



## V ENCUENTRO DE FINANCIACIÓN INMOBILIARIA DE MADRID (EFIMAD)



- **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.**

6 de febrero de 2020

### [Financiación inmobiliaria.](#) [Promotor inmobiliario.](#)

CaixaBank y ASPRIMA han organizado el V Encuentro de Financiación Inmobiliaria de Madrid (EFIMAD) que ha contado con la participación, en los discursos inaugurales, de Luis Cabanas, director ejecutivo de Banca de Empresas de CaixaBank, y Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de ASPRIMA y APCEspaña.

En su intervención, Luis Cabanas ha recalcado que "desde CaixaBank seguimos creyendo en estas jornadas, ya que son una gran oportunidad para que los profesionales del sector reciban de primera mano la información más actualizada sobre el negocio inmobiliario en Madrid" Por su parte, el presidente de ASPRIMA, Juan Antonio Gómez-Pintado, ha continuado el acto de inauguración señalando que "como ya vaticinamos el año pasado, el sector continúa en fase de crecimiento y para el año 2020 pronosticamos que mantendrá una actividad sostenida. En 2019, se han visado en torno a unos 110.000 visados y la venta de vivienda nueva se ha estabilizado, con una caída de tan solo el 0,07 %". Sin embargo, para el presidente de ASPRIMA, el sector y la sociedad en general se enfrentan a un gran reto: la accesibilidad a la vivienda y, en especial, la accesibilidad para el colectivo de los jóvenes. Para lograr paliar esta problema Gómez-Pintado aboga por una mayor seguridad jurídica y por fomentar la colaboración público-privada en post de la creación de un gran parque de vivienda nueva, sobre todo en las grandes capitales de España, que son en las que el precio tanto de la vivienda como del alquiler ha sufrido un mayor incremento.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



La primera ponencia ha corrido a cargo de Judit Montoriol Garriga, economista senior de CaixaBank Research, quien ha realizado un pormenorizado análisis del sector inmobiliario en España y ha expuesto los principales parámetros para determinar en qué fase del ciclo nos encontramos en la actualidad, apuntando que “el sector se encuentra en el pico del ciclo de maduración y, en los próximos años se espera que continúe estable, con un crecimiento razonable”.



## MESA DE FINANCIACIÓN, CONSTRUCCIÓN Y SUELO, CLAVES EN LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR

La primera mesa de debate del encuentro, Financiación, Construcción y Suelo, claves en la sostenibilidad del sector, ha sido moderada por la vicepresidenta de ASPRIMA y directora general de Grupo Roca, Carolina Roca. Esta ronda de análisis ha contado con la presencia de Daniel Caballero, director corporativo de negocio inmobiliario de CaixaBank; Mikel Echevarren consejero delegado de Colliers International Spain; Teresa Marzo, directora general de negocio de Vía Célere; David Martínez, CEO de Aedas Homes, y Miguel Ollero, director general corporativo de Merlin Properties.

En esta primera mesa, los ponentes han puesto de manifiesto la necesidad de liberalizar suelo por parte de todas las administraciones de cara a convertirlo en suelo finalista para poder iniciar promociones que generen un gran número de



viviendas nuevas, aumentando la oferta para el comprador y redundando así en precios más moderados para la adquisición de primera vivienda.



También han coincidido todos los integrantes de la mesa en la necesidad de crear una nueva industria en torno a la construcción de forma que gracias a las nuevas tecnologías y desarrollos técnicos se fomente la construcción industrializada de casas para uso residencial, paliando también la falta de mano de obra actual de este sector. Esta industrialización permite una reducción de los tiempos de construcción y tiene que verse apoyada por una aminoración del tiempo de concesión de licencias de construcción y de primera ocupación, lo que redundará en un mejor precio de la vivienda para el cliente final.



El director corporativo de negocio inmobiliario de CaixaBank, Daniel Caballero, "ha vuelto a destacar que la entidad ofrece financiación a aquellas promotoras que cuentan con preventas suficientes para acometer parte de la obra, que sean series, que cuenten con experiencia y conocimiento en el sector y donde construyen".

Para Mikel Echavarren, consejero delegado de Colliers International Spain "hay un nuevo modelo de financiación de las promociones a través del 'build to rent' (BTR). Ahora mismo, la construcción de viviendas para ponerlas en alquiler solo puede ser rentables para los grandes operadores, que puedan asumir los costes de construcción sin contar con financiación bancaria. Los bancos aún tienen que comprender lo que es el BTR para ver cómo pueden financiar si no hay un comprado final del producto, en este caso, la vivienda".

Los expertos añaden que la financiación del BTR puede superar en un 4% o 5% a la de los bancos frente a la promoción residencial tradicional, una opción interesante de cara al futuro. "La unión de un promotor-constructor más un fondo de inversión, cada vez más interesados en el 'build to rent', tendrán la fuerza suficiente para levantar antes ese suelo", aclara el directivo de Colliers.

Y se han puesto como ejemplos desarrollos con grandes operaciones de suelo como Valdebebas, que espera levantar 200 viviendas para residencial y 400 pisos de 'build to rent'. Los pisos de alquiler serán los primeros en acabarse. En la Operación Mahou-Calderón, por ejemplo, sucede lo contrario. Solo dos de las seis parcelas estarán dedicadas a pisos en arrendamiento.

El director corporativo de negocio inmobiliario de CaixaBank, Daniel Caballero, ha afirmado "que aún hay que conocer bien el 'build to rent' ya que presenta un nuevo riesgo añadido al de la promoción y construcción, que es la financiación a largo plazo. A esto se van sumando dudas como a qué precio se va a poder alquilar, y dudas sobre los cambios legislativos en el mercado del alquiler. Al final, lo que hay que buscar entre todos es una certidumbre de la inversión a largo plazo".



Para Miguel Ollero, director general corporativo de Merlin Properties, por su parte "la escasez de financiación, debido por una parte a la escasez de 'players' que financien, está dificultando que los promotores salgan adelante con facilidad".



## Colaboración público-privada y tratamiento del suelo

Con la llegada de nuevos Ejecutivos en las distintas administraciones en los últimos dos años, todas se han lanzado a anunciar el desarrollo de nuevas viviendas, todas en régimen de alquiler: las 20.000 del Plan de Estado, las 15.000 del Plan Vive de la Comunidad de Madrid o las 3.000 que ha anunciado el Ayuntamiento de Madrid. administración no puede acoger todo se volumen de viviendas y necesita de la colaboración público-privada para sacarlas adelante.

"Antes que nada, las administraciones deben ofrecer seguridad jurídica, y luego ofrecer suelos destacados para atraer a la financiación", destaca David Martínez, CEO de Aedas Homes, y pone un ejemplo para favorecer el acceso a la vivienda a los jóvenes. "De las más de 1.000 viviendas que hemos vendido, solo una de cada cinco era para primera vivienda, y la media de edad que conseguía comprar era de 35 años. Eso es inaceptable. El mercado está envejeciendo", concreta.

Suelo hay mucho, solo hay que ver la Sareb y los fondos, pero el problema está en el tiempo en el que se está tardando en gestionar. "Toca repensar el papel de las administraciones, porque nos manejamos en tiempo de la antigüedad. Solo hay que ver lo que ha tardado la Operación Chamartín", sigue David Martínez.

## Actualización del modelo de construcción

Los costes de construcción han subido en los últimos años, junto a un incremento de los salarios de la mano de obra, debido en muchos casos a la escasez de oferta, frente a una demanda cada vez más escasa.

"Hay incrementos de precios desiguales por el lado de los materiales, mientras que la mano de obra se duplica en aquellos oficios más artesanales. Se han visto incrementos de precios de hasta un 20%, por la falta de mano de obra considerable", aclara Teresa Marzo, directora general de negocio Vía Célere. "Los veteranos se jubilaron tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, los de mediana edad se cambiaron de sector para seguir adelante, y la gente joven no quiere entrar por las condiciones de trabajo, así está la cosa".

La solución, según la directora de Vía Célere "pasa por enfocar el sector hacia la industrialización. Hay que ofrecer soluciones, planteando un tejido más industrial, con construcción de módulos en fábrica y montajes 'in situ'", concreta. "Pero el actual tejido industrial no podría absorber una amplia demanda de vivienda prefabricada".



“En el futuro pasaremos a construir vivienda en 10-12 meses frente a los 18-20 meses actuales. La construcción tradicional se acaba, y vamos hacia un modelo más tradicional. No se ha hecho antes porque se contaba con una mano de obra barata”, agrega David Martínez.

La directora de negocio de Vía Célere, Teresa Mazo, ha reconocido en este sentido que “el coste de la mano de obra ha llegado a duplicarse”. “Sobre todo - ha apuntado- en aquellos oficios que son más artesanales”. Esta situación, junto a los precios de los materiales, ha provocado un incremento en los costes de producción del 20%.

¿Por qué? “Como todos sabemos, hay una falta de mano de obra muy importante en nuestro país”, ha indicado. “Durante los años de crisis, la mano de obra que existía ha desaparecido”, ha explicado Teresa Mazo en el acto organizado por CaixaBank y Asprima.

En concreto, según Teresa Mazo, “las personas mayores se han jubilado, las de mediana edad se tuvieron que reubicar en otros sectores y ahora mismo no quieren volver al sector de la construcción, y los más jóvenes no quieren entrar en este mercado porque ofrece unas condiciones de trabajo duras”.

Los dos directivos de promotoras que han participado en el evento han coincidido en el importante papel de la industrialización en el futuro del sector. Teresa Mazo ha señalado que “tenemos un claro problema de mano de obra, lo que implica que debemos enfocarnos más hacia un mundo industrial”.

Ambas tienen experiencia en la promoción industrializada. Por ejemplo, en septiembre del año pasado Aedas Homes comenzó las obras de su primera promoción ‘offsite’ en Madrid. Se trata de Etheria, en el barrio de El Cañaveral, un conjunto de 41 chalets de 3 o 4 dormitorios con amplias zonas comunes.

Seis meses antes, Vía Célere anunció dos promociones de construcción industrializada en Boadilla del Monte (Madrid). Por un lado, un edificio de 17 viviendas. Por otra, un proyecto plurifamiliar con 26 más.

El CEO de Colliers International Spain, Mikel Echavarren, ha reconocido que “hoy por hoy el banco no está preparado para financiar el grado de avance en este tipo de productos, pero se abren algunas oportunidades de futuros modelos en los que la entidad financia al constructor con un aval que consiga el promotor de otro banco”.

Mikel Echevarren destaca los problemas de los constructores con sus proveedores, “hay que buscar la fidelización a largo plazo, no buscar el que se ofrezca más barato en cada obra. La construcción y la constructora son el eslabón más débil del sector”.

Para Daniel Caballero debe cambiar la mentalidad de la gente porque la “construcción industrializada debe ganarse la confianza de los consumidores”.



Por otro, ha mencionado Daniel Caballero, si una casa que antes levantabas en 18 meses ahora tardas diez o doce, "no sé si el comprador de esa vivienda tendría la posibilidad de ahorrar ese dinero en la actualidad".

El director general corporativo de Merlin Properties, Miguel Ollero, también ha hecho hincapié en el reto de cambiar la mentalidad del comprador en torno al concepto de prefabricado. "También está el tema regulatorio: hay un código técnico que hay que ver cómo encaja con este tipo de construcciones", ha señalado.

## EL ALQUILER DE ALEMANIA Y AUSTRIA ¿EJEMPLOS PARA ESPAÑA?

➤ **Se adjunta la ponencia en inglés.**

Tras este primer debate ha tenido lugar la intervención de Wolfgang Beck, experto en gestión de vivienda en alquiler, con una ponencia titulada El alquiler de Alemania y Austria ¿ejemplos para España?

Este experto ha apuntado que "España no es comparable a otros países, ya que cuenta con un gran volumen de suelo público que puede ser empleado en la construcción de un parque de vivienda con renta baja que fomentará la vivienda social y de alquiler".

## MESA ANÁLISIS MACROECONÓMICO

La mesa Análisis macroeconómico, demográfico y geopolítico, en la que se ha detallado las magnitudes que influyen en la situación y perspectivas del sector, ha sido moderada por el periodista especializado en economía, Javier Ruiz. En esta mesa han participado Ignacio Molina, investigador principal del Real Instituto Elcano y profesor de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Madrid, y María José Canel, doctora en comunicación y catedrática de comunicación política y sector público por la Universidad Complutense de Madrid.

