

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA

Escuela Técnica Superior de Gestión de la Edificación



Gestión Integral de la Promoción de Viviendas de Renta Libre

Estudios Oficiales de Postgrado

Máster en Edificación
Especialidad en Gestión de la Edificación

Presentado por: D. Antonio Badal Rodríguez
Dirigido por: Dra. Francisca Ramón Fernández

Valencia 14 de Noviembre del 2008

GESTIÓN INTEGRAL DE LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS DE RENTA LIBRE

1.- Introducción

1.1.-Análisis de la situación actual

1.2.-Directrices para la calidad en la gestión de proyectos

1.3.-Estructura de empresa

2.-Planteamiento presupuestario de la promoción

3.- Proceso estratégico y obtención de suelo

3.1.-Estudios previos a la compra del suelo

3.1.1.-El estudio de mercado. Análisis de la promoción

3.1.2.-El estudio económico-financiero

3.2.-Suelo a corto plazo. Suelo urbano

3.3.-Suelo a largo plazo. Gestión del suelo

3.4.-Coste del suelo

3.4.1.-Adquisición del solar

3.4.2.-Costes anexos al solar

3.4.3.-Gastos jurídicos y fiscales

4.-Desarrollo económico de la construcción. Contratación privada

4.1.-Seguimiento presupuestario de la construcción

4.1.1.-El Parte de obra

4.1.2.-Planificación e información estadística

4.2.- Contratación privada

5.- Análisis de costes indirectos

5.1.-Gastos Indirectos Técnicos

5.1.1.-Honorarios facultativos

5.1.2.-Gestión compañías suministradoras

5.1.3.-Tasas y licencias municipales

5.1.4.-Seguro de responsabilidad decenal

5.2.-Gastos Indirectos Jurídicos y Legales

5.2.1.-Compra del suelo

5.2.2.-Declaración de obra nueva y División horizontal

5.2.3.-Gastos legales del préstamo

**5.2.4.-Impuesto de Actividades Económicas e
Impuesto de Bienes Inmuebles**

5.3.-Gastos Indirectos Comerciales

5.3.1.-Gastos de venta y comercialización

5.4.-Gastos de Administración y Gerencia

6.-Gestión de entrega

6.1.-Gestión con compañías suministradoras

6.2.-Gestión Facultativa de finalización de obra

6.2.-Gestión municipal y obtención de permisos

7.-Gestión Post-Venta

8.-Anexos

9.-Conclusiones

10.-Bibliografía

11. Reseña de legislación

1.-Introducción

1.1.-Análisis de la situación actual

En un entorno como el actual es donde se ponen de manifiesto más que nunca las debilidades de las organizaciones. El mercado claramente identifica las empresas competitivas que superarán momentos adversos de aquellas que no los son.

En el contexto actual nos encontramos con un mercado adverso y grandes dificultades para desarrollar nuestros negocios, pero al mismo tiempo podemos identificar oportunidades que aprovecharemos para posicionar nuestra compañía y esto se producirá sin duda incrementando nuestra eficiencia y competitividad optimizando costes.

En este punto se analizarán aspectos económicos y sociales de la situación actual y su proyección en el futuro como antecedentes a la hora de abordar cualquier inversión inmobiliaria.

En el frente macroeconómico, se ha producido un deterioro de la situación registrándose revisiones generalizadas a la baja de las estimaciones de crecimiento, especialmente intensas en América del Norte y Europa donde se registran crecimientos ínter-trimestrales negativos. Los indicadores de sentimiento y adelantados de la actividad económica siguen bajando, los datos del sector inmobiliario americano (que debería ser el primero en recuperarse) no muestran signos de mejoría y el mercado laboral está seriamente dañado. Tenemos un periodo por delante de bajo crecimiento económico.

Por lo que respecta a los precios los datos de la inflación están en los niveles máximos de los últimos años.

La crisis financiera está envuelta en una situación dramática de desconfianza general donde nuevos informes de bancos de inversión que apuntan a mayores necesidades de recursos propios por parte de

muchas entidades financieras lo que está provocando continuas revisiones a la baja de las estimaciones de beneficios.

La conclusión de este análisis como es lógico será la depuración de procesos para aumentar la competitividad frente a la competencia que es el objeto de este proyecto.

1.2.-Directrices para la calidad en la gestión de proyectos

La gestión de la calidad ha evolucionado desde planteamientos basados en el control hasta su consideración como una herramienta estratégica de competitividad. El proceso proyecto-construcción participa de la evolución que ha seguido la gestión de la calidad.

El concepto de calidad admite múltiples interpretaciones. Se asocia con aquellas características que otorgan cierto grado de excelencia a un producto o servicio capaz de satisfacer las necesidades y expectativas presentes y futuras del cliente, siempre que se garantice la rentabilidad a largo plazo del proveedor de dichos productos o servicios.

La implantación de un sistema de aseguramiento de la calidad trata de responder a las necesidades de los clientes. Se pretende crear un sistema que avale la calidad de los productos o servicios, tratando de asegurar procesos estandarizados y controlados que minimicen errores.

Sin embargo esto no garantiza que un producto se venda sino que su calidad sea homogénea y superior produciendo el mejor producto en el menor tiempo.

Resulta imprescindible incorporar aquellas especificaciones que satisfagan las expectativas de los clientes permitiendo ser competitivos.

La cristalización y defensa de la calidad garantizada por una empresa adquiere una dinámica que debe gestionarse de modo que la mejora continua se oriente hacia el cliente.

La introducción del concepto de gestión de la calidad total (total quality management) y la instauración de la calidad como estrategia competitiva, supondrá un salto importante al adoptar un enfoque integrador de la gestión que incluye los esfuerzos de la organización para desarrollar, mantener y mejorar la calidad, orientando la producción o prestación de servicios a la plena satisfacción del cliente.

En el sector de la construcción apenas se ha superado la etapa del control de la calidad. Incluso el resultado de la fase de diseño, el proyecto, presenta deficiencias importantes que muchas veces se han asumido como normales y que se resuelven posteriormente durante la ejecución. Además se ha querido pasar al aseguramiento de la calidad mediante la delegación de la responsabilidad de la calidad de conformidad a las propias empresas constructoras con procesos mal entendidos de "autocontrol".

