

Patricio Montoya

GESTIÓN DE PROMOCIONES INMOBILIARIAS

2ª Edición
Ampliada y actualizada



Madrid - Buenos Aires - México

Primera edición, 2004
Segunda edición, 2007

© Patricio Montoya, 2007

Reservados los derechos.

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Ediciones Díaz de Santos

www.diazdesantos.es/ediciones (España)
www.diazdesantos.com.ar (Argentina)

ISBN: 978-84-7978-821-6
Depósito legal: M. 21.709-2007

Fotocomposición: Estefanía Grimoldi
Diseño de Cubierta: Ángel Calvete
Impresión: Fernández Ciudad
Encuadernación: Rústica-Hilo

Índice

INTRODUCCIÓN.....	XV
CAPÍTULO 1. LA EMPRESA PROMOTORA.....	1
1.1. Sociedad anónima o sociedad limitada.....	1
1.1.1. Número de socios.....	2
1.1.2. Capital social.....	2
1.1.3. Conclusiones.....	3
1.2. Constitución y tramitación	4
1.2.1. Trámites previos a la escritura de constitución	4
1.2.1.1. La denominación social	4
1.2.1.2. El domicilio.....	6
1.2.1.3. El objeto.....	7
1.2.1.4. El capital	7
1.2.1.5. El órgano de administración	7
1.2.2. Escritura de constitución	8
1.2.2.1. Circunstancias personales de los socios .	9

1.2.2.2. Descripción de las aportaciones	9
1.2.2.3. Los estatutos de la sociedad	11
1.2.2.4. Configuración del órgano de administración de la sociedad.....	13
1.2.2.5. La identidad de los administradores de la sociedad	13
1.2.3. Trámites posteriores a la escritura de constitución..	14
1.3. Capital social. Volumen de obra realizable.....	16
1.4. Planteamientos societarios. Sociedad única. Sociedad por promoción	19
 CAPÍTULO 2. LA PROMOCIÓN	 23
2.1. La promoción inmobiliaria	23
2.2. Consideraciones generales sobre el ritmo de ventas. Promociones sucesivas y promociones simultáneas	25
2.3. Consideraciones generales sobre el ritmo de construcción	29
 CAPÍTULO 3. LA COMPRA DEL SOLAR	 33
3.1. Características	33
3.2. Plan General de Ordenación Urbana	34
3.3. Cargas más habituales. Su tratamiento	34
3.4. Alteraciones de las fincas	39
3.5. La compra: compraventa, opción de compra y permuta.	42
3.6. Pago aplazado: condición resolutoria, letras avaladas	46
3.7. Préstamo hipotecario sobre el solar.....	49
3.8. Póliza de crédito.....	51

CAPÍTULO 4. ESTUDIO DE MERCADO. DISEÑO DEL PRODUCTO. COMERCIALIZACIÓN ...	53
4.1. Estudio de las promociones de la competencia	53
4.2. Determinación del producto. Distribución, superficies, precios, etc.	54
4.3. Determinación de la memoria de calidades	56
4.4. Comercialización. Canal de ventas. El dossier. La marca..	57
 CAPÍTULO 5. ESTUDIO DE VIABILIDAD. CUENTA DE RESULTADOS.....	 61
5.1. Determinación de los ingresos y gastos. Modelo.....	61
5.2. Beneficio.....	64
5.3. Ratios	64
 CAPÍTULO 6. TESORERÍA DE LA PROMOCIÓN.....	 69
6.1. Determinación ingresos y pagos por meses.....	70
6.2. Escenarios de ventas y obras.....	78
6.3. Optimización de los recursos	79
 CAPÍTULO 7. LEY SOBRE LA ORDENACIÓN DE LA EDIFICACIÓN (LOE) Y CÓDIGO TÉCNICO DE LA EDIFICACIÓN (CTE)	 81
7.1. Resumen de los aspectos más relevantes de la LOE	81
7.2. Introducción al CTE	84
7.3. Principales innovaciones del CTE.....	84
7.4. Consejo para la Sostenibilidad, Innovación y Calidad de la Edificación	87

CAPÍTULO 8. CLASES DE PROYECTOS TÉCNICOS.	
LA LICENCIA.....	89
8.1. Anteproyecto	89
8.2. Proyecto básico	89
8.3. Proyecto de ejecución.....	90
8.4. Otros proyectos inherentes a la promoción	91
8.5. La licencia. Derribo y edificación	93
 CAPÍTULO 9. DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA Y	
DIVISIÓN HORIZONTAL	95
9.1. Conceptos básicos.....	95
9.2. Aspectos a tener en cuenta (número de unidades registra- les, uso cubierta, etc.).....	96
 CAPÍTULO 10. SEGUROS.....	101
10.1. Seguro decenal.....	101
10.2. Todo riesgo a la construcción.....	102
10.3. Responsabilidad civil	102
10.4. Procedimiento para contratar el seguro decenal.....	103
 CAPÍTULO 11. GESTIONES BANCARIAS. FINANCIA-	
CIÓN	105
11.1. Préstamo hipotecario al promotor.....	105
11.1.1. Conceptos básicos. Tasación, comisiones, plazo de amortización, gastos de formalización.....	105
11.1.2. Ampliación del préstamo del solar.....	108
11.1.3. Distribución de responsabilidades	110
11.1.4. Métodos de entrega del capital del préstamo	112

11.2. Aval de cantidades a cuenta entregadas por los compradores.....	117
11.3. Póliza de crédito.....	118
11.4. Préstamo hipotecario al comprador. Subrogaciones. Cancelaciones.....	119
11.5. Dossier para las entidades financieras	122
11.6. Apalancamiento financiero.....	123
11.7. Criterios bancarios para la concesión.....	125

CAPÍTULO 12. LA CONTRATACIÓN DE LAS OBRAS DE CONSTRUCCIÓN.....