## PLAN NACIONAL INTEGRADO DE ENERGÍA Y CLIMA 2021-2030 (PNIEC) Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

La última ponencia, concerniente al Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030 (PNIEC) y su impacto en la industria inmobiliaria, ha contado con la participación de Pedro Prieto González, director de Ahorro y Eficiencia Energética del IDAE, que ha señalado que "el sector inmobiliario ha incrementado el uso de



---

fuentes renovables en los últimos años y es necesario que continúe en esta línea para lograr los objetivos marcados en el horizonte 2030 del PNIEC”



---

# **Residential policy in Germany and Austria – A model for Spain?**

Wolfgang Beck

*CaixaForum Madrid, 06.02.2020*

---

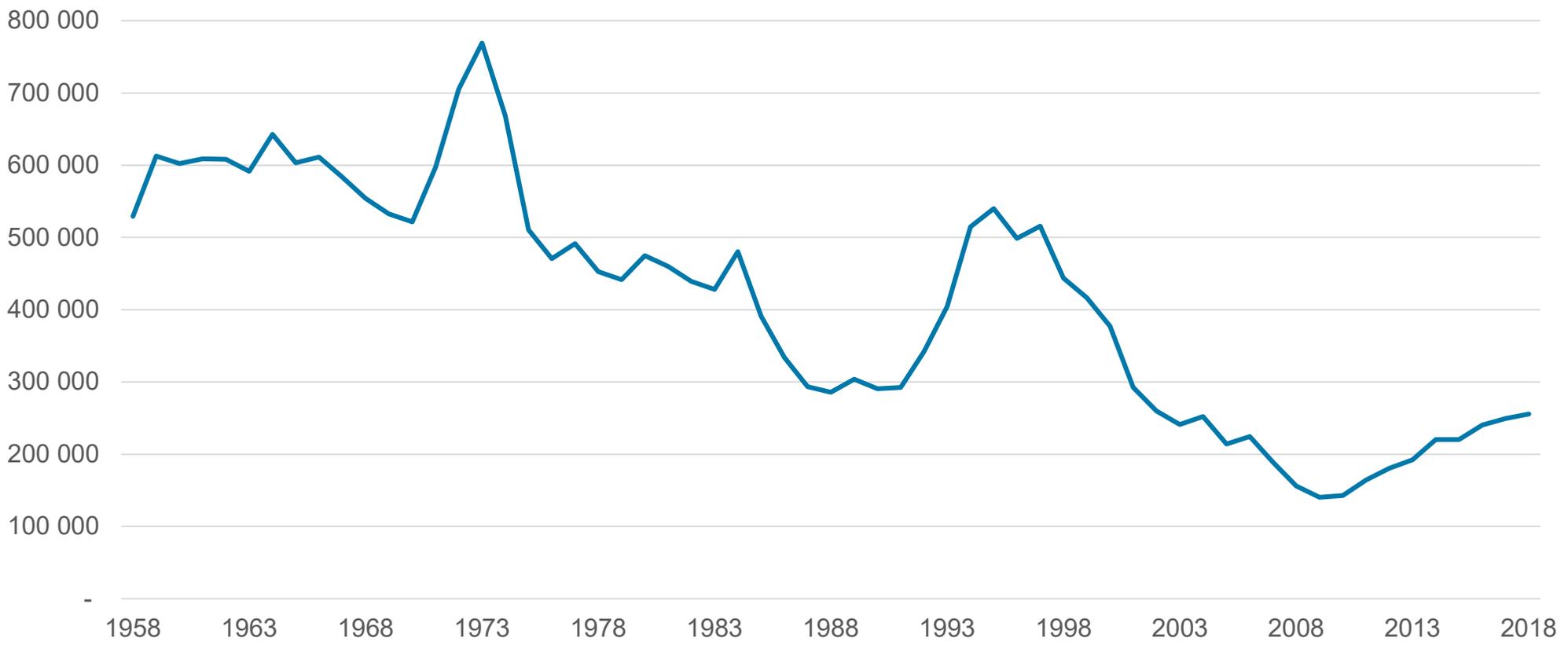
---

# 1. Case study Germany

---

# 60 years of decreasing construction activity

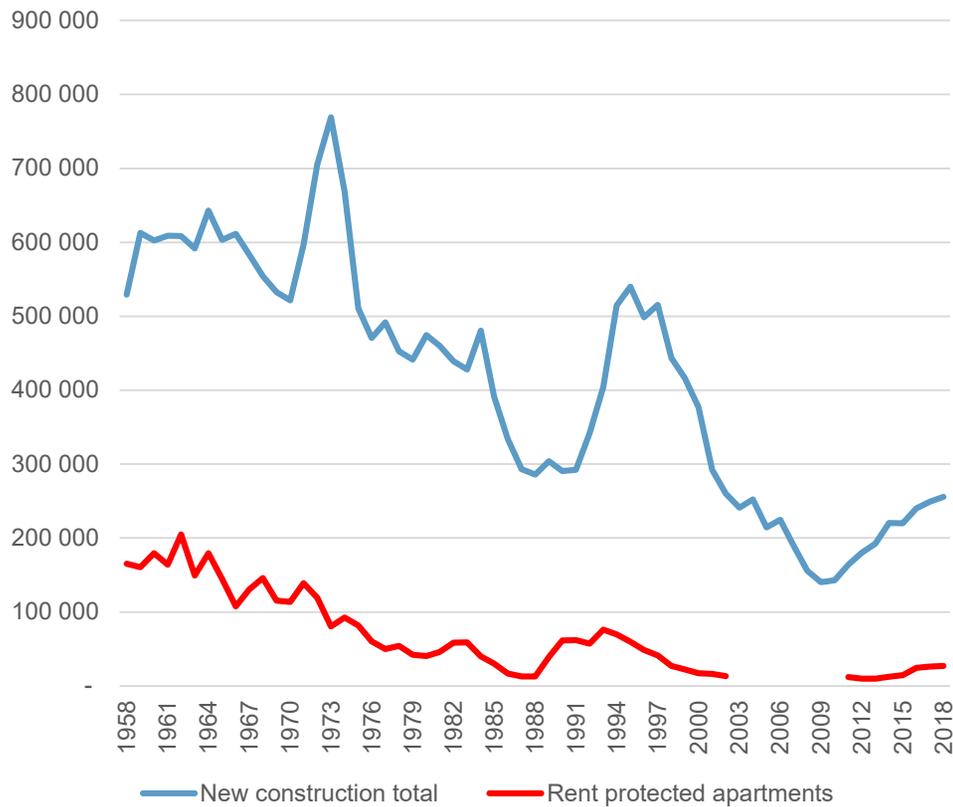
**Number of newly constructed apartments in Germany**



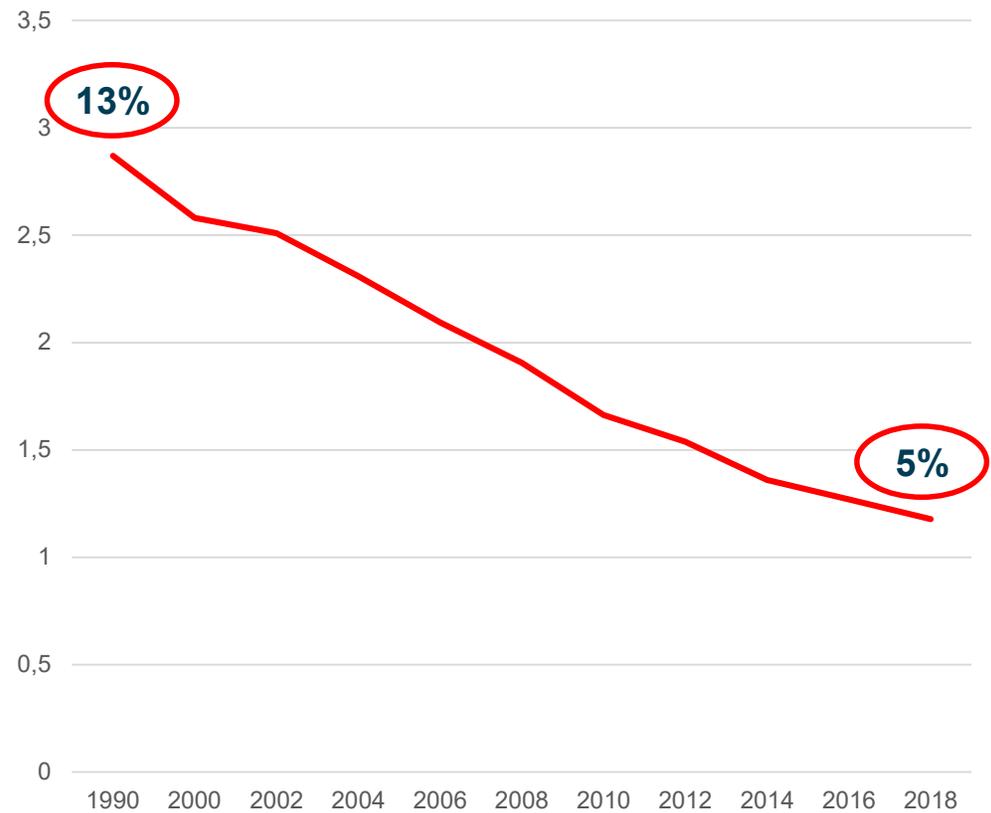
Source: German federal bureau of statistics

# Strong decrease of social housing construction and stock

## Total construction vs. social housing



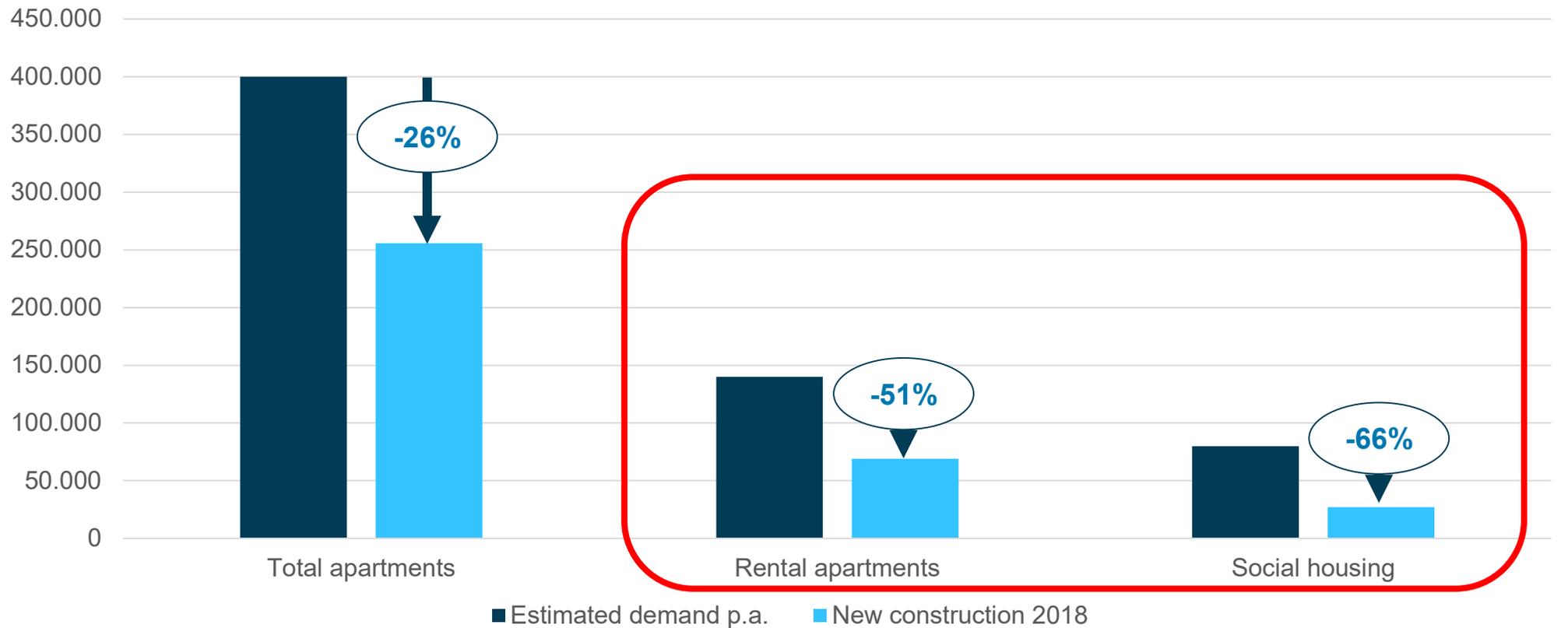
## Social housing stock (in millions)



Sources: Various (Ministry of construction, report of the Government on housing, Statista, federal bureau of statistics)