En este contexto nacen las normas ISO 10.006 como normas que pretenden estandarizar la forma de gestionar todo tipo de proyectos, definiendo procesos, controlándolos y detectando errores mediante las especificaciones del producto o servicio para finalmente lograr el objetivo de la satisfacción del consumidor final. La gestión de proyectos, según recoge la norma ISO 10.006 será adecuada en la medida que confluayan los intereses de las distintas partes.

Frente a un escenario desfavorable la mejor respuesta es la calidad.

El desarrollo del presente trabajo va encaminado a definir los procesos que intervienen en la gestión de la promoción de viviendas,

determinando sus riesgos e impacto, planificando de manera correcta y con antelación suficiente la respuesta a los mismos.

La fragmentación en departamentos mejorará el control de los procesos con equipos de trabajo y responsables al frente de los mismos cuya tarea será la supervisión de la información gestionada en sus departamentos, disponiendo de herramientas de control continuo que permitan establecer acciones correctivas sobre la ejecución o desarrollo del proyecto y su planificación.

Agruparemos los distintos procedimientos que pueden interrelacionarse durante el desarrollo de la gestión del proyecto. Estos procesos han sido tenidos en cuenta en la realización del presente trabajo en sus distintos apartados:

-El Proceso estratégico implica:

-La satisfacción de las necesidades expresadas e implícitas del cliente y de otras partes interesadas, estableciendo canales de comunicación y obteniendo información de los mismos.

-La planificación de las evaluaciones, los procesos y sus interdependencias.

-Concentrarse en la calidad de los procesos y de los productos para cumplir los objetivos del proyecto.

-La responsabilidad de la dirección para crear una estructura organizativa favorable para la calidad.

-La dirección es responsable de la mejora continua.

-Los Procesos de gestión de la coordinación:

-Inicio del proyecto y desarrollo del plan del proyecto: evaluar las necesidades del cliente y de otros interesados preparando un plan de proyecto.

-Gestión de interrelaciones. La comunicación dentro del proyecto es un factor clave en la coordinación del mismo.

-Identificar, documentar y aprobar la necesidad de llevar a cabo modificaciones en el proceso y revisar su implementación.

-Cerrar los procesos tal y como se ha planificado y obtener retorno de la información.

-Procesos relacionados con el alcance:

-Definir las líneas maestras de la infraestructura final y sus necesidades.

-Documentar y controlar las características de la infraestructura final en términos medibles.

-Definición de las actividades del proceso, identificándolas y documentando los pasos necesarios para alcanzar el objetivo final.

-Control de las actividades, evaluando las deficiencias y oportunidades de mejora.

-Procesos relacionados con el tiempo:

-Planificación de dependencia de actividades en base a experiencia previas.

-Estimación de la duración de las actividades.

-Desarrollo de la planificación y vigilancia de camino crítico.

-Control de la planificación, revisiones y acciones correctoras.

-Procesos relacionados con los costes:

-Estimación de los costes de la promoción.

-Elaboración de presupuestos comparados con estimaciones de coste.

-Control de costes.

-Procesos relacionados con los recursos:

-Planificación de los recursos necesarios y cuando intervendrán.

-Control de los recursos y acciones correctoras.

-Procesos relacionados con el personal:

-Definición de la estructura organizativa del proyecto.

-Asignación de personal.

-Desarrollo del equipo.

-Procesos relacionados con la comunicación:

-Planificación de la comunicación, prestando atención a las necesidades del proyecto y sus recursos humanos.

-Gestión de la información, incluyendo los procedimientos para documentarlos.

-Control de la comunicación.

-Procesos relacionados con el riesgo:

-Identificación de riesgos de los procesos.

-Valoración del riesgo y su impacto, teniendo en cuenta experiencias anteriores.

-Desarrollo de la respuesta al riesgo, valorando su idoneidad.

-Control de los riesgos a lo largo del proyecto, recogiendo informes de situación del mismo.

-Procesos relacionados con aprovisionamientos:

-Planificación, control y previsión de aprovisionamientos, estimando tiempos necesarios para su proceso.

-Documentación de requisitos cualitativos y temporales.

-Evaluación de subcontratistas, teniendo en cuenta todos los aspectos que pueden afectar al proyecto, tales como experiencia técnica, capacidad de fabricación, plazos de entrega, estabilidad financiera etc.

-Se debe hacer llegar al subcontratista la política de calidad del proyecto y su sistema de gestión.

-El control del contrato debe incluir el establecimiento de relaciones contractuales apropiadas para la integración de los resultados en la gestión general del proyecto.

1.3.-Estructura de empresa

Las empresas dedicadas a la promoción de viviendas cuentan en general con similares formas de organización variando en función de la extensión de la misma (Amplitud geográfica, tipos de actividades, formas de sociedad, etc).

Las formas de organización más extendidas dentro del sector, coinciden en el apoyo de especialistas en cada uno de los niveles jerárquicos principales, estos niveles jerárquicos suelen constituir los distintos departamentos de la empresa organizados con un criterio funcional o por actividades desarrolladas que dependen directamente de la dirección de la empresa.

La fragmentación en departamentos mejorará el control de los procesos con equipos de trabajo y responsables al frente de los mismos cuya tarea será la supervisión de la información gestionada en sus departamentos, disponiendo de herramientas de control continuo que permitan establecer acciones correctivas sobre la ejecución o desarrollo del proyecto y su planificación.

La gestión operativa corresponde a los departamentos, estableciendo un enfoque a corto plazo de carácter inmediato, se

caracteriza por toma de decisiones repetidas y de cierta inercia derivada de su visión particular o funcional.

El objetivo de las empresas es incrementar su productividad y para ello se sirven de un cada vez mayor grado de especialización, por lo que los puestos de la línea jerárquica se despojan de cierta autoridad y responsabilidad a favor de dichos especialistas.

Se elimina en la base operativa el principio de la unidad de mando por lo que el trabajador dependerá en la realización de sus tareas de cada uno de los especialistas o jefes de departamento.

