los arquitectos, etc.).



PARTE PRIMERA

La promoción delegada.

Capítulo 1. La promoción delegada.



1. La promoción delegada.