# New construction is far from satisfying demand

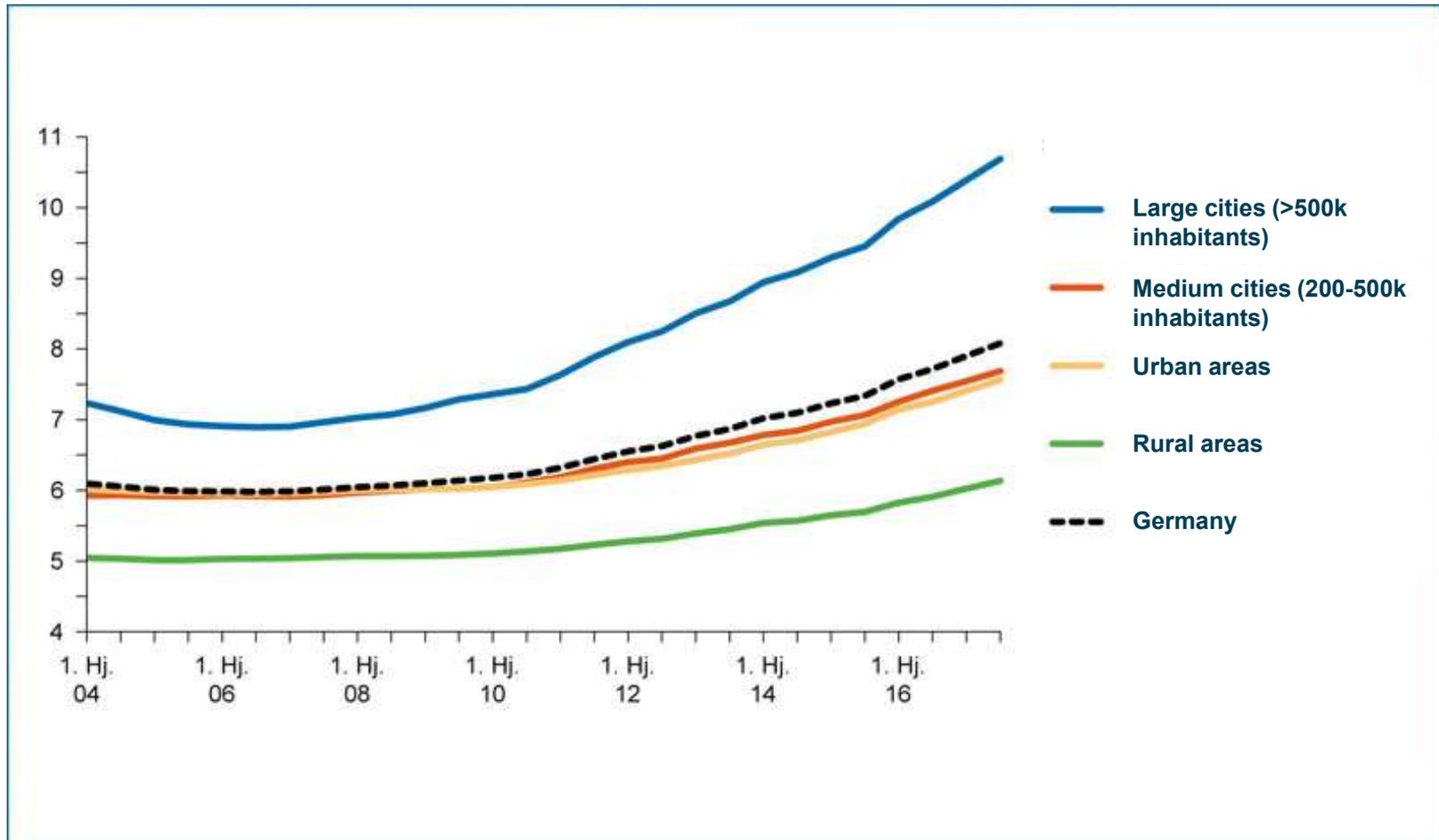
**Demand (estimate of landlord organisation GdW), compared to actual construction 2018**



Source: GdW, German federal bureau of statistics

# Strong rent increases in the last 10 years in large cities

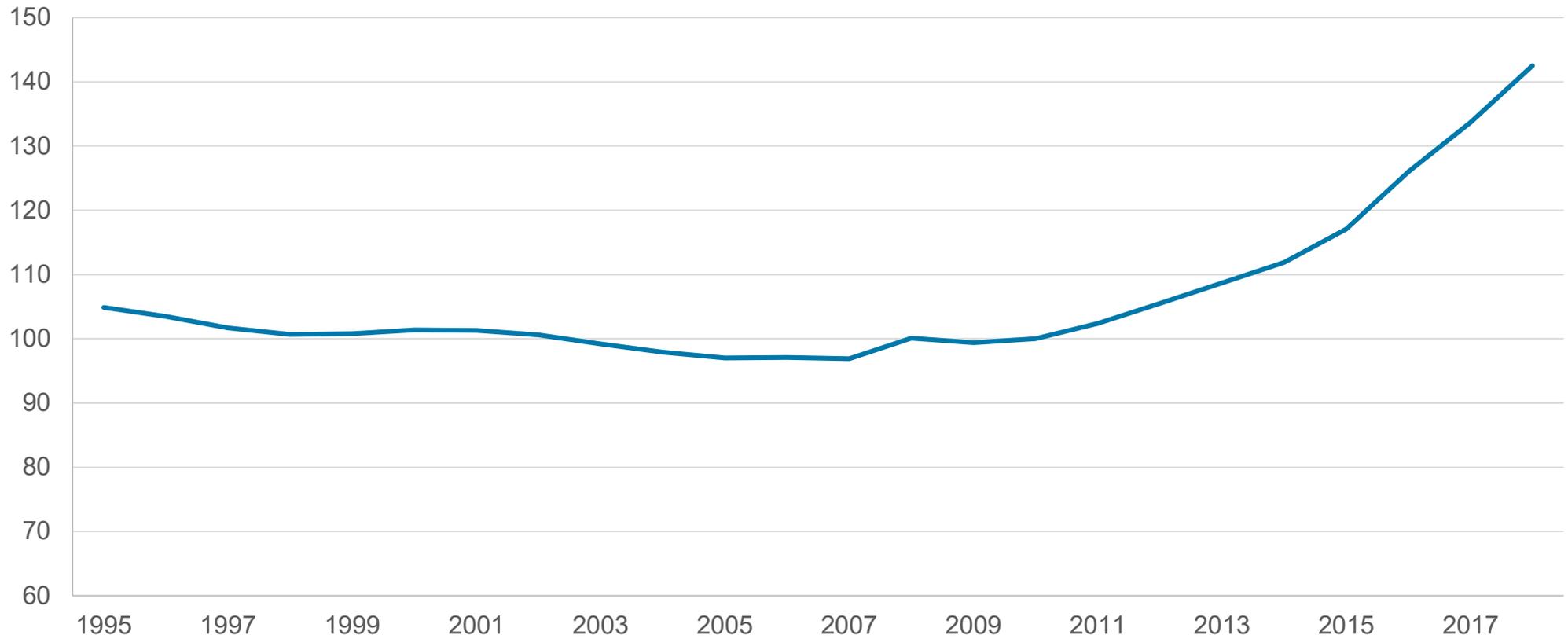
## Rent development in Germany



Offering rents. Source: BBSR 2018

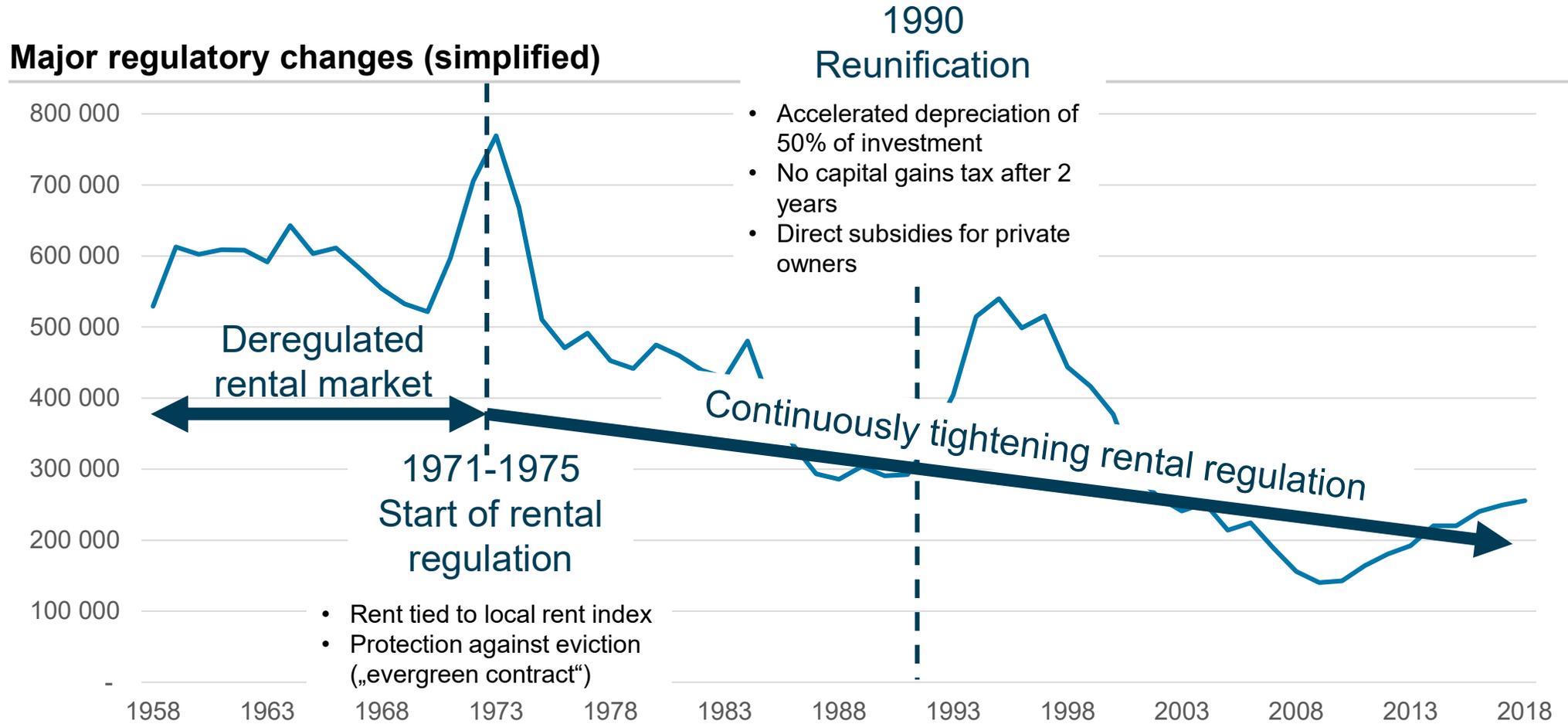
# House prices also increasing strongly

## House price index Germany



Source: German national bank

# Tightening regulation across the years



Source: German federal office of statistics

# Current regulatory framework strongly limits rent increases

---

## Major features of German rent regulation

---

- **“Evergreen contracts”**: Tenant basically has the right to stay forever (as long as he pays rent)
- **Rent increases limited**: During tenant’s stay, the rent is capped by the “local rent index”
- **New lease rents limited**: In areas with low supply of rental housing, new leases are limited to 10% above the “local rent index” (new rental law of 2015)



**New construction for rental not very attractive**

# Latest development in regulation: „Rent freeze Berlin“

## Deutsche Wohnen share price



## ADO Properties share price



€ 4bn shareholder value destroyed only for two companies

Some market reactions:

### ■ Investitionsbank Berlin:

- “Destruction of 5200 jobs”  
(10% of construction industry)

### ■ German Economic Institute:

- “1.5bn€ losses p.a. in construction sector”
- “Significantly lower new construction activity – Issue for supply”
- “Refinancing issue for private owners due to value decrease”

### ■ BFW (Berlin real estate association):

- “Members stopped construction of 9000 apartments”

Source: Yahoo Finance, Investitionsbank Berlin (IBB), Institut der Deutschen Wirtschaft

# Summary and learnings

---

- **Supply does not satisfy demand in Germany**
- **Subsidies may help (e.g. after reunification)**
- **However, strong rent control clearly counterproductive!**