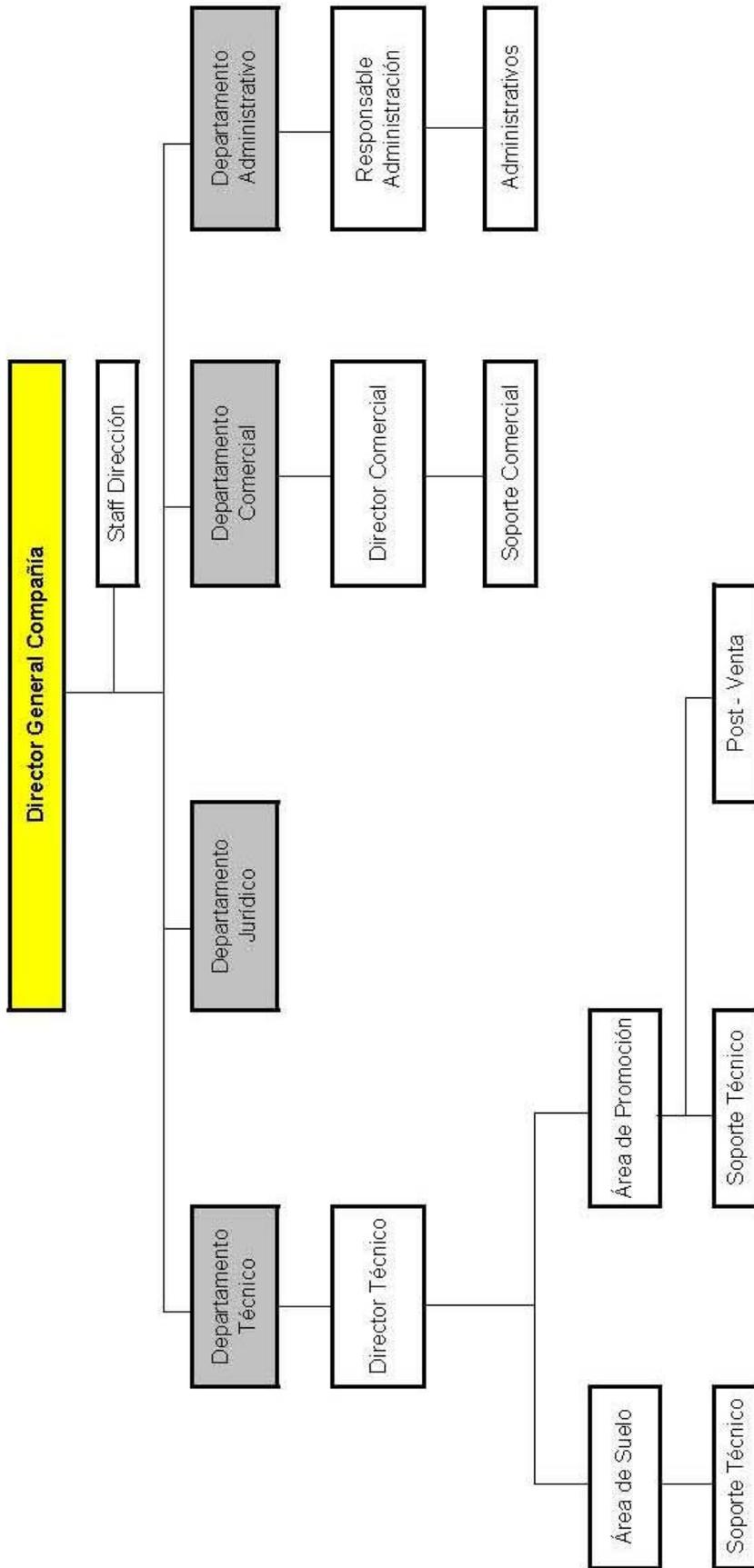
La fuerza influyente es la de la profesionalización, es decir, aquella que da poder a los profesionales o a los que ejecutan y ponen en práctica los procesos y las tareas, en función de sus conocimientos expertos y de sus capacidades técnicas y habilidades directivas.

En el nivel jerárquico inferior se localizarían los profesionales encargados de dar soporte a los distintos departamentos, más o menos relacionados.

Como veremos en el transcurso del presente trabajo, nos serviremos de esa especialización inicial por departamentos para ir desarrollando sus competencias, seguimientos presupuestarios y áreas de gestión que influirán en la concepción y éxito del producto final. Igualmente se crearán mecanismos de control que debemos reforzar incentivando la comunicación multidireccional de los distintos departamentos pues en muchos casos el alto grado de especialización que se forma, adolece de falta de consenso.

Corresponderá a la dirección de la empresa la gestión estratégica de la misma estableciendo los distintos enfoques a corto, medio y largo plazo de la operativa aprovechando oportunidades y superando las amenazas del entorno de manera previsora, estableciendo fortalezas para mejorar las debilidades internas.

1.- ESTRUCTURA DE EMPRESA



2.-Planteamiento presupuestario de la promoción

Como hemos analizado en el apartado anterior, la empresa se puede estructurar de muchas formas, sin embargo como concluíamos y para el caso de una empresa promotora de tipo medio esta estructura entre empresas del mismo tipo se homogeneiza de una manera más o menos latente.

Esta concepción de estructura de empresa va a influir en gran medida a la hora de plantear y planificar el seguimiento presupuestario de las promociones, como es lógico, pues de ella se deriva la infraestructura humana (Recursos humanos) que llevarán a cabo los objetivos.

Del análisis de las formas de planificar el seguimiento presupuestario de la promoción de varias empresas analizadas se extrae que en todas ellas existe un fraccionamiento por conceptos ligados a los estudios económicos y que suelen coincidir en gran medida con los departamentos que llevan a cabo esas tareas. Sin embargo es interesante englobar las partidas presupuestarias por conceptos más amplios que permitan distinguir datos con el fin de homogeneizarlos para poder comparar con promociones de similares características y condicionantes estratégicos.

De esta manera proponemos tres grandes grupos que a su vez se fragmentan en conceptos de menor rango que en el transcurso del presente trabajo se irán desarrollando:

1.-Coste del Solar.

2.-Coste de Construcción del Edificio.

3.-Gastos Incorporables.