12.1. Conceptos fundamentales	129
12.2. Forma de pago. Las certificaciones de obra.....	132
12.3. Aspectos a tener en cuenta	133

CAPÍTULO 13. LA ENTREGA DE LLAVES

13.1. La Licencia de Primera Ocupación.....	135
13.2. Acta Final de Obra.....	136
13.3. La Cédula de Habitabilidad	137
13.4. El Libro del Edificio.....	137
13.5. Gastos e impuestos.....	138
13.6. Catastro	139
13.7. Constitución de la comunidad de propietarios	140

CAPITULO 14. REGIMEN JURÍDICO Y URBANÍSTICO DEL SUELO.....

14.1. Introducción.....	141
14.2. Clasificación del suelo	142
14.2.1. Suelo urbano	142

14.2.2. Suelo urbanizable.....	144
14.2.3. Suelo no urbanizable.....	144
14.3. Derechos y deberes de los propietarios	146
14.3.1. Derechos y deberes de los propietarios de suelo urbano.....	146
14.3.2. Derechos y deberes de los propietarios de suelo urbanizable	148
14.3.3. Derechos y deberes de los propietarios de suelo no urbanizable	149
14.4. Calificación del suelo	149

CAPITULO 15. CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE PLANEAMIENTO URBANÍSTICO

15.1. Introducción.....	151
15.2. El sistema legal de planeamiento	152
15.2.1. Instrumentos de planeamiento general municipal.....	152
15.2.1.1. Plan General de Ordenación Urbana (PGOU).....	152
15.2.1.2. Normas Subsidiarias y Complementarias de Planeamiento (NNSSCCP)	153
15.2.2. Instrumentos de desarrollo del planeamiento general municipal	154
15.2.2.1. Programa de Actuación Urbanística (PAU).....	154
15.2.2.2. Plan Parcial (PP).....	155
15.2.2.3. Planes Especiales (PE).....	157
15.2.3. Otros instrumentos de planeamiento.....	158
15.2.3.1. Catálogos.....	158

15.2.3.2. Estudio de Detalle (EEDD)	158
15.2.3.3. Proyecto de Urbanización (PU)	159
15.3. Los estándares urbanísticos.	160
15.4. Documentación que integran los instrumentos de planeamiento.....	161
15.5. Elaboración y aprobación de los planes	162
15.6. Sistemas de actuación urbanística.....	165
15.6.1. Sistema de compensación	165
15.6.1.1. Junta de compensación	166
15.6.1.2. Proyecto de compensación	166
15.6.2. Sistema de cooperación	168
15.6.2.1. El proyecto de reparcelación.....	169
15.6.2.2. Ejecución de las obras por la Administración.	172
15.6.3. Sistema de expropiación	174
15.6.3.1. Expropiaciones sistemáticas.....	174
15.6.3.2. Expropiaciones asistemáticas	175
15.7. Actuaciones con el objeto de la reclasificación y la recalificación del suelo.....	176
15.7.1. Reclasificación y recalificación del suelo urbano...	177
15.7.2. Reclasificación y recalificación del suelo urbanizable	178
ANEXO I. MODELO TESORERÍA PROMOCIÓN TIPO	181
ANEXO II. MODELOS DE CONTRATO.....	187
1. Modelo de contrato de permuta o cambio de obra garantizado con aval bancario.....	188
2. Modelo de contrato de permuta o cambio de obra garantizado con condición resolutoria	192

3. Modelo de contrato de compraventa de solar. «Permuta encubierta».....	196
4. Modelo de contrato ejecución de albañilería.....	204

ANEXO III. REAL DECRETO 314/2006. CÓDIGO TÉCNICO DE LA EDIFICACIÓN.....	213
--	------------

ANEXO IV. DIRECCIONES RECOMENDADAS EN INTERNET.....	277
--	------------

Introducción

Desde hace algunos años mi trayectoria profesional en financiación de promociones inmobiliarias y mi relación personal con los gerentes de dichas empresas me ha llevado a conocer el sector con sus peculiaridades, carencias y necesidades.

He podido comprobar, que si bien los grandes promotores muestran una gestión de sus promociones inmobiliarias excepcionalmente profesional, tanto desde el punto de vista de los recursos humanos, con profesionales de primer orden en sus plantillas, como desde el punto de vista de los recursos económicos, con ambiciosos y novedosos proyectos, bien comercializados y mejor presentados, los pequeños y medianos promotores muestran, en muchos casos, carencias importantes en una o varias áreas de la promoción. Si proceden del mundo de la construcción, conocen perfectamente todo lo concerniente a la obra, pero muestran carencias importantes en otros aspectos de esta actividad multidisciplinar que es la promoción inmobiliaria. Y lo mismo les ocurre a los que proceden del mundo de la venta inmobiliaria, o de otros sectores.

Además, he podido constatar que los conocimientos y disciplinas que intervienen en una promoción inmobiliaria son difíciles de adquirir. No se aprenden en la universidad, por lo menos yo no lo conseguí, ni tampoco se encuentran con facilidad libros prácticos y útiles al respecto, ya que son, o demasiado técnicos, o con un enfoque demasiado jurídico, y en casi todos los casos, de difícil comprensión para una persona que quiere iniciarse en este «oficio» de promotor. En definitiva, o se aprende porque la actividad profesional que se ejerce está ligada a este sector, o se aprende sobre la marcha en la aventura de desarrollar un proyecto inmobiliario.

Pensemos que la promoción inmobiliaria es una actividad multidisciplinar donde intervienen o tienen cabida profesionales de distinta índole como arquitectos, abogados, notarios, registradores, economistas, expertos en marketing, financieros, etc. Indudablemente no es necesario ser un experto en todas estas disciplinas, pero sí es imprescindible que el promotor tenga una visión global del negocio inmobiliario, que le permita coordinar a los distintos profesionales y gremios intervinientes, sabiendo acudir en cada momento al más adecuado, con la finalidad de obtener un producto competitivo y de calidad, maximizando el beneficio con el menor riesgo posible. El promotor no está solo en esta ardua tarea; cuenta con el apoyo de todos estos profesionales.