- **Germany has clearly not done a good job in the last 30 years**

---

## 2. Case study Vienna

---

# Rather untypical ownership structure in Vienna

## Ownership of dwellings in Vienna

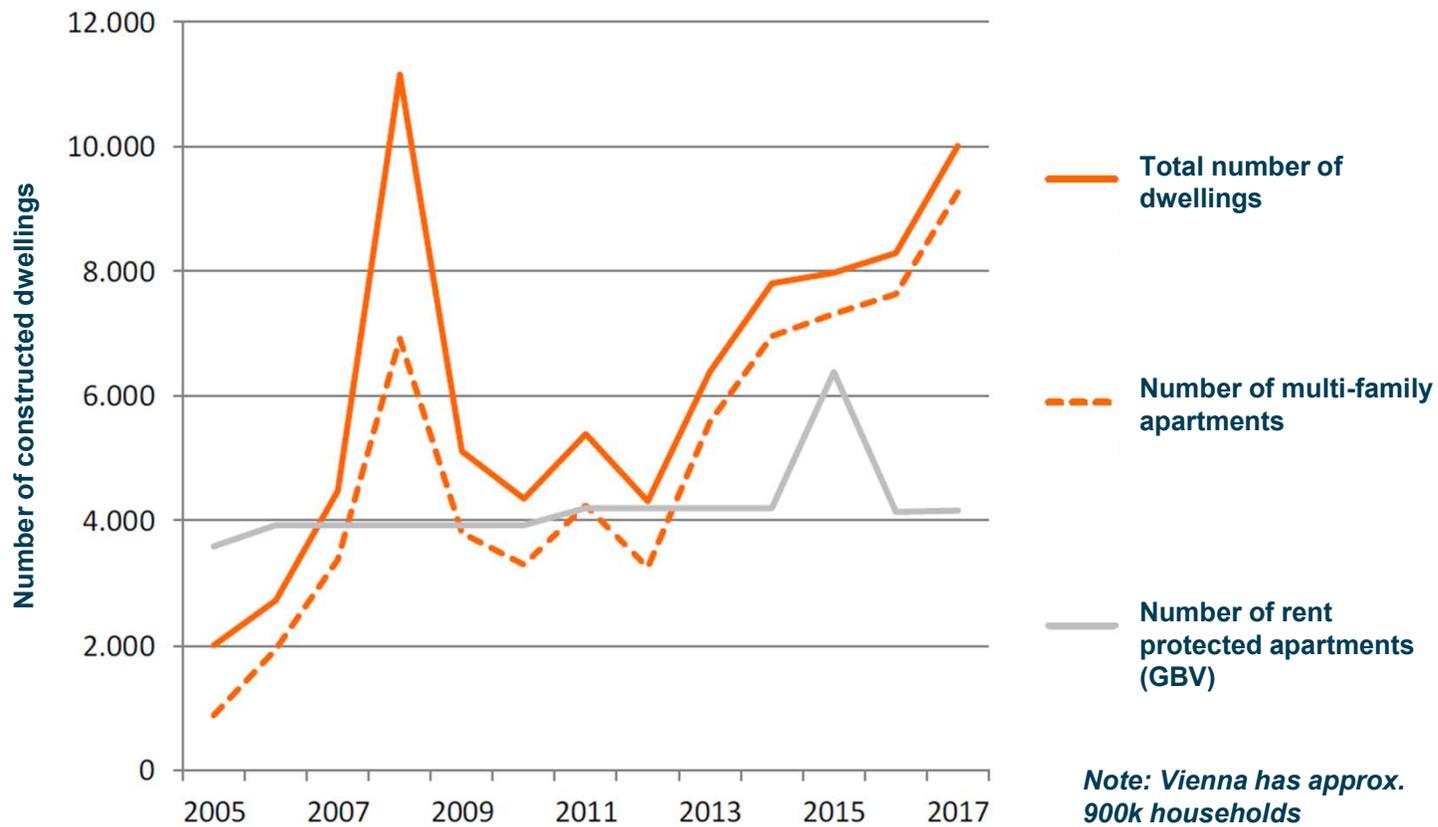
<b>Sector</b>	<b>Number</b>	<b>% of total</b>
Rental: City-owned	213035	<b>25%</b>
Rental: Owned by cooperatives	178548	<b>21%</b>
Rental: Privately owned	299330	<b>35%</b>
Owner occupied	171000	<b>20%</b>
<b>Total</b>	<b>861913</b>	<b>100%</b>

■ **80% of Vienna rents, 20% owns**

■ **>50% rent protected and social housing units**

# Large share of rent protected apartments being produced

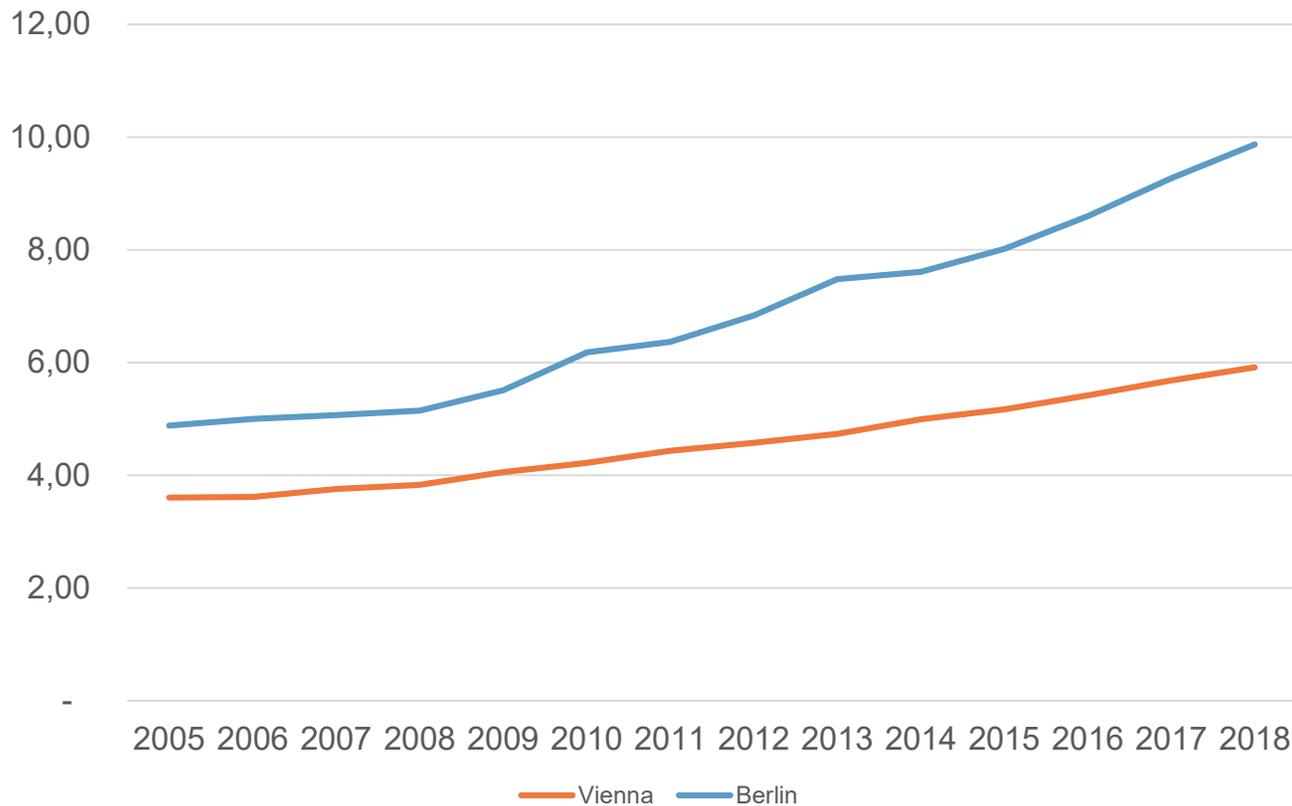
## Apartments constructed in Vienna



Source: Empirica

# Due to high supply, low rent and low rent increases

## Rent development in Vienna and Berlin

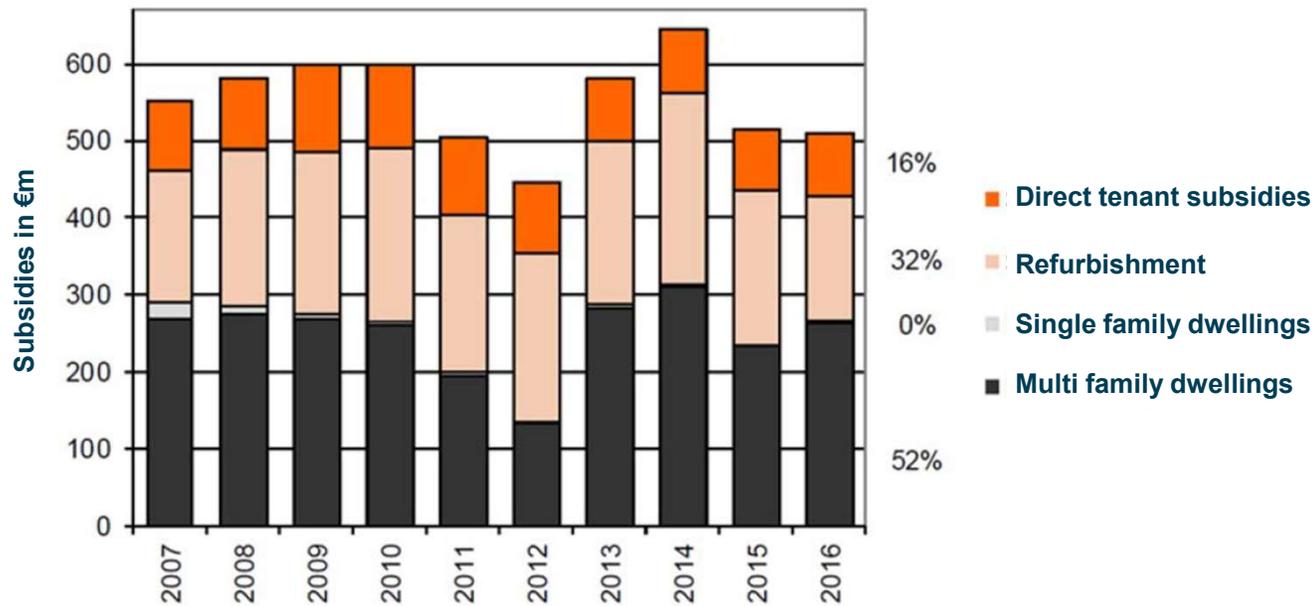


- Clearly lower rent levels in Vienna compared to Berlin
- Rent increases in Vienna lower than in Berlin

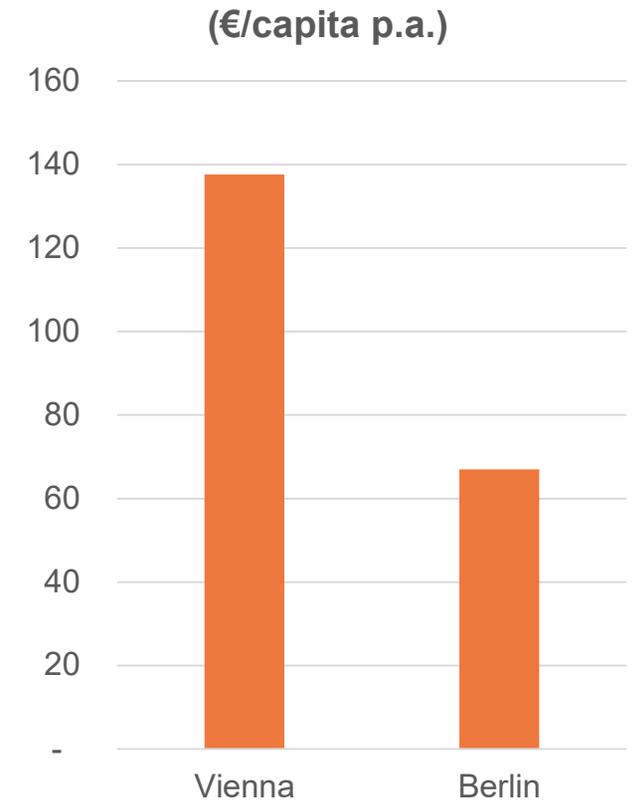
Source: Microcensus Vienna, Statista, Empirica

# But: High supply of protected housing comes at a cost

## Subsidies for dwellings in Vienna



## New construction subsidies



Source: Empirica

# Summary and learnings

---

- **Very high share of rent protected housing in Vienna**
- **Rent level very low, compared to other cities**
- **Low rent increases, compared to similar cities**



- **High supply of rent protected housing clearly is a solution for high rent levels – but it comes at a large cost!**
- **The Vienna model is not replicable in other cities, as it has been constructed over generations**

---

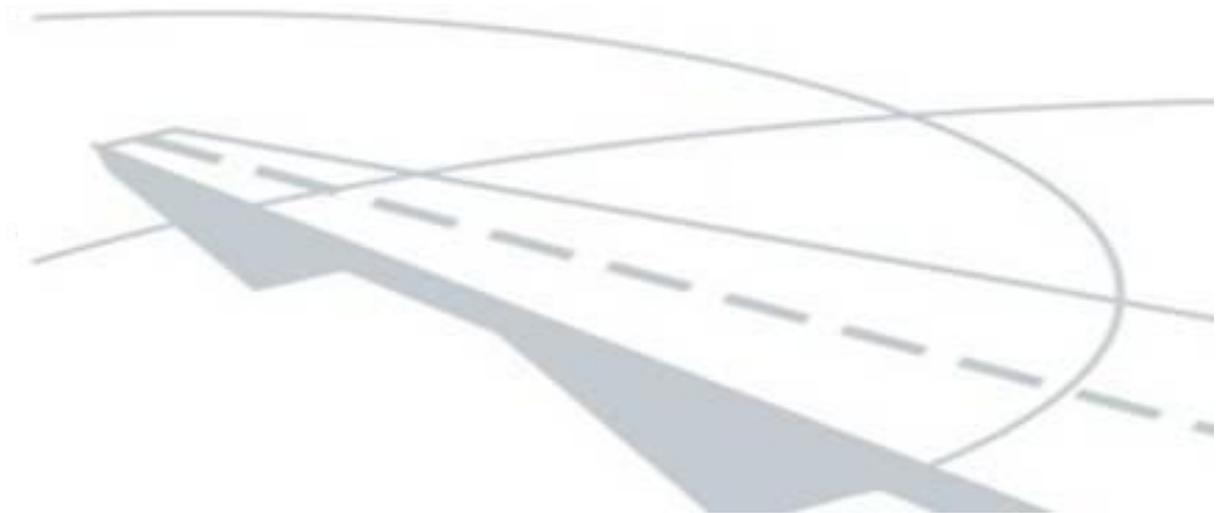
3. Residential policy in Germany and Austria –  
A model for Spain?