PLANTEAMIENTO PRESUPUESTARIO DE LA PROMOCIÓN		
COSTE DEL SOLAR	COSTE DE CONSTRUCCIÓN EDIFICIO	GASTOS INCOORPORABLES
Aquisición del solar	Ejecución de Obra	Gastos Indirectos Comerciales
Compra del Solar	Gastos Indirectos Técnicos	Seguro de Afianzamiento
Comisión compra del Solar	Honorarios Facultativos	Publicidad
Costes Anexos	Gestión Compañías Suministradoras	Comisión de Ventas
G.I Jurícos y Fiscales	Tasas y Licencias Municipales	G.I Jurícos y Fiscales Préstamo
Escritura Pública Solar	Seguro Inc. y S.R.D	Gastos de Solicitud Préstamo
Registro Propiedad Solar	G.I Jurícos y Fiscales	Gastos de Aprobación y Constitución
Hacienda A.J.D	Escritura Pública D.O.N y D.H	Escritura Pública Préstamo
	Registro Propiedad D.O.N y D.H	Registro Propiedad Préstamo
	Hacienda A.J.D	Hacienda A.J.D
	Escritura y Registro Acta Fin de Obra	Gastos de Disposición del Préstamo

3.- Proceso estratégico y obtención de suelo

La finalidad de la empresa promotora como es obvio es la obtención de rentabilidad mediante la promoción de viviendas, y la materia prima para este proceso, el suelo.

Las empresas deben definir en su plan de expansión las inversiones en suelo a corto, medio y largo plazo, valorando distintos escenarios económicos. El proceso estratégico de definición y forma de explotación del suelo corresponde a la Gerencia de la empresa.

Como suelo a corto plazo definiremos a todo aquel solar urbano que por sus condiciones pueda obtenerse licencia de obra e iniciarse su desarrollado rápidamente. El riesgo en la inversión en este tipo de solares es menor pues pueden ejecutarse con mayor rapidez sin asumir riesgos en su proceso de transformación, si bien las repercusiones sobre metro cuadrado de techo edificable son mayores justamente por este motivo.

Definiremos suelo a largo plazo aquel que para su puesta en marcha necesita de un proceso de media o larga duración en su transformación. Las empresas destinan un mayor o menor porcentaje a este tipo de suelo según el riesgo que quieran asumir, pues la rentabilidad debe ser mayor al realizar la gestión del mismo en el tiempo previsto en su proceso de urbanización. A mayor riesgo en condiciones normales mayor rentabilidad.

La combinación de los porcentajes en las distintas tipologías definirán le estrategia de la empresa y los recursos necesarios para llevarla a cabo.

Para proveerse de suelo las empresas promotoras normalmente destinan una parte del beneficio en los estudios económicos al llamado coste de reposición, si bien la inversión de la empresa en suelo puede

ser variada y de distinta procedencia, recursos propios, accionariado, cambios de obra, inversión externa, concesiones etc.

3.1.-Estudios previos a la compra del suelo

Previo a la realización de cualquier inversión debemos estimar la rentabilidad esperada y analizar su viabilidad. Corresponde a la Fase Previa del proceso de edificación el análisis de la promoción.

Una vez localizados los terrenos objeto de estudio deberá realizarse un estudio relativamente rápido que requiera de poca o nula inversión para estimar a priori en una primera aproximación si el solar objeto de estudio es viable o no.

Para ello se recurrirá a la utilización de valores basados en la experiencia con anteriores proyectos y por comparación con otros de similares características a fin de estimar los distintos gastos e ingresos que establecerán la rentabilidad esperada.

Si del análisis de estos datos se desprende que la rentabilidad entra dentro de los márgenes esperados o umbral de rentabilidad esperada se pasará a realizar un estudio más exhaustivo del total de los gastos que conlleva la promoción a fin de consolidar nuestras estimaciones.

Procederemos entonces a realizar un estudio técnico de la promoción (anteproyecto) donde se definirá de una manera lo más aproximada posible al planteamiento final de la misma, de esta manera se establecerán las superficies máximas edificables, aprovechamientos sobre rasante y bajo rasante en función de las condiciones urbanísticas del solar extraídas de la ficha urbanística.

Apoyándonos en el estudio de mercado se establecerán módulos de venta y tipologías edificatorias que utilizaremos para establecer la facturación final en función de la edificabilidad del solar.

De esta forma se realizará el estudio de viabilidad o estudio económico-financiero de una manera detallada, estableciendo rentabilidades, plazos de recuperación, inversiones necesarias, flujos de caja que permitan identificar los criterios determinantes a la hora de aceptar o no la viabilidad del proyecto.

A continuación se muestra un cuadro del proceso de análisis y evolución de la toma de decisiones, que iremos explicando más detenidamente en el transcurso del trabajo

Figura 1: Proceso de desarrollo de una promoción inmobiliaria.

3.1.1.-El estudio de mercado. Análisis de la promoción

Como paso anterior a la realización del estudio de viabilidad se deben obtener datos de mercado a fin de establecer una línea de comparación y definir nuestra estrategia. Es lo que llamamos el estudio de mercado.

El estudio de mercado puede ser microeconómico o macroeconómico. El estudio microeconómico es aquel en que la zona de estudio está acotada por municipio de pequeño tamaño o incluso barrio o calle en el caso de grandes urbes donde la diferencia de precio es notable en función de las áreas de influencia de determinados núcleos.

El estudio macroeconómico se centra en el análisis económico e influencia de áreas limítrofes sobre una zona determinada de estudio.

Del estudio macroeconómico de promociones en áreas de población limítrofes al municipio o zona de estudio, podemos concluir si la diferencia de módulo de venta y precio final es significativo a la hora de captar cierta demanda para el segmento de población objetivo.

Deberemos obtener datos del municipio donde se va a ubicar nuestra promoción, siendo interesante realizar estudio microeconómico y macroeconómico en muchos casos, recogiendo:

Datos estadísticos:

-Aspectos socioeconómicos: Preferencias culturales, análisis demográficos, tendencias de población, distribución por edades e ingresos.

-Aspectos Urbanísticos: Estrategia de la evolución urbana del municipio, sectores en expansión, número de viviendas realizadas y realizables, inversiones previstas.

Promociones analizadas:

-Cuadro de muestras: Cuanto mayor sea el número de promociones analizadas menor será el error relativo que cometeremos y con mayor nitidez podremos acotar los datos que nos interesen. Analizaremos la mayor cantidad de información posible (precios de venta, formas de financiación, calidades, superficies, plazos de entrega, ubicación...)