Por este motivo decidí iniciar la redacción de este Manual práctico de gestión de promociones, donde he pretendido recoger, por orden cronológico, todos los trámites necesarios para el desarrollo de una promoción inmobiliaria, desde su inicio con la constitución de la sociedad, pasando por la compra del solar, la contratación de las obras, etc., hasta la entrega de llaves.

Y lo he pretendido hacer desde el punto de vista de una promoción globalmente considerada, con un enfoque eminentemente práctico y conciso. No he querido entrar en aspectos excesivamente técnicos, que además es imposible aprenderlos en el ámbito de un breve manual puesto que corresponden más bien al ámbito de estudios superiores, y que de plantearse debería exigir la intervención de profesionales como notarios, registradores o arquitectos, dependiendo de su naturaleza.

Tampoco he querido hacer un manual largo y farragoso, con innumerables referencias o transcripciones de leyes y artículos, que en poco ayudan al promotor en el día a día de la promoción, y que de necesitarse, pueden consultarse en multitud de textos.

Lo que se pretende, en definitiva, es que sea una obra útil, de fácil lectura y comprensión, y que de verdad suponga una herramienta eficaz y de consulta para la gestión y desarrollo de promociones inmobiliarias, que cubra el vacío que existe en publicaciones orientadas a la gestión de promociones inmobiliarias desde un punto de vista eminentemente práctico.

En esta segunda edición del libro he querido revisar y actualizar algunos conceptos y planteamientos para adecuarlos al entorno inmobiliario actual, siempre muy cambiante, pero mucho más si cabe en estos últimos años, en los que se ha producido una frenética actividad en el sector.

Con este propósito he incluido dos capítulos, dedicados al régimen jurídico y urbanístico del suelo, y a los conceptos básicos sobre planeamiento urbanístico. Se presentan en la obra con la finalidad de que puedan servir para conocer y comprender cuál es el proceso por el cual se “genera el suelo”, desde la perspectiva del interesado

en estudiar proyectos inmobiliarios en suelo urbanizable, dada la dificultad cada vez mayor de encontrar solares finalistas, es decir, de obtención de licencia inmediata. No se pretende, por tanto, adquirir en el Manual los conceptos necesarios para ser un agente activo en la generación de suelo, presentando Planes Parciales, Estudios de Detalles, Proyectos de Urbanización, etc., ámbito mucho más complejo del que aquí se desarrolla.

Así mismo he introducido referencias al nuevo Código Técnico de la Edificación (Real Decreto 314/2006), que regula la construcción de todos los nuevos edificios y la rehabilitación de los existentes, para lograr edificios más seguros y eficientes desde el punto de vista energético, y establece requisitos que abarcan desde la funcionalidad hasta los relativos a la seguridad y habitabilidad.

Finalmente quiero agradecer a todos mis lectores la gran acogida de la primera edición, y a la editorial Díaz de Santos la confianza depositada una vez más en esta nueva edición.

5.2. BENEFICIO

El beneficio se calcula por la diferencia entre ingresos y costes. Ahora bien, es importante diferenciar entre beneficios contables y beneficios fiscales, esto es, una vez descontado el importe correspondiente al pago del Impuesto de Sociedades. En la promoción tipo, cuya cuenta de resultados se detalla en el apartado anterior, el beneficio antes de impuestos es de 400.000 €. El beneficio después de impuestos asciende a 280.000 €. Con la actual legislación vigente, en la mayoría de las comunidades autónomas, sobre el Impuesto de Sociedades, los primeros 90.151,82 € tributan al tipo del 30% y el resto al 35%. Estos porcentajes disminuirán a partir del 1 de enero de 2007.

5.3. RATIOS

Los ratios son cocientes que proporcionan una información valiosísima a la hora, fundamentalmente, de poder comparar distintas promociones. Nos relacionan a su vez distintas variables de una misma promoción. Para que la información que nos facilitan los ratios sea fidedigna, la cuenta de resultados debe estar bien diseñada. Por ejemplo, en el modelo de cuenta de resultados propuesto en este Manual, los gastos de registro, notario y gestoría de la constitución del préstamo hipotecario al promotor están incluidos en la partida de gastos financieros y no en la de gastos documentarios. Lo mismo que el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados que gravan el préstamo hipotecario al promotor está incluida en la partida de gastos financieros y no en la de tributos, tasas y cánones. Esto es así porque estos gastos surgen a la hora de formalizar el préstamo hipotecario al promotor, y por lo tanto,

deben tener la consideración de gastos financieros exactamente igual que los intereses del préstamo.

La información que nos facilitan los ratios la obtenemos, como se ha dicho, de la cuenta de resultados, pero una vez acabada la obra se deben obtener de la contabilidad. Así, manejaremos las cifras realmente obtenidas a lo largo de la promoción, tanto por el lado de los costes como por el de los ingresos, pudiendo comparar las desviaciones producidas sobre lo inicialmente presupuestado.

Es habitual observar cómo en la contabilidad de muchos promotores las distintas partidas no se imputan por promociones, sino que su contabilización se realiza según se van produciendo en el tiempo. De tal manera, cuando se realizan dos promociones simultáneamente, a los ingresos de una se le restan gastos de otra. Esta práctica, si bien es cierto que difiere el pago del Impuesto de Sociedades, no es una práctica correcta, y además impide obtener información de la promoción mediante la contabilidad.