---

# Residential policy in Germany/Austria – A model for Spain?

---

- **The answer is clearly: NO!**
  - **The German model has failed** due to exaggerated rent control and low percentage of social housing
  - **The Vienna model is not replicable** due to its high cost
- **BUT – we can learn something:**
  - **New construction** needs to be accelerated / **private investors** needs to be attracted
  - **Tight rent control** should be avoided, as it **scares off investors**
  - **Sufficient social / rent protected housing is required**



# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO**

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





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>30</b>
<b>Introducción.</b>	<b>32</b>
<b>PARTE PRIMERA.</b>	<b>33</b>
<b>Viabilidad organizativa: especialización</b>	<b>33</b>
<b>Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.</b>	<b>33</b>
<b>1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.</b>	<b>33</b>
<b>a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.</b>	<b>34</b>
Departamento técnico de desarrollo.	34
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.	34
Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	34
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	34
Departamento comercial.	34
Plan de Marketing inmobiliario.	34
Departamento administrativo y económico-financiero.	34
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	34
<b>b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>35</b>
<b>c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>35</b>
<b>d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.</b>	<b>36</b>
<b>e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.</b>	<b>36</b>
Director de la promoción inmobiliaria.	36
Comité de la promoción inmobiliaria.	37
Director general de una promotora inmobiliaria	37
Director Departamento Técnico	37
Director Departamento Comercial	37
Director Departamento Económico-financiero	37
<b>2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.</b>	<b>37</b>
Dirección de una promoción inmobiliaria.	38
Departamento técnico	38
Departamento comercial	38
Departamento económico-financiero	38
<b>3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.</b>	<b>38</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>40</b>
<b>Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador.</b>	
<b>Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.</b>	<b>40</b>
Significativa cartera de viviendas en promoción	41
Ubicaciones estratégicas	41
Situación saneada	41
Plan de Negocio	41
Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida	41
Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual	41
Ejecución de nuevas inversiones	41
Desinversión de activos no estratégicos	41
Líneas estratégicas	41
Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados	42



Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo \_\_\_\_\_ 42  
 Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros \_\_\_\_\_ 42

## **CHECK-LIST \_\_\_\_\_ 51**

1. **¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora?** \_\_\_\_\_ 51
2. **¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora?** \_\_\_\_\_ 51
3. **¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria?** \_\_\_\_\_ 51
4. **¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria?** \_\_\_\_\_ 51
5. **¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora?** \_\_\_\_\_ 51
6. **¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora?** \_\_\_\_\_ 51

## **Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario? \_\_\_\_\_ 52**

1. **Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola.** \_\_\_\_\_ 52
  - a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura. \_\_\_\_\_ 52
  - b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 52
  - c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno). \_\_\_\_\_ 53
2. **¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.?** \_\_\_\_\_ 54
3. **Planificar: anticiparse al futuro.** \_\_\_\_\_ 55
  - a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 55
  - b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 56
  - c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 56
4. **¿Qué se entiende por control de gestión?** \_\_\_\_\_ 57
  - a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 57
    - Control de ventas y costes. \_\_\_\_\_ 57
    - Control presupuestario y flujos de caja. \_\_\_\_\_ 57
  - b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 58
5. **El control de gestión a través del presupuesto.** \_\_\_\_\_ 58
6. **El control del "cash-flow".** \_\_\_\_\_ 60
  - Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 60
  - Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 60

## **TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 62**

### **Fases de un proyecto inmobiliario. \_\_\_\_\_ 62**

1. **Fase inicial** \_\_\_\_\_ 62
  - a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona. \_\_\_\_\_ 62
  - b. Búsqueda de suelo disponible. \_\_\_\_\_ 63
  - c. Información urbanística del suelo disponible. \_\_\_\_\_ 63
  - d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar. \_\_\_\_\_ 63
  - e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas \_\_\_\_\_ 63
  - f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes. \_\_\_\_\_ 64
2. **Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación).** \_\_\_\_\_ 64
3. **Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.** \_\_\_\_\_ 64
4. **Solicitud de licencia municipal de obras.** \_\_\_\_\_ 64
5. **Fase financiera.** \_\_\_\_\_ 65
  - a. Escrituras división horizontal y obra nueva \_\_\_\_\_ 65
  - b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario. \_\_\_\_\_ 65



<b>6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria</b>	<b>65</b>
a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras	65
b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.	65
c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.	66
<b>7. Fase final</b>	<b>66</b>
a. Acta de final de obra	66
b. Libro del edificio.	66
c. Obtención de licencias de primera ocupación.	67
d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.	67
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>68</b>
<b>Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>68</b>
<b>1. Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>68</b>
Compra de suelo y estudio del mismo.	68
Financiación inmobiliaria.	68
Proyecto de ejecución y licitación de la obra.	68
Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.	68
<b>2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.</b>	<b>69</b>
a. Cuadro de tesorería provisional.	69
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	69
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>71</b>
<b>Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>71</b>
<b>1. Estudio del suelo.</b>	<b>71</b>
<b>2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.</b>	<b>71</b>
<b>3. Provisión de gastos administrativos.</b>	<b>71</b>
<b>4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.</b>	<b>71</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>72</b>
<b>Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.</b>	<b>72</b>
<b>1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.</b>	<b>72</b>
<b>2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.</b>	<b>74</b>
<b>3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.</b>	<b>75</b>
Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción	75
Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria	75
Estudio de mercado de viabilidad de la promoción	75
Estudio financiero de viabilidad de la promoción	75
Estudio geotécnico del terreno	75
Proyecto de demolición (en su caso)	75
Proyecto básico arquitectónico	75
Proyecto de ejecución arquitectónico	75
Proyecto de Seguridad y Salud	75
Proyecto de urbanización (en su caso)	75
Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar	75
Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor)	75
<b>4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.</b>	<b>76</b>
<b>5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>77</b>
<b>6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.</b>	<b>77</b>
<b>7. El problema de la financiación inmobiliaria.</b>	<b>82</b>



## **TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **84**

**Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.** \_\_\_\_\_ **84**

## **TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN** \_\_\_\_\_ **85**

Estudio de solares	85
Solicitud de información urbanística	85
Contrato con empresa de tasación para la compra del solar	85
Contrato de compraventa del terreno	85
Solicitud de domicilio fiscal	85
Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar	85
Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas	85
Contrato con organismo de control técnico (OCT)	85
Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra)	85
Contrato con arquitecto (proyecto y dirección)	85
Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra)	85
Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento)	85
Contrato con ingeniero de telecomunicaciones	85
Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas	85
Constitución de avales municipales	85
Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción	85
Contrato con constructor	85
Contrato con subcontratistas	85
Contrato con proveedores	85
Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado	85
Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica	85
Escritura de división horizontal y obra nueva	86
Confección de Estatutos de la Comunidad	86
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra	86
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	86
Solicitud de instalación de vallas	86
Escritura de división horizontal y obra nueva	86
Confección de Estatutos de la Comunidad	86
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra	86
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	86
Solicitud de instalación de vallas	86
Acta de replanteo	86
Construcción material del edificio	86
Contrato de vigilancia de obra	86
Contrato con adquirentes de viviendas en construcción	86
Certificado final de obra	86
Acta de recepción de obra	86
Solicitud de licencia de primera ocupación	86
Obtención de licencia de primera ocupación la	86
Boletines para la contratación del agua	86
Boletines para la contratación de la energía eléctrica	86
Escritura de distribución del crédito hipotecario	86
Escritura de compraventa de viviendas y locales	86
Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas	87
Confección y entrega del libro del Edificio	87
Alta fiscal del edificio	87
Alta en el Catastro	87
Liquidación de la promoción	87

## **TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **92**

**Funciones profesionales del técnico de promociones inmobiliarias en promotora inmobiliaria.** \_\_\_\_\_ **92**

- Definición, desarrollo y supervisión del Anteproyecto, Proyecto Básico y Proyecto de Ejecución mediante su propio equipo o medios externos (Estudios de Arquitectura e Ingenierías). \_\_\_\_\_ **92**



- Vigilar la optimización técnico-económica de las promociones. \_\_\_\_\_ 92
- Controlar y coordinar el trabajo de las empresas intervinientes, tales como Estudios de Arquitectura, OCT, Dirección Facultativa, DEO y Constructora para el desarrollo de las promociones de la Compañía. \_\_\_\_\_ 92
- Petición de ofertas a Empresas Constructoras, validación de las mismas, comparativo de ofertas, propuesta de adjudicación. \_\_\_\_\_ 92
- Llevar a cabo la planificación económica, el seguimiento y el control de costes. \_\_\_\_\_ 92
- Supervisar la Ejecución de Obra, Incidencias Técnicas y Postventa. \_\_\_\_\_ 92
- Responder ante la Dirección General plazo, coste y calidad del producto entregado. \_ 92
- Representar a la compañía ante organismos oficiales. \_\_\_\_\_ 92
- Apoyo a la Dirección Comercial en la relación con los clientes. \_\_\_\_\_ 92
- Dominio de aplicaciones informáticas de CAD y PRESTO, BIM y Microsoft Project. \_\_\_\_\_ 93

## CHECK-LIST \_\_\_\_\_ 94

1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente? \_\_\_\_\_ 94
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria? \_\_\_\_\_ 94
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria? \_\_\_\_\_ 94
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo. \_\_\_\_\_ 94
5. Desarrolle un ejemplo de presupuesto de una promoción inmobiliaria y proponga un método de control de "lo que recibe por la venta" y los gastos por suelo y edificación. \_\_\_\_\_ 94

## PARTE SEGUNDA. \_\_\_\_\_ 95

Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. \_\_\_\_\_ 95

## Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 95

1. Diferentes fases. \_\_\_\_\_ 95
  - a. Fase de Estudio Preliminar \_\_\_\_\_ 95
    - La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar. \_\_\_\_\_ 95
    - Estudio técnico y estudio comercial. \_\_\_\_\_ 96
  - Un estudio económico-financiero. \_\_\_\_\_ 97
  - b. Fase de Producción \_\_\_\_\_ 97
    - Redacción del proyecto de edificación \_\_\_\_\_ 97
    - Licencia de obras. \_\_\_\_\_ 98
    - Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano. 98
    - Declaración de Obra Nueva y División Horizontal \_\_\_\_\_ 98
    - Control de obra durante el proceso de edificación. \_\_\_\_\_ 99
  - c. Fase de Comercialización \_\_\_\_\_ 99
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 102
  - a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 102
    - Planificación general del proyecto \_\_\_\_\_ 102
      - Fase inicial de información y predefinición del proyecto. \_\_\_\_\_ 102
      - Fase de viabilidad y diseño del producto. \_\_\_\_\_ 102
    - Planificación operativa (desarrollo) de la promoción \_\_\_\_\_ 102
      - Adquisición de suelo \_\_\_\_\_ 102
      - Proyectos, licencias y permisos. \_\_\_\_\_ 102
      - Contrataciones y adjudicación de obra \_\_\_\_\_ 102
      - Ejecución de la obra. \_\_\_\_\_ 102
      - Fase comercial y venta. \_\_\_\_\_ 102
      - Fase financiera. \_\_\_\_\_ 102
      - Ocupación de los inmuebles. \_\_\_\_\_ 102
      - Fase de postventa. \_\_\_\_\_ 102
      - Fase inicial de información y predefinición de la promoción \_\_\_\_\_ 102



Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda)	102
Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado).	102
Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera	102
Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos).	103
Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización).	103
Fase de contrataciones y adjudicación de obras.	103
Fase de ejecución de obra (desviaciones).	104
Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta).	104
Fase financiera.	105
Fase de entrega y ocupación de los inmuebles.	106
Fase de postventa inmobiliaria.	106
b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros.	106

## CHECK-LIST 109

1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no? 109
2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¡este solar es una mina!)? 109
3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no? 109
4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada. 109
5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor? 109
6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria. 109
7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad? 109

## Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor. 110

1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo. 110
  - a. Fase de planeamiento urbanístico. 110
  - b. Fase de urbanización. 110
  - c. Fase de la promoción inmobiliaria. 111
    - La fase técnica de edificación. 111
    - La fase de comercialización. 111
    - La fase financiera. 111
2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato". 111
  - a. Estudio preliminar de la zona. 111
  - b. ¿Cómo conocer la demanda? 112
3. Aprender de las promociones vecinas. 113
4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever? 113

Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria. 113

  - a. Modelos de previsión. 113
    - Análisis estadístico de información histórica. 114
    - Análisis de regresión simple o múltiple. 114
  - b. Modelos de análisis. 114
5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron. 114
  - a. La edificabilidad del terreno 114
    - Valorar si la edificabilidad está realmente agotada. 115
  - b. La información urbanística. 116
  - c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico. 122
6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar? 123