-En el estudio de mercado debemos contemplar:

-Aspectos generales como localización de las promociones, número de plantas de la promoción, número de dormitorios, viviendas totales de la promoción, fechas de entrega, etc.

-Aspectos espaciales de las viviendas analizadas, superficies útiles, construidas, con elementos comunes, terrazas y balcones, patios de luces

-Precios de venta de viviendas, garajes, trasteros, estableciendo los módulos de venta en función de superficie útil, construida y construida con elementos comunes.

-Análisis de memoria de calidades, estableciendo tipologías más comunes o con mayor aceptación. Además

se utilizarán para aplicar los coeficientes correctores en las fichas de homogeneización

-Criterios y Fichas de homogeneización: Debemos establecer criterios a la hora de comparar pues existen multitud de factores que ponderan el precio de un inmueble y estarán muy ligados al estudio de la demanda. En función del estudio de la demanda, estableceremos unos coeficientes correctores que afectarán al precio del inmueble, con el fin de homogeneizarlos:

- Calidades ofrecidas.
- Orientación.
- Ubicación, servicios próximos.
- Categoría del vial.
- Criterios formales y de distribución.

Del estudio de mercado se extraerán importantes resultados tanto económicos, utilizados para analizar la viabilidad de nuestra inversión (módulos de venta, financiación, precios absolutos...) como formales, utilizados para orientar nuestra promoción acercándola al mercado o destinándola a un sector de la población determinado, así como la forma de comunicación de la promoción.

A continuación se muestran resultados de un estudio de mercado, donde se puede comprobar la estructura e información estadística que debe aparecer.



1.- CUADRO RESUMEN DE PROMOCIONES ANALIZADAS

FECHA:

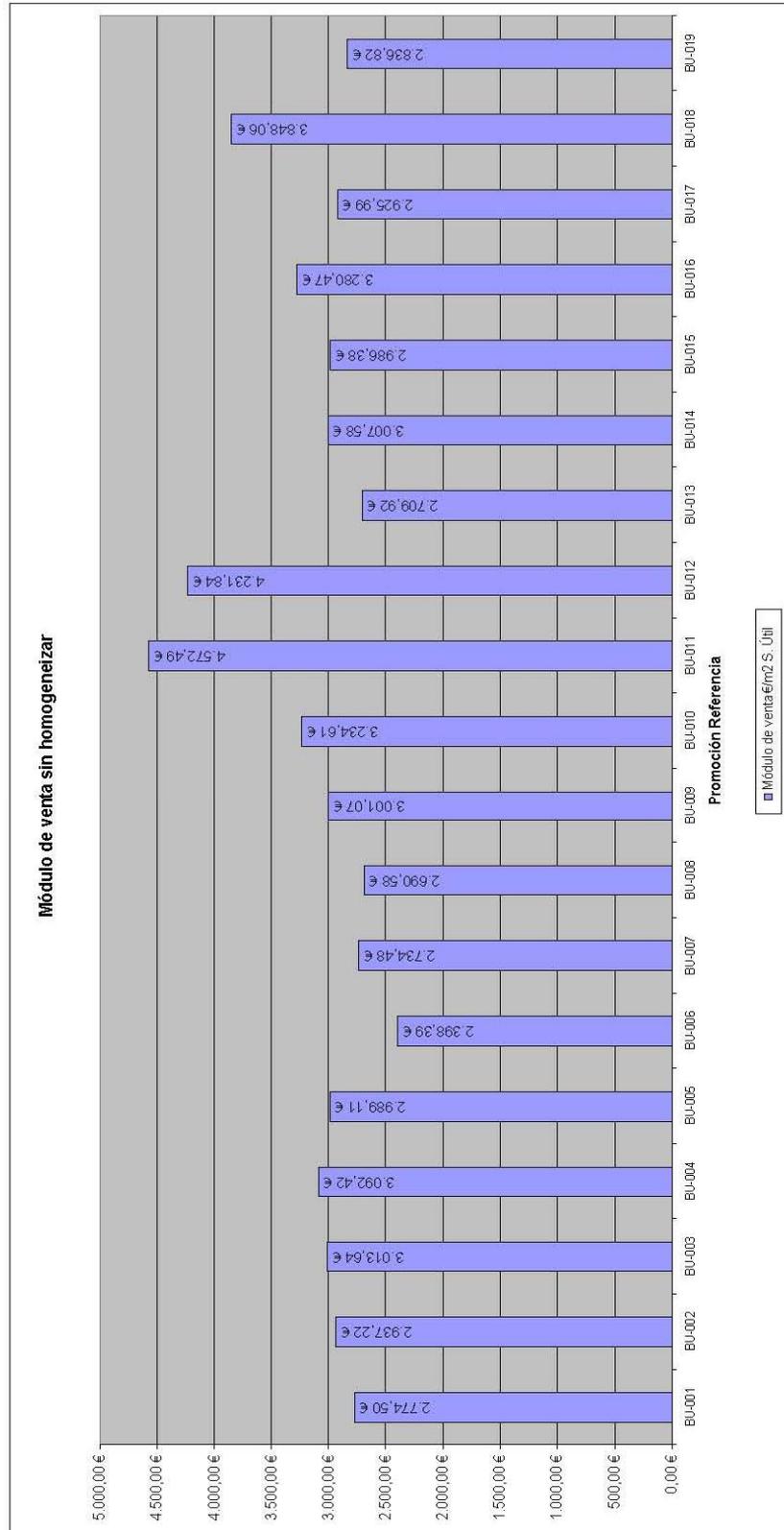
ESTUDIO DE MERCADO EN (LOCALIDAD).