A continuación se explican algunos de los ratios más significativos, calculando sus valores con los datos de la cuenta de resultados expuesta anteriormente en este mismo capítulo. Advertimos que el análisis aquí expuesto es estático, es decir, no considera la variable tiempo. Somos conscientes, y más hablando de promociones inmobiliarias donde el periodo de desarrollo de un proyecto siempre supera el año, que el análisis dinámico aporta una información mucho más realista. No obstante, debido a la mayor complejidad de este, y considerando el objetivo del Manual, una primera aproximación a las promociones inmobiliarias basada en el análisis estático proporciona información suficiente para poder evaluar y comparar correctamente distintos proyectos inmobiliarios.

• **Margen sobre ventas = (Beneficio / Ventas) * 100.** Expresa la cantidad de euros de beneficio que obtiene una sociedad por cada euro que vende. O dicho de otra manera, es el porcentaje de beneficio que se han obtenido sobre las ventas realizadas. Nos facilita información para determinar cuál debe ser el importe de las ventas para obtener un beneficio estimado.

Ejemplo: $(400.000 \text{ €} / 2.000.000 \text{ €}) * 100 = 20\%$.

Se trata de un beneficio razonable, porque tal y como se expuso con anterioridad, cuando el porcentaje de beneficio sobre ventas oscila entre el 15% y el 25%, es interesante realizar la promoción, sin perjuicio de que algunos promotores desarrollen proyectos con porcentajes próximos al 10%.

Como parece obvio, cuanto mayor es este porcentaje, mejor es la promoción.

• **Margen sobre ventas después de impuestos. = (Beneficio después de impuestos / Ventas) * 100.** Mide el porcentaje de beneficio fiscal obtenido, es decir, una vez descontado el pago del Impuesto de Sociedades.

Ejemplo: $(280.000 \text{ €} / 2.000.000 \text{ €}) * 100 = 14\%$.

• **Rentabilidad de los recursos propios = (Beneficio antes de impuestos / Recursos propios aportados) * 100.** Mide el porcentaje de beneficio que hemos obtenido de nuestros recursos propios invertidos. Es interesante compararlo con el resultado que obtendríamos invirtiendo nuestro dinero en otros activos.

Ejemplo: suponemos que la aportación de recursos propios es de 500.000 €, tal y como se aprecia en la línea 30 del modelo de tesorería de nuestra promoción tipo del Anexo I.

$(400.000 \text{ €} / 500.000 \text{ €}) * 100 = 80\%$. Es decir, invirtiendo nuestro dinero en la promoción conseguiremos unos beneficios ligeramente inferiores a la cantidad aportada de recursos propios. Lógicamente, cuanto mayor sea este porcentaje más interesante será el proyecto inmobiliario. Hablando de promociones inmobiliarias, es razonable pensar que los beneficios obtenidos tienen que ser similares al capital de recursos propios aportados.

Hay que destacar que el beneficio de una promoción, de similar dimensión a la aquí estudiada, se genera en aproximadamente treinta meses, por lo que el porcentaje obtenido habría que dividirlo entre ese periodo, lo que nos daría un 32% anual.

• **Rentabilidad de los recursos ajenos = (Beneficio antes de impuestos / Financiación ajena) * 100.** Mide el porcentaje de beneficio que se obtiene de la financiación ajena utilizada. Es lo que se denomina el «apalancamiento financiero». Si la rentabilidad que se obtiene del capital ajeno es superior a su coste, financieramente es recomendable endeudarse. El apalancamiento financiero, por la importancia que tiene dentro de las promociones inmobiliarias, se comenta con mucho más detalle en el Capítulo 11 apartado 6 de este Manual.

Ejemplo: suponemos que se firma un préstamo hipotecario al promotor de 1.600.000 €.

$(400.000 \text{ €} / 1.600.000 \text{ €}) * 100 = 25 \%$. Cuanto mayor sea este valor más interesante es contratar financiación ajena.

• **Rentabilidad del capital invertido = (Beneficio antes de impuestos / (Recursos propios + Recursos ajenos)) * 100.** Mide el beneficio obtenido al capital invertido, bien sea propio o ajeno.

Ejemplo: $(400.000 \text{ €} / (500.000 \text{ €} + 1.600.000 \text{ €})) * 100 = 19,05\%$.
Mide qué rentabilidad obtenemos en la promoción a cada euro invertido en la misma.

- **Repercusión del solar sobre las ventas = (Precio solar / Ventas) * 100.** Mide qué porcentaje supone el precio del solar sobre el total de las ventas.

Ejemplo: $(1.000.000 \text{ €} / 2.000.000 \text{ €}) * 100 = 50\%$. Este valor nos indica qué porcentaje de cada euro ingresado por ventas se destina al pago del solar. Sus valores se comentaron más extensamente en el Capítulo 2.

- **(Gastos Financieros / Ventas) * 100.** Mide qué porcentaje suponen los gastos financieros, no solo los intereses de los préstamos, sino todos los gastos necesarios para su formalización sobre el importe total de ventas.

Ejemplo: $(90.000 \text{ €} / 2.000.000 \text{ €}) * 100 = 4,50\%$. Cuanto mayor sea este valor más caro es utilizar la financiación ajena en el desarrollo del proyecto. En la coyuntura actual, con un entorno de tipos de interés moderadamente bajos, su valor no es muy significativo dentro de los costes de una promoción, habiendo llegado en otras épocas no muy lejanas al 15%. Nos indica qué porcentaje de cada cien euros ingresados por ventas se destina a gastos financieros.

Estos son algunos de los muchos ratios que puede manejar un promotor para evaluar y comparar distintas promociones inmobiliarias.

Tesorería de la promoción

Aquí se propone un modelo de tesorería ligado a la cuenta de resultados presentada en el capítulo anterior. Se trata de una hoja de cálculo, de relativa complejidad, que nos proporciona el flujo de ingresos y pagos mes a mes (también puede ser adecuado realizarlo tomando periodos trimestrales). El modelo que se presenta es uno más de los muchos que se pueden utilizar; en el mercado existen varias opciones que se pueden adquirir, o incluso puede ser de elaboración propia.