La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria. 123

## TALLER DE TRABAJO. 126

- ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta. 126

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



<b>1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?</b>	<b>126</b>
<b>2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>126</b>
Viabilidad comercial	126
Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia.	127
Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares).	127
<b>3. Ficha de encuesta</b>	<b>127</b>
Datos de identificación de una promoción inmobiliaria.	127
Tipología inmobiliaria	127
Sistema de promoción inmobiliaria y venta.	127
Regímenes especiales como cooperativas de viviendas	127
Volumen de la oferta	128
Ritmo de venta inmobiliaria	128
Dotaciones comunes	128
Calidades de construcción	128
Precio y condiciones económicas	128
Tipo de comercialización (piso piloto, etc).	128
<b>4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.</b>	<b>129</b>
<b>5. Ritmo de ventas inmobiliarias.</b>	<b>130</b>
<b>6. Depuración de datos.</b>	<b>130</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>132</b>
<b>Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.</b>	<b>132</b>
<b>1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.</b>	<b>132</b>
<b>2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.</b>	<b>133</b>
<b>3. Clases de edificabilidad.</b>	<b>134</b>
a. Edificabilidad física o techo edificable.	134
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	134
¿Qué es la edificabilidad urbanística?	134
b. Edificabilidad media y ponderada.	134
¿Qué es la edificabilidad media?	134
¿Qué es la edificabilidad ponderada?	134
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	135
¿Qué es la edificabilidad residencial?	135
¿Qué es la edificabilidad terciaria?	135
¿Qué es la edificabilidad industrial?	135
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>136</b>
<b>¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?</b>	<b>136</b>
<b>1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.</b>	<b>136</b>
<b>2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.</b>	<b>137</b>
<b>3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.</b>	<b>137</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>139</b>
<b>Ejemplo de cálculo de edificabilidad</b>	<b>139</b>
<b>1. Localización de la parcela</b>	<b>139</b>
<b>2. Catastro</b>	<b>140</b>
<b>3. Cálculo de la edificabilidad</b>	<b>141</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>142</b>
<b>Modelo de ordenanza municipal edificatoria.</b>	<b>142</b>



<b>1. Condiciones de edificabilidad.</b>	<b>142</b>
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	142
Superficie edificada por planta.	142
Superficie edificada total.	142
Superficie útil.	142
<b>2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.</b>	<b>142</b>
Tipologías edificatorias.	142
<b>CHECK-LIST</b>	<b>146</b>
<b>1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?</b>	<b>146</b>
<b>2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?</b>	<b>146</b>
<b>3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?</b>	<b>146</b>
<b>Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?</b>	<b>147</b>
<b>1. Seguir una dirección de negocio.</b>	<b>147</b>
<b>2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?</b>	<b>148</b>
<b>3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?</b>	<b>148</b>
<b>4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?</b>	<b>149</b>
Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)	149
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>151</b>
<b>El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.</b>	<b>151</b>
<b>1. La gestión del suelo y su puesta en valor.</b>	<b>151</b>
a. Los fondos de inversión inmobiliaria.	151
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.	152
<b>2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.</b>	<b>152</b>
<b>3. La fase de urbanización.</b>	<b>153</b>
<b>4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico.</b>	<b>154</b>
<b>5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades.</b>	<b>155</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>163</b>
<b>¿ Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio?</b>	<b>163</b>
<b>¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula?</b>	<b>163</b>
<b>¿Cuándo hay que vender sobre plano?</b>	<b>163</b>
<b>PARTE TERCERA.</b>	<b>164</b>
<b>Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende.</b>	<b>164</b>
<b>Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?</b>	<b>164</b>
<b>1. Análisis del mercado: oferta y demanda.</b>	<b>164</b>
Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria.	164
Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda	164
Estudio de la oferta. Estudio de la competencia.	164
Estudio de la demanda.	164
Estudios de mercado.	164
El producto inmobiliario a promover.	164
<b>2. ¿Qué es un estudio de mercado?</b>	<b>165</b>
a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario.	165
b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento	



urbanístico, económico-financiero).	166
c. Definición del producto inmobiliario.	166
d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado?	166
e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria.	168
<b>3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?</b>	<b>168</b>
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial).	168
<b>4. ¿Por cuánto se puede vender?</b>	<b>169</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>171</b>
<b>Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.</b>	<b>171</b>
Situación de la promoción.	171
Tablas de promociones y promotores de la zona.	171
Ofertas inicial y actual para promociones.	171
Ofertas inicial y actual en base a tipologías.	171
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías).	171
Cuadros y gráficos de superficies.	171
Precios homogeneizados.	171
Precios unitarios.	171
Distribución de las ventas.	171
Calidades.	171
Fichas de promoción.	171
Modelo de encuesta.	171
<b>CHECK-LIST</b>	<b>185</b>
<b>1. ¿Qué es un estudio de mercado?</b>	<b>185</b>
<b>2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?</b>	<b>185</b>
<b>Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?</b>	<b>186</b>
<b>1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.</b>	<b>186</b>
<b>2. Métodos de fijación de precio de venta.</b>	<b>187</b>
a. En base a los costes	187
Coste añadiendo margen de beneficio.	188
Margen en el precio (no sobre los costes).	188
Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio).	188
b. En base al mercado y la competencia	189
Licitación de ofertas o concursos.	190
Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia.	190
c. En base a los compradores / demanda	191
Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.	191
Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.	192
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>193</b>
<b>Control de calidad en la promoción inmobiliaria.</b>	<b>193</b>
<b>1. En fases de proyecto</b>	<b>193</b>
<b>2. En fase de compra de materiales</b>	<b>193</b>
<b>3. En fase de ejecución de la obra</b>	<b>193</b>
<b>4. En fase de ejecución terminada</b>	<b>193</b>
<b>5. En todo el proceso de gestión.</b>	<b>193</b>
<b>6. En fase de relación con el cliente.</b>	<b>194</b>
a. En el diseño del producto inmobiliario.	194
b. En la relación cliente/promotor inmobiliario.	195
c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria.	196



d. Personalización de la vivienda	196
e. Momento de entrega de la vivienda.	197
<b>Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto?</b>	<b>198</b>
1. Precios en función del coste	198
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta	199
3. Precio adecuado y marketing de soporte.	200
4. Precio estratégico.	201
5. Precio con efecto psicológico en el cliente.	201
<b>CHECK-LIST</b>	<b>203</b>
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?	203
¿Qué es el precio estratégico?	203
<b>Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor</b>	<b>204</b>
1. Precauciones con la publicidad.	204
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda.	205
3. Sanción por la infracción	210
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>213</b>
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.	213
<b>PARTE CUARTA.</b>	<b>216</b>
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.	216
<b>Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?</b>	<b>216</b>
1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.	216
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.	217
a. Costes directos	218
Adquisición de suelo	218
Costes de desarrollo	218
Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).	220
Costes comerciales.	220
Costes Financieros.	221
Costes de Postventa.	221
b. Costes indirectos.	221
Recursos humanos.	221
Materiales.	222
Fiscales.	222
Jurídicos.	222
Financieros.	222
3. Estructura de los costes	222
a. Estructura de los costes directos	222
b. Estructura de los costes indirectos	223
4. Imputación de costes	223
5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.	225
Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria	226
"Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria.	227
Depreciación en el "Cash-Flow"	229



La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos.	230
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>233</b>
<b>Esquemas. Cuenta de resultados y viabilidad de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>233</b>
<b>1. Cuenta de resultados de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>234</b>
1. Organización empresarial.	234
2. Detalle de todos los costes asociados a la Promoción Inmobiliaria desde la compra del terreno hasta la entrega del edificio:	234
2.1. Adquisición del terreno:	234
• Tipología de terrenos.	234
• Incidencias en el tiempo de los distintos tipos de suelo.	234
• Clases de suelo y techo neto.	234
• Precio de adquisición y permuta.	234
• Fiscalidad y costes relativos a la Compra / Venta.	234
• Otros costes.	234
2.2. Gestión urbanística:	234
• Modalidades para ejecutar las reparcelaciones.	234
• Incumplimiento de las obligaciones.	234
• Costes de urbanización.	234
2.3. Construcción:	234
• Costes de construcción.	234
• Otros costes indirectos de obra.	234
2.4. Costes de los proyectos:	234
• Proyecto de edificación.	234
• Dirección de obra.	234
• Otros proyectos.	234
• Plan de control de calidad.	234
2.5. Seguros:	234
• Responsabilidad Civil (RC).	234
• Todo Riesgo de la Construcción (TRC).	234
• Decenal	234
• Otros.	234
2.6. Comercialización:	234
• Comercialización interna.	234
• Comercialización externa.	234
• Promoción.	234
2.7. Entrega y postventa.	234
2.8. Costes legales y jurídicos.	234
<b>3. Otros costes:</b>	<b>234</b>
3.1. Costes financieros:	234
• Avaluos.	234
• El préstamo hipotecario.	234
• Otros préstamos.	234
3.2. Tributos.	234
<b>2. Análisis estático de la Cuenta de Resultados</b>	<b>235</b>
1. Análisis de viabilidad económica en Promociones Inmobiliarias.	235
2. Herramientas para el análisis estático.	235
3. Estructura de la Cuenta de Resultados Estática.	235
4. Ratios financieros:	235
4.1. Beneficio sobre ventas.	235
4.2. Beneficio sobre fondos propios (FP).	235
4.3. Beneficio sobre ventas con permuta.	235
4.4. Otros ratios estáticos:	235
• Rentabilidad estática de la inversión.	235
• Rentabilidad estática después de intereses.	235
• Rentabilidad Fondos Propios.	235
• Margen sobre ventas.	235
• Comentarios a los ratios estáticos.	235



• Indicadores Inmobiliarios: _____	235
<b>5. Definición de m2.</b> _____	<b>235</b>
• Coste del m2. _____	235
• Indicadores de la Cuenta de Resultados. _____	235
<b>6. Imputación de costes</b> _____	<b>235</b>
• Imputación real. _____	235
<b>3. Análisis dinámico de la Cuenta de Resultados</b> _____	<b>236</b>
1. Viabilidad Dinámica _____	237
Concepto de Viabilidad Dinámica. _____	237
Estructura de la cuenta de resultados dinámica. _____	237
Métodos de valoración dinámicos: _____	237
1. VAN (Valor Actual Neto): _____	237
1.1. Tasa de descuento. _____	237
1.2. Interpretación del resultado del VAN. _____	237
1.3. Ventajas e inconvenientes de utilización del VAN. _____	237
1.4. Ejemplos de utilización del VAN. _____	237
2. TIR (Tasa Interna de Rentabilidad): _____	237
2.1. Interpretación del resultado de la TIR. _____	237
2.2. Ventajas e inconvenientes de utilización de la TIR. _____	237
3. TIR vs VAN: _____	237
3.1. Cuando VAN y TIR son coincidentes. _____	237
3.2. Cuando VAN y TIR no son coincidentes. _____	237
Otros criterios de valoración adicional a proyectos de inversión: _____	237
IR (Índice de Rentabilidad). _____	237
PAY-BACK (Periodo de recuperación de la inversión). _____	237
4. Financiación: _____	237
4.1. Dos tipos de flujos de fondos. _____	237
4.2. Grado de apalancamiento (GA): Apalancamiento financiero. _____	237
4.3. Análisis de la sensibilidad de proyectos de inversión. Parámetros susceptibles de variación (variables). _____	237
<b>3. Diagnóstico del activo - análisis de viabilidad.</b> _____	<b>237</b>
Oportunidad de Suelo _____	237
Convenio de Planeamiento _____	237
Jurídico: Estudio del Suelo _____	237
Evolución de las condiciones Jurídicas _____	237
Módulo de Tesorería _____	237
Búsqueda de capacidad de Financiación _____	237
Ciclo de Pagos _____	237
Compra de Suelo _____	237
Evolución de las condiciones Urbanísticas _____	237
Presupuesto del coste del Proyecto de Marketing _____	237
Conceptos Constructivos. Anteproyecto _____	238
Marketing: Definición de los elementos de venta _____	238
Definición de los perfiles de clientes _____	238
<b>4. Enfoque de la dinámica de actuación</b> _____	<b>240</b>
Planificación y desarrollo del proyecto _____	240
Análisis y Planificación _____	240
Diseño Estratégico _____	240
Diseño Financiero _____	240
Identificación oportunidad _____	240
Fase Técnica _____	240
Inversión Requerida _____	240
Competidores _____	240
Análisis de Mercado _____	240
Fase Jurídico Legal _____	240
Proyecciones Financieras _____	240
Análisis DAFO _____	240
Comercial _____	240



Financiación	240
Identificación de barreras al cambio	240
Validación Modelo/Cuadro Mandos	240
Reformulación Proyecto Inmobiliario	240
Definición Plan Implementación	240
Objetivo	240
Desarrollo-documentación líneas de acción	240
Valoración y priorización líneas de acción.	240
Diagrama de GANTT	240
Mantenimiento de Valor & Desinversión	240
Definición de medidas de actuación	240
Secuenciación medidas de actuación	241
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>243</b>
<b>Subvenciones a los promotores privados que construyan viviendas destinadas al alquiler por un plazo mínimo de 25 años en el Plan de vivienda 2018-2021.</b>	<b>243</b>
Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021.	243
<b>1. Ayudas para promotores del Programa de fomento del parque de vivienda en alquiler (incluidos la rehabilitación o de la reanudación de obras de viviendas o promociones paralizadas).</b>	<b>243</b>
<b>2. Ayudas para cooperativas del Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas</b>	<b>244</b>
<b>3. Ayudas del Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad</b>	<b>245</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>247</b>
<b>Desarrolle los gastos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>247</b>
<b>¿Cómo se estructura el precio de compra del suelo respecto de otros gastos?</b>	<b>247</b>
<b>¿Pueden imputarse los gastos en función de la tipología de una promoción inmobiliaria?</b>	<b>247</b>
<b>¿Qué utilidad tiene poder saber el beneficio que generará un mayor gasto concreto?</b>	<b>247</b>
<b>¿Cómo planificar los gastos de una promoción inmobiliaria?</b>	<b>247</b>
<b>Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica.</b>	<b>248</b>
<b>1. La condición de viabilidad económica</b>	<b>248</b>
<b>2. Costes de la producción de solares edificables</b>	<b>250</b>
<b>3. Ingresos de la producción de solares edificables</b>	<b>251</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>253</b>
<b>El presupuesto financiero de la obra.</b>	<b>253</b>
<b>1. Variables financiera de planificación de obra.</b>	<b>253</b>
Variables económicas	253
Variables técnicas	253
Variables financieras	254
<b>2. Fases presupuestarias.</b>	<b>254</b>
a. Previsión de los ingresos	254
b. Previsión de pagos	254
c. Cobros e ingresos (cash-flow).	255
<b>3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra.</b>	<b>255</b>
a. Costes directos de la obra.	256
Recursos humanos.	256