GENERALES				ESPACIALES				VENTA				VENTA HOMOGENEIZADO					
Nº Ref	Localización	Dormitorios	Planta	Viv. Totales	S.útil	S.cons.	Terraza	S.cons E.C.	Garaje	Trastero	P.Venta	Mód. C.E.C.	Mód. Útil	K	P.Venta K	Mód. C.E.C. K	Mód. Útil K
BUJ001	C/Maestro Lope y C/Emilia Cars	3	II	28	79,49	103,80	3,00	122,82	20.000,00 €	4.000,00 €	220.545,00 €	1.795,68 €	2.774,50 €	1,04	211.960,37 €	1.725,95 €	2.666,76 €
BUJ002	C/Isabel La Católica	2	I		73,22	84,65	22,34	103,71	Sh-optional	Sh-optional	247.872,00 €	2.390,05 €	2.937,22 €	1,09	226.901,74 €	2.187,85 €	2.688,73 €
BUJ003	C/María Ros	3	III	50	79,83		3,50	105,39	12.000,00 €	4.000,00 €	240.578,84 €	2.282,75 €	3.013,64 €	1,15	209.669,50 €	1.989,75 €	2.626,83 €
BUJ004	C/María Ros	3	III	50	77,54		2,50	105,64	12.000,00 €	4.000,00 €	239.786,54 €	2.269,85 €	3.092,42 €	1,12	213.189,07 €	2.018,07 €	2.749,41 €
BUJ005	C/María Ros	3	III	50	79,21		7,00	101,37	12.000,00 €	4.000,00 €	236.767,38 €	2.335,68 €	2.989,11 €	1,12	210.504,80 €	2.076,80 €	2.657,55 €
BUJ006	C/Virgen de los Desamparados	3	II	50	86,55		21,18	144,39	11.000,00 €	4.000,00 €	239.979,73 €	1.613,66 €	2.396,39 €	1,08	215.422,77 €	1.492,05 €	2.217,65 €
BUJ007	C/Virgen de los Desamparados	3	III	50	89,96		5,30	126,26	11.000,00 €	4.000,00 €	253.212,46 €	2.003,90 €	2.734,48 €	1,10	229.540,00 €	1.816,56 €	2.478,83 €
BUJ008	C/J.J. Laguarda	2	IV-V	26	83,20		12,00	125,01	12.000,00 €	4.000,00 €	240.000,00 €	1.919,92 €	2.690,59 €	1,13	213.296,82 €	1.706,31 €	2.391,22 €
BUJ009	C/Mariano Aser (La granja)	2	II	40	65,31		72,00	89,55	12.000,00 €	4.000,00 €	196.000,00 €	2.213,44 €	3.001,07 €	1,07	183.360,42 €	2.070,70 €	2.807,54 €
BUJ010	C/Mariano Aser (La granja)	1	II	40	47,61		53,76	67,57	12.000,00 €	4.000,00 €	154.000,00 €	2.278,96 €	3.334,61 €	1,07	144.068,90 €	2.132,02 €	3.026,02 €
BUJ011	Casas Verdes (Ballester)	2	V	112	59,80		18,33	102,99	24.000,00 €	6.000,00 €	246.000,00 €	2.398,58 €	4.572,49 €	1,29	191.218,86 €	1.856,67 €	3.554,25 €
BUJ012	Casas Verdes (Urbem)	2	IV	72	67,46		79,08	95,16	24.000,00 €	6.000,00 €	296.480,00 €	3.000,00 €	4.231,84 €	1,35	211.820,27 €	2.225,94 €	3.139,94 €
BUJ013	C/Mendoza y C/Juan B. Gil	3	III	15	88,01		103,15	121,15	20.300,00 €	4.100,00 €	239.500,00 €	1.988,59 €	2.709,92 €	1,10	216.202,89 €	1.784,55 €	2.456,57 €
BUJ014	C/Mendoza y C/Juan B. Gil	2	I	15	72,55		82,30	101,75	20.300,00 €	4.100,00 €	216.200,00 €	2.144,43 €	3.007,59 €	1,07	204.128,80 €	2.006,14 €	2.813,63 €
BUJ015	C/Axon Ramba y Carretera Utría	3	II-III	11	82,24		108,51	131,80	18.200,00 €	4.600,00 €	246.600,00 €	1.863,43 €	2.866,38 €	1,24	198.506,89 €	1.506,12 €	2.413,75 €
BUJ016	C/Pablo Iglesias 54	2	I	6	61,86		6,15	81,47	20.000,00 €	no	202.930,00 €	2.490,86 €	3.280,47 €	1,10	183.968,37 €	2.257,99 €	2.973,79 €
BUJ017	C/Pablo Iglesias 73	1	I	12	46,48		50,65	59,25	18.000,00 €	no	136.000,00 €	2.334,86 €	2.925,99 €	1,05	129.449,84 €	2.222,41 €	2.785,07 €
BUJ018	Av/Levante U.D. (Benicalap)	2	I	148	60,55		83,78	96,35	19.000,00 €	4.000,00 €	233.000,00 €	2.418,34 €	3.848,06 €	1,24	188.323,00 €	1.954,63 €	3.110,21 €
BUJ019	C/Melissa (Valencia)	2	V	70	87,39		97,77	111,15	24.000,00 € INC.		247.910,00 €	2.230,41 €	2.836,82 €	1,04	236.375,00 €	2.144,62 €	2.727,71 €
BUJ020																	
TOTAL											31.906,07 €	43.776,37 €	TOTAL	28.943,06 €	39.743,35 €		