El modelo debe recoger exactamente el método de disposición del préstamo hipotecario al promotor pactado con la entidad financiera, ya que esta es la principal fuente de ingresos durante la realización de la obra. También debe considerar el calendario y forma de pago de las viviendas vendidas hasta la entrega de llaves, ya que esta es la otra fuente de financiación durante el proceso de construcción.

Por el lado de los costes, antes de elaborar la tesorería debe conocerse el plazo de pago al constructor, si es a 30, 60 o 90 días, u otra forma alternativa.

6.1. DETERMINACIÓN DE INGRESOS Y PAGOS POR MESES

En el Anexo I se presenta un modelo de tesorería. Vamos a explicar los aspectos fundamentales de su funcionamiento y comentar la información más relevante que nos proporciona con un supuesto práctico.

Pensemos en nuestra pequeña promoción tipo, compuesta por viviendas y garajes. Partimos de las siguientes hipótesis:

- Ventas totales de 2.000.000 €.
- Forma de entrega de los compradores: 10% a la firma del contrato privado, otro 10% pagaderos en efectos mensuales (que no se descuentan, es decir, se cobran cuando vencen), teniendo en cuenta el número de meses que quedan para la finalización de la obra desde que se firma el contrato, el 80% restante se dispone con la subrogación del préstamo hipotecario a la entrega de llaves.
- Importe de la construcción: 390.000 €. Al constructor se le abonan las facturas a los 90 días.
- Importe del préstamo hipotecario: 1.600.000 €. Suponemos que se hipotecan las viviendas y los garajes al 80% de su valor de venta.
- Tipo de interés del préstamo: 4%.
- Señaliza el solar con el diez por ciento de su valor en el mes 1 para adquirirlo en escritura pública cuatro meses después.

- Forma de entrega del préstamo. Suponemos que se ha solicitado financiación para comprar el solar por importe de 640.000 €. Después se amplía el préstamo al promotor hasta 1.600.000 €. Se entrega un 80% de la certificación presentada, que se abona el mismo mes que se presenta, y se retiene el 20% a la entrega de llaves. No se condiciona la entrega del préstamo a un porcentaje de ventas determinado.
- La duración de la promoción es de 25 meses, se inicia con la señal para la compra del solar y termina con la entrega de llaves.
- Las obras se inician en el mes 11. La firma del préstamo hipotecario al promotor también se produce ese mes. La obra se entrega en el mes 25.
- El promotor aporta 500.000 € de recursos propios al inicio de la obra (en el mes 1), y después ya no aporta más.

La línea 28 nos facilita la tesorería de la promoción sin que el promotor haya aportado nada de recursos propios. Es igual que la línea 26 pero acumulando los datos del mes anterior. Nos indica cuánto capital tendrá que invertir el promotor como mínimo para que la promoción no tenga problemas de tesorería. La línea 32 tiene en cuenta ya la aportación de recursos propios por el promotor.

La línea 40, Hipótesis de construcción, es la que, a partir del porcentaje de obra que se realiza en el mes correspondiente, genera el abono máximo del préstamo del que puede disponer el promotor (línea 8) y simultáneamente el coste de intereses del mismo (línea 19).

La línea 42, Hipótesis de ventas, genera ingresos en la línea 6 y 7 en función de las ventas realizadas en cada mes.

Esto es lo que permite verificar qué ocurre con la tesorería de la promoción en distintos supuestos de obras y ventas.

En la figura 6.1 se refleja la tesorería de la promoción considerando el supuesto realista de que la obra se va vendiendo al mismo ritmo que se va construyendo. Se observa que en el mes 12, el de mayor necesidades de tesorería, el promotor tan solo tiene un excedente de 39.498,50 €. A partir del mes 19 la promoción ya no necesita la aportación inicial del promotor para hacer frente a sus pagos, con lo que se libera esa cantidad para poder señalizar algún nuevo solar que le permita dar continuidad a su actividad.

Veamos qué ocurre si suponemos un escenario excepcionalmente optimista en el que toda la obra se ha vendido cuando se inicia, es decir, en el mes 11 (Figura 6.2).

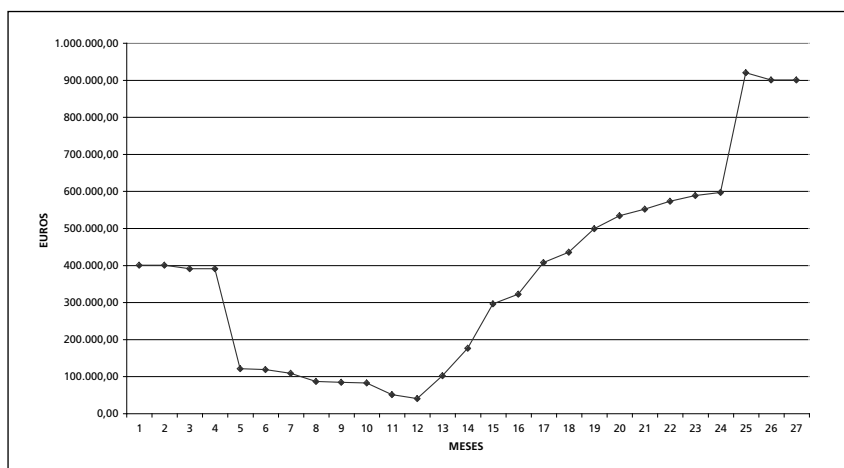


Figura 6.1. Tesorería promoción tipo con RR/PP en escenario realista. Se vende al mismo ritmo que se construye.