Materiales.	256
Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales.	257
Valoración del inventario	258
Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales	258
Maquinaria y medios auxiliares	259
<b>b. Costes indirectos de obra.</b>	<b>260</b>
Costes no periodificados.	260
Recursos humanos.	260
Maquinaria y medios auxiliares	261
Suministros	261
Costes periodificados	261
Instalaciones que afectan a la totalidad de la obra.	262
Estudios y proyectos	262
Tasas e impuestos	262
Seguros	262
Provisiones	262
Costes de estructura (costes imputados a una obra desde la empresa, a fin de repartir los gastos de funcionamiento de la misma).	263
<b>c. Distribución del Coste</b>	<b>263</b>
Costes indirectos	264
<b>d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.</b>	<b>264</b>
<b>4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.</b>	<b>265</b>
Registro de costes. Seguimiento de costes.	266
Costes directos	266
Costes en función de las unidades de obra.	267
Costes en base a albaranes y entradas de almacén.	268
Costes indirectos	268
Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación.	269
Análisis del coste directo en relación con la producción en obra.	270
Análisis del coste indirecto en obra.	270
Análisis de la contratación en obra.	270
<b>5. Aspectos contables en la gestión de obra.</b>	<b>271</b>
Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación.	271
Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera.	272
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>274</b>
<b>Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>274</b>
<b>1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.</b>	<b>274</b>
<b>2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.</b>	<b>275</b>
<b>3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>275</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>278</b>
<b>Viabilidad financiera de una obra.</b>	<b>278</b>
<b>1. Calendario de la obra.</b>	<b>278</b>
<b>2. Previsión de costes.</b>	<b>279</b>
Adquisición de los terrenos. Solar.	279
Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación.	280
Honorarios técnicos	280
Jurídicos y fiscales	280
Tasas, licencias y acometidas	280
Comercialización de la promoción inmobiliaria.	280
Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros.	281



Gastos financieros. _____	281
<b>3. Previsión de ventas en caso de promoción. _____</b>	<b>281</b>
<b>4. Previsión de ingresos y pagos. _____</b>	<b>282</b>
<b>5. Control de gastos e ingresos de la promoción. _____</b>	<b>283</b>
<b>6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>285</b>
- La contabilidad general de la empresa. _____	285
- La contabilidad analítica de la obra. _____	285
- La gestión de ventas de la promoción. _____	285
<b>7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>286</b>
<b>8. Viabilidad económica y financiera. _____</b>	<b>287</b>
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>290</b>
<b>Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>290</b>
<b>1. Producto inmobiliario y precios de venta. _____</b>	<b>290</b>
<b>2. Control de venta y clientela. _____</b>	<b>291</b>
- Precio definitivo de venta. _____	292
- Plazos de cobro fijados en el contrato. _____	292
- Plazo de entrega. _____	292
<b>3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>293</b>
<b>4. Control de avales. _____</b>	<b>294</b>
<b>5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>294</b>
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>296</b>
<b>Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>296</b>
Desarrollar un estudio de viabilidad de una promoción en régimen de autoconstrucción, en cuya realización se ha seguido la siguiente secuencia: _____	296
- Definición de la promoción: bienes y precios de venta. _____	296
- Calendario de la promoción. _____	296
- Definición y valoración de la obra. _____	296
- Valoración de solar y forma de pago. _____	296
- Previsión de ventas y gastos por comisiones. _____	296
- Distribución de la ejecución de obra. _____	296
- Previsión de gastos y pagos por obra. _____	296
- Previsión de cobros. _____	296
- Determinación de necesidades de financiación y costes financieros. _____	296
- Determinación del resto de gastos y forma de pago. _____	296
- Previsión de liquidaciones de IVA. _____	296
- Hoja resumen del resultado y rentabilidad. _____	296
- Presupuesto financiero. _____	296
<b>Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico. _____</b>	<b>297</b>
<b>1. Introducción. _____</b>	<b>297</b>
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico? _____	297
<b>2. Aspectos financieros. _____</b>	<b>299</b>
¿Qué se entiende por un "Capital"? _____	299
El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario. _____	300
La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria. _____	301
La inflación. _____	301
Capitalizar y descuento. _____	303
Los flujos de Caja (Cash-flow). _____	305
Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario. _____	305
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>307</b>



<b>Métodos dinámicos de cálculo de la rentabilidad de los proyectos de inversión inmobiliaria: el método del valor actual neto y la tasa interna de retorno.</b>	<b>307</b>
<b>1. Método del Valor Actual Neto (VAN).</b>	<b>307</b>
Caso práctico.	308
Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario.	308
Caso práctico.	309
¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN?	310
<b>2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).</b>	<b>310</b>
Caso práctico.	311
Cálculo de la TIR.	312
Caso práctico.	312
¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR?	313
<b>3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.</b>	<b>313</b>
Caso práctico.	314
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>319</b>
<b>Caso práctico ¿Cómo hacer un estudio de viabilidad para una promoción inmobiliaria? Hoja EXCEL.</b>	<b>319</b>
<b>1. Criterios de rentabilidad estática</b>	<b>320</b>
REI (BAII/Coste total)	320
Margen sobre ventas (BAI/Ventas)	320
ROE (BAI/Recursos propios)	320
RF o RRP (BN/Recursos propios)	320
Calidad de la inversión	320
Repercusión del suelo sobre las ventas	320
Repercusión del suelo	320
<b>2. Ingresos promoción</b>	<b>320</b>
<b>3. Total costes promoción</b>	<b>320</b>
1. Suelo	320
2. Coste ejecución obra	320
3. Costes técnicos	320
4. Licencia de obras.	320
5. Escrituras, impuestos, seguros y otros.	320
6. Suministros	320
7. Gastos generales	320
8. Financiación	320
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>322</b>
<b>Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>322</b>
<b>1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>323</b>
Datos generales.	323
Solar.	323
Construcción.	323
Precio de venta.	323
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas.	323
Fiscalidad.	323
<b>2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>323</b>
<b>Datos generales.</b>	<b>323</b>
<b>Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).</b>	<b>323</b>



<b>Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).</b>	<b>323</b>
<b>Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).</b>	<b>323</b>
<b>Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).</b>	<b>323</b>
<b>Medidas correctoras y préstamo puente.</b>	<b>323</b>
<b>Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).</b>	<b>323</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>459</b>
<b>Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.</b>	<b>459</b>
Análisis del mercado inmobiliario.	459
Viabilidad de este proyecto.	459
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma.	459
Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución).	459
Gastos (licencias, honorarios, etc)	459
Ingresos.	459
Repercusión suelo /ventas	459
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante	459
Rentabilidad a partir del cash-flow	459
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.	459
Análisis de sensibilidad.	459
Riesgos.	459
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>498</b>
<b>Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.</b>	<b>498</b>
Características del Suelo Residencial.	499
Cesiones obligatorias de suelo.	499
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.	499
Sistemas Generales adscritos.	499
Dotacional privado sin edificabilidad.	499
Aprovechamiento tipo.	499
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.	499
Número máximo de Viviendas y su uso característico.	499
Forma de adquisición.	499
Edificabilidad.	499
Coeficiente de Canje.	499
Coste Imputable.	499
Ingresos por ventas.	499
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).	499
Gastos por acometidas e impuestos.	499
Gastos por impuestos, notariales y registrales.	499
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).	499
Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna	499
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.	499
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.	499
Condiciones generales de adquisición del suelo.	499
Condiciones de urbanización del sector.	499



## **TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 524**

### **Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático. \_\_\_\_\_ 524**

Desglose de costes _____	525
Flujo de caja _____	525
Cuadros de ventas _____	525
Plan de Etapas _____	525
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales _____	525
Cuadro de Riesgos. _____	525
Balance de cada Ejercicio. _____	525
Edificabilidad. Viviendas. _____	525
Presupuesto de gastos (adquisición solar, impuestos, notarías y registros, levantamiento topográfico, estudio geotécnico, urbanización interior, acometidas, arquitectos -proyecto Básico - proyecto de dirección de -liquidación y Recepción -, licencias, obra nueva y división horizontal, préstamos, gastos financieros, gastos de comercialización, etc.). _____	525
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.). _____	525
Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria. _____	525
Estructura de ventas. _____	525
Acciones correctoras. _____	525

## **CHECK-LIST \_\_\_\_\_ 547**

Cómo debe estructurarse el estudio económico de una Promoción Inmobiliaria. _____	547
Cómo se calculan los costes financieros de Promociones Inmobiliarias: Préstamos Hipotecarios Subrogables, Descuento de efectos, Préstamos y Créditos Puente, etc. _____	547
Cómo se debe estructurar el estudio económico y el Cash Flow de una promoción inmobiliaria para analizar su rentabilidad. _____	547
Cómo se realiza el análisis de la rentabilidad estática y cuáles son los ratios de rentabilidad dinámica más utilizados por los analistas financieros. _____	547
Cuál es el significado del Valor Actual Neto (VAN) y el de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de un proyecto. _____	547
Cómo se realiza el cálculo del plazo de recuperación de una inversión o pay-back y cuáles son las características y problemática del mismo. _____	547
Cómo se debe estructurar la documentación económico-financiera de las promociones inmobiliarias. _____	547
Cómo se incorporan los costes de la Promoción Inmobiliaria en las distintas fases de la misma: Gestión, Titularización, Construcción, Comercialización, Entrega y Post-Venta. _____	547

## **Capítulo 13. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador. \_\_\_\_\_ 548**

<b>1. Introducción _____</b>	<b>548</b>
<b>2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas _____</b>	<b>550</b>
<b>3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas. _____</b>	<b>551</b>
<b>4. La plusvalía urbanística. _____</b>	<b>554</b>
<b>5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos. _____</b>	<b>557</b>

## **Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión. \_\_\_\_\_ 563**

<b>1. Presupuesto de un proyecto de construcción. _____</b>	<b>563</b>
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica. ____	565
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión. ____	565
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista _____	566
<b>2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos. _____</b>	<b>567</b>
<b>3. Unidad de obra _____</b>	<b>567</b>



a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.	567
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.	567
c. Estado de mediciones	569
d. Partidas alzadas	569
e. Cuadros de precios	572
<b>4. Costes de personal.</b>	<b>573</b>
<b>5. Costes de los materiales.</b>	<b>574</b>
<b>6. Precio unitario.</b>	<b>574</b>
<b>7. Precio descompuestos.</b>	<b>575</b>
<b>8. Precios auxiliares</b>	<b>577</b>
<b>9. Presupuestos</b>	<b>577</b>
a. Presupuestos parciales	577
b. Presupuesto general	578
Presupuesto de ejecución material y por contrata	578
Presupuesto de ejecución por contrata	578
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.	580
Definición de precios	581
1. Precio básico (PB)	581
2. Precio auxiliar (PA)	581
3. Precio unitario (PU)	581
4. Precio complejo (PC)	581
5. Precio funcional (PF)	582
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>583</b>
<b>Contabilidad de la obra.</b>	<b>583</b>
<b>1. Definiciones de precios.</b>	<b>583</b>
Precio básico (PB)	583
Precio auxiliar (PA).	585
Precio unitario (PU)	586
Precio complejo (PC)	586
Precio funcional (PF)	586
<b>2. Los precios en el banco de datos estructurado.</b>	<b>587</b>
<b>3. Sistemas de contabilidad de costes</b>	<b>588</b>
<b>4. Clasificación en costes directos e indirectos.</b>	<b>590</b>
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	590
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	593
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>598</b>
<b>Definición de cada tipo de precio.</b>	<b>598</b>
<b>1. Precio de suministro (PSU)</b>	<b>598</b>
<b>2. Precio auxiliar (PA)</b>	<b>598</b>
<b>3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.</b>	<b>598</b>
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	598
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	600
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar	600
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	600
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	601
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>602</b>
<b>Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.</b>	<b>602</b>
<b>1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.</b>	<b>602</b>