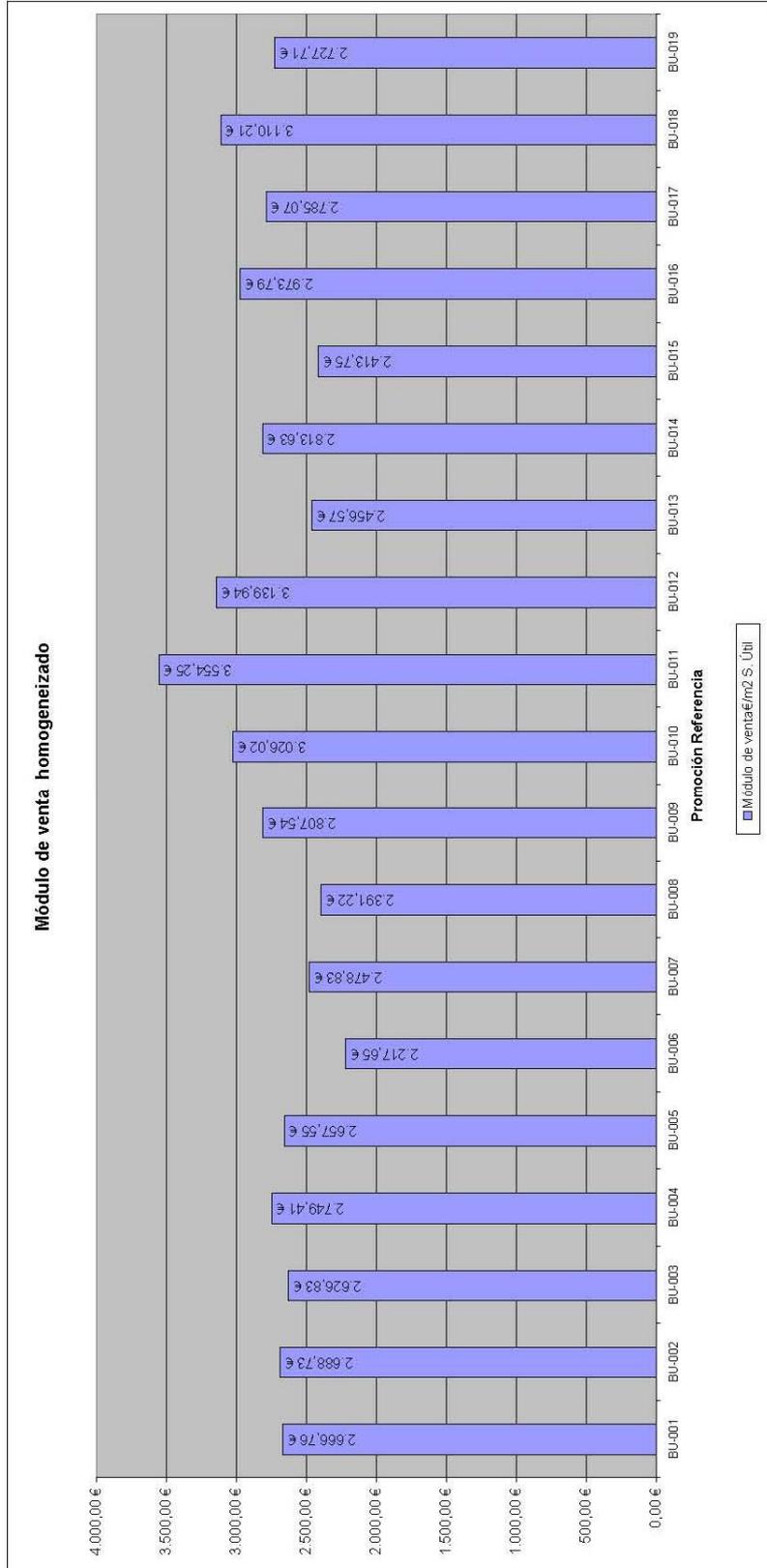
Estudio Macroeconómico

Euros/ m2 S.Útil	Euros/ m2 S.C.E.C
2.918,42 €	2.127,07 €
Media Módulo	
2.650,22 €	1.932,87 €
Media Módulo Homogeneizado	

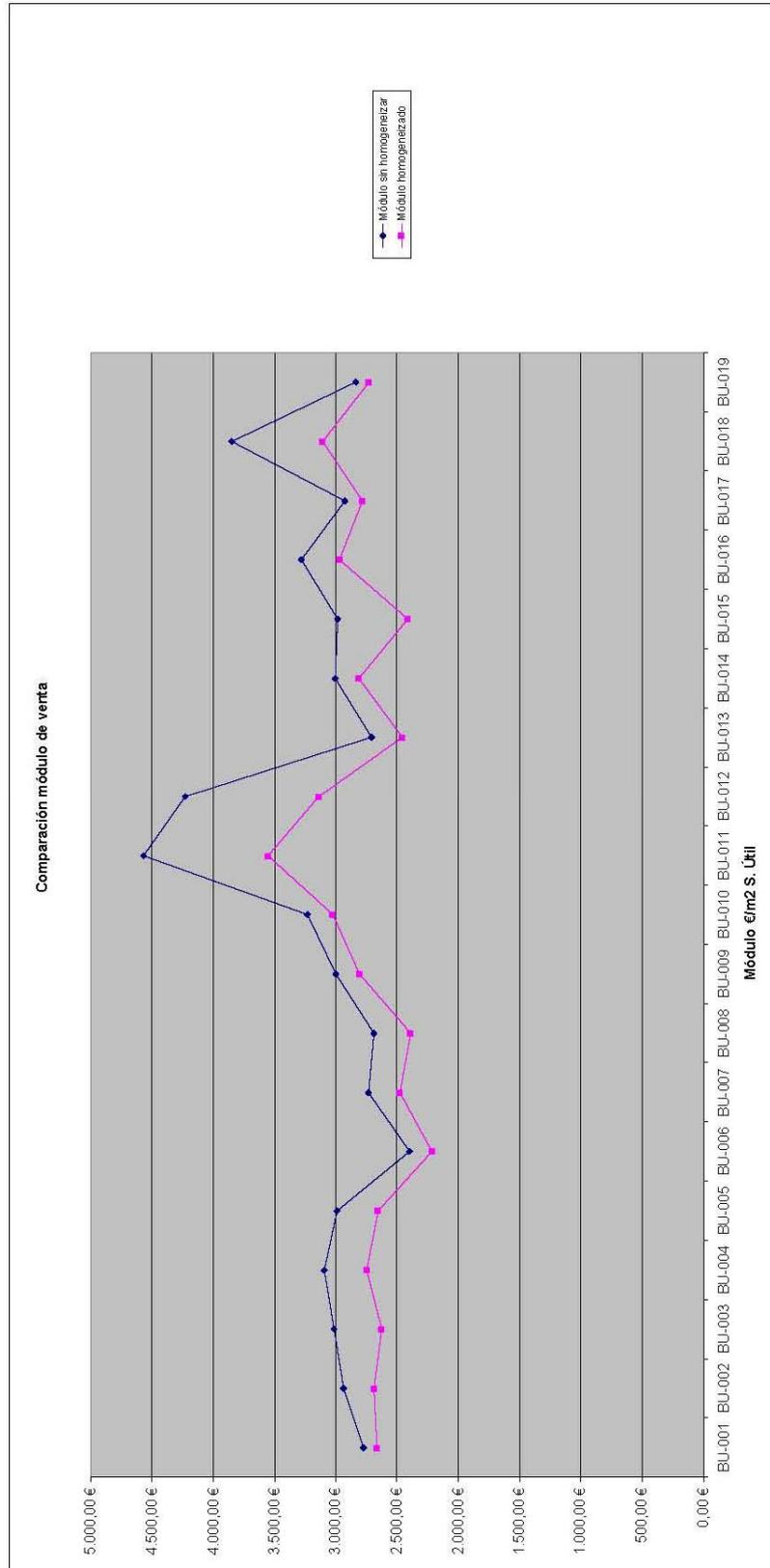
Módulo de venta sin homogeneizar por promoción



Módulo de venta homogeneizado por promoción



Comparación módulo de venta homogeneizado / no homogeneizado



3.1.2.-El estudio económico-financiero

Definido el producto, precios de venta y estrategia de la misma se realizará el estudio económico-financiero de la inversión.