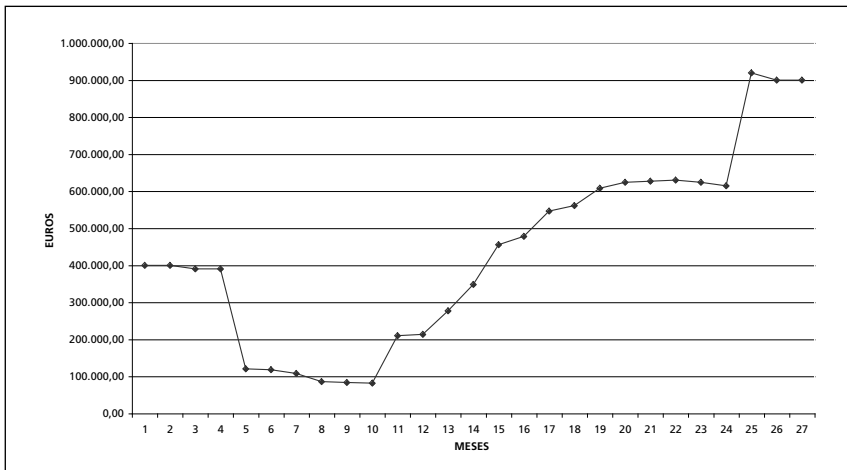


Figura 6.2. Tesorería promoción tipo con RR/PP en escenario optimista. Se ha vendido toda la obra cuando se inicia la construcción*.

En este caso la mayor tensión de tesorería se produce en el mes 10. En este supuesto el promotor tan solo tiene un excedente de tesorería de 81.697 €. La Figura 6.2 proporciona un dato importante, y es que a partir del mes 16 ya libera casi los 500.000 € de su aportación inicial para adquirir otro solar, ya que no se le genera ninguna tensión de tesorería por debajo de ese importe hasta la entrega de llaves.

Veamos qué ocurre si suponemos un escenario totalmente pesimista, en el que no se vende nada de la promoción cuando esta se termina.

Nota: A pesar que el promotor aporta en el mes 1, 500.000 €, se se aprecia en todas las figuras que empieza con una tesorería de 400.000 €. Esto es así porque en nuestra promoción tipo en el mes 1 también se hace un pago de 100.000 € como señal de compra del solar, con lo cual la tesorería de este mes es de 400.000 €.

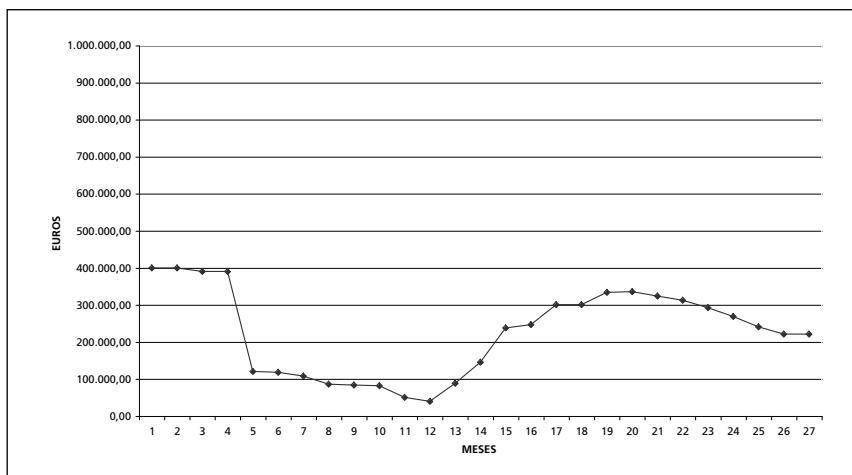


Figura 6.3. Tesorería promoción tipo con RR/PP en escenario pesimista. No se vende nada de la obra cuando se termina la construcción.

La mayor tensión de liquidez se produce en el mes 12, donde solo tiene un excedente de 39.498.5 €, pero esto no es en sí mismo relevante (obsérvese que ese mismo valor se produce en el mismo mes para el caso realista en que la promoción se venda al mismo ritmo que se construye), lo realmente importante es que en esta hipótesis, el promotor no recuperará sus recursos propios aportados al inicio para poder adquirir otro solar y continuar su actividad. Deberá esperar a vender alguna vivienda. En este caso el promotor solo podrá disponer de 1.280.000 € del préstamo al promotor, aunque el nominal del mismo es de 1.600.000 €, ya que la entidad financiera no le entregará el 20% que le ha retenido hasta que no escriture las viviendas.

A la vista de estas tres figuras se pueden sacar dos conclusiones relevante:

- **Documentos adicionales para los planes de iniciativa particular.** Deben estipular las condiciones del convenio, así como especificar los datos personales de los propietarios afectados.

15.5. ELABORACIÓN Y APROBACIÓN DE LOS PLANES

a) Quién elabora el planeamiento

Aunque están subordinados a las directrices de la Administración, los pueden llevar a cabo, además de los propios funcionarios facultativos contratados por la Administración, en determinados casos, los propietarios de los terrenos.

b) Competencia para su aprobación

En general, los planeamientos han de pasar por tres tipos de aprobaciones: inicial, provisional y definitiva.

En lo que se refiere a su aprobación definitiva, la competencia para su aprobación depende del tipo de planeamiento al que se refiera.

- PGOU, PAU y NNSSCCP corresponden a las comunidades autónomas.
- PP de capitales de provincia y ciudades de más de 50.000 habitantes, a la corporación municipal previo informe no vinculante a la comunidad autónoma. En los demás casos, corresponde a la comunidad autónoma.