<b>2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.</b>	<b>603</b>
<b>3. Referencia espacial del precio.</b>	<b>604</b>
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.	605
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.	605
El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	605
El control de costes de la unidad de obra.	606
Coste real y coste estándar	606
Desviaciones en costes directos.	608
Clases de desviaciones: técnicas y económicas	608
<b>PARTE QUINTA.</b>	<b>610</b>
<b>Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.</b>	<b>610</b>
<b>Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?</b>	<b>610</b>
<b>1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.</b>	<b>610</b>
<b>2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria</b>	<b>611</b>
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	611
b. Criterios de análisis estáticos.	612
c. Criterios de análisis dinámicos.	614
d. Los flujos de caja.	614
e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario.	615
Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción	615
Definición del proyecto.	616
Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-.	616
Cuantificación de los flujos monetarios.	616
Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-.	616
Obtención de los flujos netos del proyecto.	616
Cálculo de los indicadores económicos.	616
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas.	616
f. Definición del proyecto inmobiliario.	616
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario.	616
Duración del proyecto inmobiliario.	616
Elección de la periodificación.	617
Finalización de la obra.	617
Tasa de actualización del promotor.	617
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado	617
Proyecto autofinanciado	617
Costes.	617
Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales.	617
Ingresos.	618
Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo.	618
i. Financiación del proyecto inmobiliario.	618
Datos de la financiación.	618
Flujos y calendario de la financiación.	619
Entregas o cobros	619
Gastos del préstamo	619
j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)	620
k. El valor actual neto (V.A.N.)	621
l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)	621
m. La serie neta uniforme (S.N.U)	622
n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)	622
ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario.	623
Variaciones de las condiciones financieras	623



Variaciones en los costes del producto inmobiliario. _____	623
Variaciones en el calendario de ventas. _____	623
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>625</b>
El préstamo hipotecario promotor. _____	625
<b>Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____</b>	<b>627</b>
<b>1. El régimen legal de las valoraciones. _____</b>	<b>627</b>
Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana. _____	627
Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones. _____	627
Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles. _____	628
Artículo 36. Valoración en el suelo rural. _____	629
Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado. _____	630
Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización. _____	631
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación. _____	631
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas. _____	632
Artículo 41. Régimen de la valoración. _____	633
<b>REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO _____</b>	<b>633</b>
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo. _____	633
<b>2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación. _____</b>	<b>639</b>
<b>3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo. _____</b>	<b>640</b>
<b>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. _____</b>	<b>649</b>
<b>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. _____</b>	<b>655</b>
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero. _____	668
<b>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.). _____</b>	<b>670</b>
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>682</b>
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____	682
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración? _____	682
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios _____	682
Normativa aplicable en la valoración _____	682
¿Cuáles son los principales métodos de valoración? _____	682
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles _____	682
<b>Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras. _____</b>	<b>683</b>



1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo. _____	683
2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores). _____	684
3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas. _	684
4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias. _____	685
5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras. _____	685
<b>PARTE SEXTA. _____</b>	<b>687</b>
Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación. _____	687
<b>Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____</b>	<b>687</b>
1. Plan general de ordenación urbana. _____	687
2. Interpretación del Plan General. _____	689
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. _____	690
4. Consulta directa. _____	690
5. Cédulas urbanísticas. _____	691
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. _____	692
<b>Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____</b>	<b>693</b>
1. El Proyecto de Urbanización. _____	693
2. Proyecto por fases _____	694
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. ____	698
4. El diseño del Plan de Simultaneidad. _____	700
<b>PARTE SÉPTIMA. _____</b>	<b>702</b>
Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? _____	702
<b>Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. _____</b>	<b>702</b>
1. Plan de obra. _____	702
2. Las ofertas se miran con "lupa". _____	705
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>711</b>
El presupuesto de obra. _____	711
1. ¿Qué es el presupuesto de obra? _____	711
2. Clases de presupuestos _____	711
a. Presupuesto estimativo _____	711
b. Presupuesto valorativo _____	712
c. Presupuesto valorativo detallado _____	712
d. Presupuesto cerrado _____	714
3. Estructura de costes de un presupuesto _____	714
a. Costes directos _____	714
b. Costes indirectos. _____	715
<b>Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir. _____</b>	<b>718</b>
1. Examen topográfico _____	718



2. Estudio geotécnico	718
3. Acta de Protocolización de fotografías	719
4. Encargo del proyecto y dirección de obra	719
5. Contratación de OCT	720
6. Plan de control de materiales	721
7. Seguro de responsabilidad decenal	722
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>723</b>
Al seguro de daños o de caución se añade la "garantía financiera". Reforma del artículo 19 de la LOE por la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. _____	
8. La licencia de obras	724
9. La escritura de obra nueva y división horizontal	724
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>726</b>
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. _____	
10. El préstamo hipotecario	729
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta	730
12. Comercialización de la promoción.	730
13. Contrato de obra alzado o llave en mano.	731
14. El acta de replanteo	732
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>733</b>
Las dos clases de reserva en la compra de una vivienda. _____	
<b>1. Documento de reserva en fase de pre-comercialización</b>	<b>733</b>
a. Previo a la obtención de la licencia de obra y a la póliza de avales	733
b. No IVA	733
c. Devolución de cantidades entregadas a cuenta.	734
d. Ejemplo de estado de la obra en un Proyecto en fase de pre-comercialización sin licencia de obras.	734
<b>2. Documento de reserva en fase de comercialización obtenida la correspondiente licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades.</b>	<b>734</b>
a. Posterior a la licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades.	734
b. Sí IVA.	735
c. No devolución de entregas a cuenta.	735
d. Caso de proyectos llave en mano	735
e. Documentos anexos a la reserva.	735
f. Situaciones de varios compradores (separación de bienes, etc.)	735
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>736</b>
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. 736	
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>738</b>
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	
<b>Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico.</b>	<b>745</b>
<b>1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta.</b>	<b>745</b>
Supervisión y control de certificaciones de obra.	745
La coordinación de seguridad en fase de ejecución.	746



Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista. _____	747
Autorizar, con el director de la obra cuando sea necesario, las modificaciones que se produzcan, anotando las que puedan suponer una modificación en la escritura de ONDH, para hacerlas constar al finalizar la obra y otorgar la escritura de ON terminada. _____	747
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento. _	747
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio. _____	747
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra. _____	747
Informar al Gerente de cualquier incidencia. _____	747
La escritura de obra nueva terminada _____	747
La licencia de primera ocupación _____	748
La entrega de la edificación _____	748
La gestión de las escrituras _____	749
La constitución de la comunidad _____	750
Post-venta. Reclamaciones posteriores _____	750
<b>2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____</b>	<b>751</b>
Plan operativo técnico, departamento técnico _____	751
Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material _____	753
Plan operativo comercial _____	754
Departamento comercial _____	754
Plan operativo de recursos humanos _____	755
Departamento de recursos humanos _____	755
Plan operativo financiero y de tesorería _____	755
Departamento económico-financiero _____	755
Previsiones económico-financieras _____	756
Cuantías y calendario de tiempos previstos _____	756
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>758</b>
<b>Gestión de obra _____</b>	<b>758</b>
<b>1. El encargo del promotor. _____</b>	<b>759</b>
<b>2. La empresa constructora y su organización _____</b>	<b>759</b>
<b>3. El proyecto de organización _____</b>	<b>761</b>
a. Memoria _____	761
b. Planos _____	763
c. Pliego de condiciones _____	763
d. Presupuesto _____	763
<b>4. Fases preliminares. _____</b>	<b>763</b>
<b>5. Elaboración de un plan de organización interior. _____</b>	<b>768</b>
<b>Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos. _____</b>	<b>773</b>
<b>1. Preestudio del arquitecto. _____</b>	<b>773</b>
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción _____	774
Plan de contrataciones _____	774
Plan de compras _____	775
Plan de ejecución material de las obras _____	775
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material _____	776
Compras y contrataciones _____	776
<b>2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas. _____</b>	<b>778</b>
a. ¿Qué es el proyecto? _____	778
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible. _____	785
c. Características de los inmuebles a proyectar. _____	786
d. Calidades _____	787
<b>3. Los Honorarios del arquitecto. _____</b>	<b>788</b>



4. La dirección de obra	789
5. Los costes de referencia de la construcción.	792
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>794</b>
<b>Los proyectos de urbanización.</b>	<b>794</b>
Proyecto de Urbanización básico.	794
Proyecto de Urbanización complementario.	794
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>796</b>
<b>Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.</b>	<b>796</b>
1. Examen urbanístico.	796
2. Inspección física del inmueble.	796
3. Servicios de suministro disponibles.	796
4. Examen topográfico del inmueble.	797
5. Estudio Geotécnico.	798
6. Restos arqueológicos.	799
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.	799
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>801</b>
<b>El anteproyecto de Edificación.</b>	<b>801</b>
1. El anteproyecto de Edificación.	801
2. Referencias.	801
Parcela o suelo.	801
Planeamiento y normativa.	801
Definición del producto inmobiliario.	802
Equipo profesional.	802
3. Contenido del anteproyecto.	802
a. Documentos.	802
b. Marketing. Aspectos comerciales.	802
c. Aspectos técnicos.	803
<b>Capítulo 24. Licencias.</b>	<b>804</b>
1. Licencia de obras.	805
2. Sujetos Pasivos	805
3. Clases de licencia de obras	805
a. Licencia de obra mayor.	806
Licencia de obra mayor por consolidación de edificios	806
Licencia de obra mayor por nueva edificación	806
Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios	806
Licencia de obra mayor por restauración de edificios	807
Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas.	807
b.- Licencia de obras menores	807
4. Documentos a aportar.	808
Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local	808
Licencia de obra mayor de nueva edificación	808
Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios	809
Licencia de obra mayor de restauración de edificios:	809
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas:	810
Licencia de obras menores	810



<b>Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego.</b>	<b>811</b>
1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos.	811
2. Consejos para firmar el acta de recepción.	812
a. Introducción.	812
b. Requisitos del acta	813
c. Efectos del acta	814
d. Plazo	816
e. Rechazo de la obra	817
f. Tramitación del acta	818
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>819</b>
<b>Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).</b>	<b>819</b>
1. Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.	819
a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.	819
b. Definiciones.	821
2. Edificios objeto del certificado energético.	824
a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.	824
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.	824
3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).	825
a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.	825
b. Libro del edificio.	825
4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios.	826
5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética.	826
6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.	828
7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE.	828
8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección.	828
a. Inspección.	828
b. Infracciones y sanciones.	829
9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética.	830
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>831</b>
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.	831
<b>PARTE OCTAVA.</b>	<b>839</b>
Responsabilidad del promotor.	839
<b>Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE.</b>	<b>839</b>
1. La responsabilidad del promotor en la LOE.	839
2. ¿Cuándo es responsable el promotor?	841
3. El promotor como agente de la edificación en la LOE	844
4. Ámbito de responsabilidad.	846
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>853</b>
El promotor responsable de la edificación.	853
1. Antecedentes.	853



<b>2. La solidaridad del promotor</b>	<b>854</b>
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	854
b. Responsabilidad del promotor	856
c. El promotor garantiza la edificación.	857
<b>4. Acción de repetición</b>	<b>860</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>862</b>
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?	862
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>865</b>
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?	865
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>868</b>
Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber.	868
<b>1. La compraventa de vivienda sobre plano.</b>	<b>868</b>
<b>2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.</b>	<b>869</b>
<b>3. Cláusulas abusivas.</b>	<b>870</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>871</b>
Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.	871
<b>1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.</b>	<b>871</b>
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.	872
Requisitos de las garantías.	873
Información contractual.	875
Ejecución de la garantía.	876
Cancelación de la garantía.	876
Publicidad de la promoción de viviendas.	876
Infracciones y sanciones.	876
Desarrollo reglamentario.	877
<b>2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.</b>	<b>878</b>
<b>3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.</b>	<b>880</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>882</b>
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.	882
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>883</b>
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.	883
<b>PARTE NOVENA</b>	<b>888</b>
Formularios.	888
<b>1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución</b>	<b>888</b>
<b>2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.</b>	<b>897</b>
<b>3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.</b>	<b>911</b>
Modelo 1	911
Modelo 2	925
<b>4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra</b>	<b>942</b>



- 
- 5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto \_\_\_\_\_ 950
  - 6. Modelo de contrato con arquitecto técnico. \_\_\_\_\_ 969
  - 7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano" \_\_\_\_\_ 974





## ¿QUÉ APRENDERÁ?



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



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



## Introducción.



La gestión de una Promoción Inmobiliaria es una actividad compleja que requiere de una inversión económica muy importante, con largos periodos de maduración y con un alto riesgo en la mayoría de ocasiones.

Pero hoy en día lo que más exige es un nivel de especialización.

En toda promoción inmobiliaria se deben conocer de carrerilla todos los conceptos de coste. ¿Por qué? Porque es el mejor camino para optimizar el planteamiento económico-financiero de una promoción inmobiliaria y evitar sorpresas desagradables que pueden poner en peligro su misma viabilidad.

Le proponemos analizar con un lenguaje accesible, de un modo sencillo y desde una perspectiva práctica, todos los costes de una promoción inmobiliaria, desde la compra del terreno hasta la entrega y postventa.

Le facilitaremos las herramientas y criterios de análisis para conocer la rentabilidad de una promoción inmobiliaria y, por lo tanto, para determinar la viabilidad de la misma, tanto desde un punto de vista estático como dinámico.

Seguiremos una metodología de análisis aplicable a cualquier operación inmobiliaria, de modo que le permita determinar la viabilidad de cualquier promoción inmobiliaria.

Todo lo que debe saber un promotor inmobiliario.



## PARTE PRIMERA.

*Viabilidad organizativa: especialización*

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



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