- PE sigue las mismas reglas que los PP, cuando desarrollen planeamiento general y se ajusten a sus determinaciones. En caso contrario, corresponde a la comunidad autónoma.
- ED y PU corresponden a las corporaciones municipales.

c) Procedimiento de aprobación

La secuencia de aprobación es la siguiente:

1. Actos preparatorios (anteproyecto, avances, información pública).
2. Elaboración del plan.
3. Aprobación inicial (corporación municipal).
4. Información pública durante un plazo de un mes, seguida de la audiencia de los afectados por el mismo plazo.
5. Aprobación provisional, que corresponde a la misma administración actuante.
6. Aprobación definitiva.
7. Publicación de la aprobación.
8. Sistemas de recursos.

d) Plazos

Los plazos para la aprobación de los distintos instrumentos de planeamiento serán los siguientes:

- Planes generales y normas subsidiarias, seis meses para comunicar la aprobación definitiva desde la entrada del proyecto en el registro del órgano autonómico competente para su

aprobación. Transcurrido ese plazo, se entiende aprobado por silencio administrativo positivo.

- Planes parciales y especiales, tres meses desde la entrada del expediente en el registro hasta la comunicación de la resolución, transcurrido el cual entrará en juego el silencio administrativo positivo. Si la aprobación definitiva corresponde al ayuntamiento, el plazo se contará a partir de la aprobación provisional.
- Proyectos de urbanización y estudios de detalle, dos meses a contar desde la aprobación inicial.

e) Efectos de su tramitación y aprobación

- Cuando un planeamiento se encuentra en fase de tramitación, la Administración puede acordar la suspensión del otorgamiento de licencias de parcelas y edificación.
- Puede acordarse la suspensión previa a la aprobación inicial de forma voluntaria, por un plazo máximo de un año. No obstante, la suspensión será obligatoria y automática a partir de la aprobación inicial, lógicamente dentro del planeamiento que vaya a ser modificado.
- El plazo máximo de suspensión de licencias no podrá superar dos años, extinguiéndose en cualquier caso con la aprobación definitiva del planeamiento.
- La suspensión supone la interrupción de los procedimientos en curso, afectando a las solicitudes de licencias solicitadas con anterioridad y no resueltas.

15.6. SISTEMAS DE ACTUACIÓN URBANÍSTICA

La ejecución del planeamiento puede llevarse a cabo a través de varios sistemas, que se distinguen en función del sujeto agente: sistema de compensación, de cooperación y de expropiación.

Veámoslos con más detalle.

15.6.1. Sistema de compensación

Es el medio de ejecución privado por antonomasia. La Administración se limita a una actividad puramente pasiva y vigilante, mientras que son los particulares los que aportan capital y terrenos y, en consecuencia, hacen suyos los terrenos urbanizados resultantes, apropiándose de las plusvalías que generan.

La opción por este sistema se ha de determinar en el plan, programa o proyecto de ejecución.

Este sistema tiene las siguientes características:

- Existe solidaridad en el reparto de beneficios y cargas entre los propietarios de los terrenos a urbanizar. Los propietarios deben costear la urbanización y llevarla a cabo por sí mismos.
- El sistema se puede aplicar cuando concurren distintos propietarios del suelo, los cuales se constituyen en una junta de compensación. También se puede proceder por este sistema cuando exista un único propietario, pero en este caso no tendrá lugar la constitución de junta de compensación.

15.6.1.1. Junta de compensación

Es la piedra angular de este sistema. Tiene naturaleza administrativa, personalidad jurídica propia y plena capacidad para el cumplimiento de sus fines.

Debe estar formada por un representante de la administración actuante, los propietarios de los terrenos incluidos en la unidad de ejecución, los propietarios de los terrenos destinados a sistemas generales, las entidades públicas titulares de bienes incluidos en la unidad de ejecución y las empresas urbanizadoras que se incorporen para participar con los propietarios en la gestión urbanística de la unidad de ejecución.

La junta de compensación asume la responsabilidad de la gestión urbanística, haciéndose cargo de la urbanización completa de la unidad de ejecución, tanto en lo que se refiere a sus características técnicas como al cumplimiento de los plazos de entrega y, en su caso, de la edificación de los solares si se hubiera establecido de esta manera.

Si en el ejercicio de sus atribuciones la junta incurre en infracciones graves, podrá imponérsele una sanción económica, o bien la Administración podrá aplicar el sistema de expropiación o de cooperación, imponiendo la reparcelación.

15.6.1.2. Proyecto de compensación

La elaboración del proyecto corresponde a la junta de compensación o al propietario único. En el supuesto de propietario único, el proyecto de compensación se limita a expresar la lo-

calización de los terrenos de cesión obligatoria y de las reservas que establezca el plan, así como la delimitación de las parcelas edificables.

El contenido del proyecto de compensación debe incluir en caso de pluralidad de propietarios:

- Una descripción de las propiedades antiguas, según los títulos aportados, y la cuantía del derecho de cada dueño en el proyecto de compensación, así como el criterio designado para definirlo y cuantificarlo.
- Una descripción de las fincas resultantes, especificando cuáles pertenecen a la Administración en concepto de adjudicación del porcentaje de aprovechamiento lucrativo, y cuáles a los particulares, expresando respecto de cada finca antigua la que le corresponda.
- La localización de los terrenos de cesión obligatoria y de las reservas que establezca el plan.
- Las superficies o parcelas que se reserva la propia junta para venderlas con el fin de sufragar los gastos previstos de la urbanización.
- Las compensaciones en metálico que fuesen procedentes por diferencias en las adjudicaciones.

Antes de la aprobación inicial del proyecto por mayoría de los miembros de la junta que a su vez representan los dos tercios de las cuotas de participación se realizan por el plazo de un mes audiencias con todos los afectados.

La aprobación definitiva se lleva a cabo por parte de la Administración que tiene la competencia del plan del que depende el proyecto de compensación.

Tras la aprobación definitiva del proyecto, la Administración procede a otorgar escritura pública con el fin de que el acuerdo pueda inscribirse en el Registro de la Propiedad.

La ejecución del proyecto de compensación, por cuenta de la junta, puede llevarse a cabo por una empresa contratada para tal fin, o por una empresa urbanizadora incorporada a la junta de compensación.

La financiación de las obras de urbanización son a cuenta de las aportaciones de sus miembros.

15.6.2. Sistema de cooperación

En cuanto a la ejecución del planeamiento la Administración tiene más protagonismo en este sistema que en el de compensación, aunque no se llegue a las cotas del sistema de expropiación. En el sistema de cooperación la Administración es la que acomete las obras de urbanización, aun a costa de los propietarios, los cuales, sin embargo, conservan la titularidad de sus terrenos.

Los propietarios de la unidad de ejecución aportan el suelo de cesión obligatoria y asumen los costes de urbanización en proporción a los aprovechamientos de cada uno.

La operativa del sistema de cooperación atraviesa dos fases:

- I. La ejecución jurídica del planeamiento. Consiste en distribuir equitativamente, mediante la reparcelación, los beneficios y

las cargas entre los propietarios afectados por el sistema de cooperación.

- II. La ejecución material de las obras de urbanización. Se encomienda a la Administración aunque pueden intervenir los particulares, a través de asociaciones administrativas de cooperación.

15.6.2.1. El proyecto de reparcelación

La reparcelación está ligada al sistema de cooperación, aunque en realidad es sinónimo de equidistribución de beneficios y cargas, y por lo tanto, es un término que puede aplicarse a cualquier sistema de actuación.

La reparcelación consiste en agrupar todas las fincas incluidas en la unidad de ejecución para efectuar una nueva división que se ajuste al plan. Las parcelas que resulten se adjudican a los propietarios de las fincas originales y a la Administración, pagando las perceptivas indemnizaciones para que se cumpla el principio de justa distribución.

Puede resultar innecesaria la reparcelación cuando todos los terrenos pertenezcan a un único propietario, cuando no sea precisa la distribución de beneficios y cargas, cuando la ejecución del plan afecte a una superficie anteriormente reparcelada, o cuando los propietarios renuncien a la reparcelación y la Administración acepte la localización del aprovechamiento que le corresponda.

Deben respetarse unas normas en relación a:

- 1) Superficie mínima. Cada una de las parcelas que resulten deben tener una superficie superior a la parcela mínima edificable y reunir las características adecuadas para su edificación de acuerdo al planeamiento.
- 2) Adjudicación pro indiviso. Cuando una propiedad tiene pocos derechos y estos no le permiten que les sean adjudicadas fincas independientes, se les adjudicará por la cuantía de los derechos en conjunto una sola finca indivisible.
- 3) Proximidad con las antiguas fincas. Se tratará de que las fincas adjudicadas estén lo más cerca posible de las propiedades originales.
- 4) Excesos de adjudicación. Deben evitarse las adjudicaciones por exceso procurando que no rebasen el 15% de los derechos del propietario.
- 5) Obligatoriedad de adjudicación. Toda superficie susceptible de propiedad privada en la zona determinada por el acuerdo de reparcelación, debe necesariamente ser objeto de adjudicación.

Las fincas que resulten de la reparcelación pueden coincidir o no con las que inicialmente aportaron los propietarios. Normalmente las parcelas que resulten serán nuevas fincas, distintas de las iniciales.

Las diferencias de valor entre el aprovechamiento de cada propietario y lo que efectivamente se les adjudica, se compensará valorándose al precio medio de los terrenos resultantes. Las plantaciones, obras, edificaciones que se hallen en los terrenos

originales se tienen que valorar con independencia del suelo, y el importe de estos se paga a los propietarios con cargo a los gastos de urbanización que les corresponden.

El proyecto de reparcelación lo puede formular:

- 1) Un grupo de propietarios. Siempre que representen los dos tercios del total de propietarios interesados y el 80% de la superficie reparcelable.
- 2) La administración actuante. Siempre que hayan transcurrido tres meses desde la iniciación del procedimiento reparcelatorio sin que los propietarios hayan presentado el proyecto, hayan manifestado su intención de no presentarlo, o no hayan cumplido las mayorías exigidas.

Después de la formulación debe producirse la aprobación inicial, por parte de los propietarios o de la Administración si lo formula esta, en un plazo no superior a tres meses desde la presentación de la documentación.

Tras la aprobación inicial se anuncia la información pública en el Boletín Oficial de la Provincia y se inicia un proceso de audiencias para los interesados, emitiendo el ayuntamiento un informe sobre las alegaciones presentadas que dará lugar a un segundo proceso de audiencia con el fin de hacer las rectificaciones necesarias en el proyecto.

El proyecto será aprobado o desaprobado definitivamente por parte de la administración que tuviera la competencia de la aprobación del planeamiento del que depende el proyecto de reparcelación en cuestión.

La reparcelación produce dos tipos de efectos:

- I. Efectos jurídicos-reales. Una vez se establece la correspondencia entre las fincas nuevas y las antiguas, las nuevas sustituyen a las antiguas. Se entiende que la nueva parcela se adquiere de una forma originaria, no derivativa como en una compraventa.

La aprobación del acuerdo de parcelación obliga a ceder al municipio en el que se actúa todos los terrenos que se hayan considerado de cesión obligatoria.

- II. Efectos económicos. La reparcelación obliga al propietario a quedar sujeto al régimen de cargas y gastos que deben pagar para sufragar los costes de la urbanización.

15.6.2.2. Ejecución de las obras por la Administración.

Como hemos comentado con anterioridad, lo que distingue a este sistema del de compensación es la ejecución de las obras por la Administración. Ahora bien, esto no implica necesariamente que la Administración deba acometer por sí misma las obras de urbanización, sino que ha de asumir la responsabilidad del proceso equidistributivo y de ejecución material de las obras, aunque sea contratada su ejecución a un tercero.

Por lo tanto, pueden distinguirse dos supuestos:

- Ejecución directa por la Administración o sociedad participada. La Administración actuante puede constituir una sociedad urbanizadora, o participar mayoritariamente en una empresa