El estudio económico pretende analizar con mayor detalle la viabilidad económica de la promoción, determinando si la rentabilidad final analizada es interesante o debemos buscar otro solar, si debemos cambiar el producto ofertado o que márgenes ajustar.

Mediante la realización del estudio financiero se obtiene el flujo de caja para la duración prevista del plazo de recuperación de la inversión, evidenciando los déficit de tesorería para adecuar las medidas correctoras a los mismos.

La función financiera dentro de una empresa tiene por objeto principal conseguir recursos adecuados en cuantía, plazo de devolución y coste que permitan afrontar las inversiones previstas por la empresa para la consecución de sus objetivos.

La gestión de la financiación tiene como objetivo velar por la rentabilidad económica de un proyecto de inversión. Una vez analizados los mercados, la cobertura de las necesidades financieras tendrá un coste, que se traduce en un gasto más y que en la misma proporción reducirá la rentabilidad.

1.- Decisiones de inversión:

-Establecer las directrices, criterios de selección y cantidad de recursos que se destinarán a cada proyecto.

-Decidir las inversiones transitorias y permanentes de tesorería, así como la inversión en deudores y mercaderías.

-En este ámbito, ocuparse de la gestión y evaluación de las masas patrimoniales reflejadas en el activo del balance de situación.

2.- Decisiones de financiación:



-Cómo acudir al mercado y a que agentes económicos solicitar recursos.

-Qué proporción de los recursos debe obtenerse por ampliaciones de capital y qué proporción con endeudamiento con terceros.

-Dentro del endeudamiento, decidir la cuantía de las deudas a corto plazo y la de las deudas a largo plazo.

-En este ámbito, ocuparse de las masas patrimoniales que componen el pasivo de la empresa, reflejado en el balance de situación.



ESTUDIO ECONÓMICO DE SOLAR			
FECHA:		Edif. Máxima s/ P.G.O.U.	
LOCALIZACIÓN:		Plantas:	
APROVECHAMIENTO			
Nº y tipo de viviendas:		Plantas:	
Nº de plazas de garaje:		Nº de viviendas por planta:	
Nº de trasteros:		Tipo de venta: Libre	
m2 de locales:			
FACTURACIÓN			
Tipo:	m2	Precio de facturación:	Total:
Viviendas			
Aticos			
Garajes			
Trasteros			
Locales			
TOTAL m2 COSTRUIDOS:	0,00	TOTAL FACTURACIÓN:	0,00
COSTE DE CONSTRUCCIÓN			
Tipo:	m2	Precio de construcción:	Total:
Viviendas:			
Bajos:			
Sótanos:			
TOTAL m2 COSTRUIDOS:	0,00	TOTAL CONSTRUCCIÓN:	0,00
COSTE CAMBIO DE OBRA			
Tipo:	m2	Precio de construcción + G.I. Técnico	Total // G.I.T
Viviendas			0 0,00
Aticos			0 0,00
Garajes P. Baja			0 0,00
P. Sótano			0 0,00
Trasteros P. Baja			0 0,00
P. Sótano			0 0,00
Locales			0 0,00
TOTAL m2 CAMBIO DE OBRA:	0,00	TOTAL CAMBIO DE OBRA:	0,00
COSTE DEL SOLAR			
Dinero:	Inicial:	Repercusión por m2:	
	A un año:		
	A dos años:		
Cambio de obra:			
TOTAL COSTE DEL SOLAR:	0,00		
GASTOS INDIRECTOS COMERCIALES			
GASTOS INDIRECTOS COMERCIALES:			0,00
GASTOS INDIRECTOS TÉCNICOS			
GASTOS INDIRECTOS TÉCNICOS:			0,00
GASTOS INDIRECTOS OTROS			
GASTOS INDIRECTOS JURÍDICO Y FISCAL:			0,00
GASTOS INDIRECTOS AGENTES:			0,00
TOTAL			0,00
RESUMEN			
			% s/ Facturación
FACTURACIÓN:	0,00		100,00
COSTE CONSTRUCCIÓN:	0,00		0,00
COSTE DEL SOLAR:	0,00		0,00
G.I. COMERCIALES:	0,00		0,00
G.I. TÉCNICOS:	0,00		0,00
G.I. OTROS:	0,00		0,00
MARGEN:	0,00		100,00

CUENTA DE RESULTADOS DE LA PROMOCIÓN

	Euros	Pts
Total de ingresos	10.392.300,00	1.729.133.228
Gastos de explotación	8.215.376,95	1.366.923.709
Margen bruto de explotación	2.176.923,05	362.209.518
Gastos comerciales	311.769,00	51.873.997
BAIL (Beneficio antes de intereses e impuestos)	1.865.154,05	310.335.521
Gastos financieros	206.821,22	34.412.155
BAI (Beneficio antes de impuestos)	1.658.332,83	275.923.366
Impuesto de sociedades	580.416,49	96.573.178
BN (Beneficio Neto)	1.077.916,34	179.350.188

CRITERIOS ESTÁTICOS

RE (Rentabilidad de la inversión) = BAIL / Coste total	21,36%
RF (Rentabilidad de recursos propios) = BN / Rec. Prop.	30,46%
Margen s/ ventas = (BAI / Ventas)	15,96%
Repercusión suelo s/ ventas = (P Suelo / Ventas)	22,91%
Repercusión suelo s/ Sup. rasante = (P Suelo / Sup. rasante)	933,17
Indice de calidad = Ventas / Gastos de explotación	126%

CRITERIOS DINÁMICOS

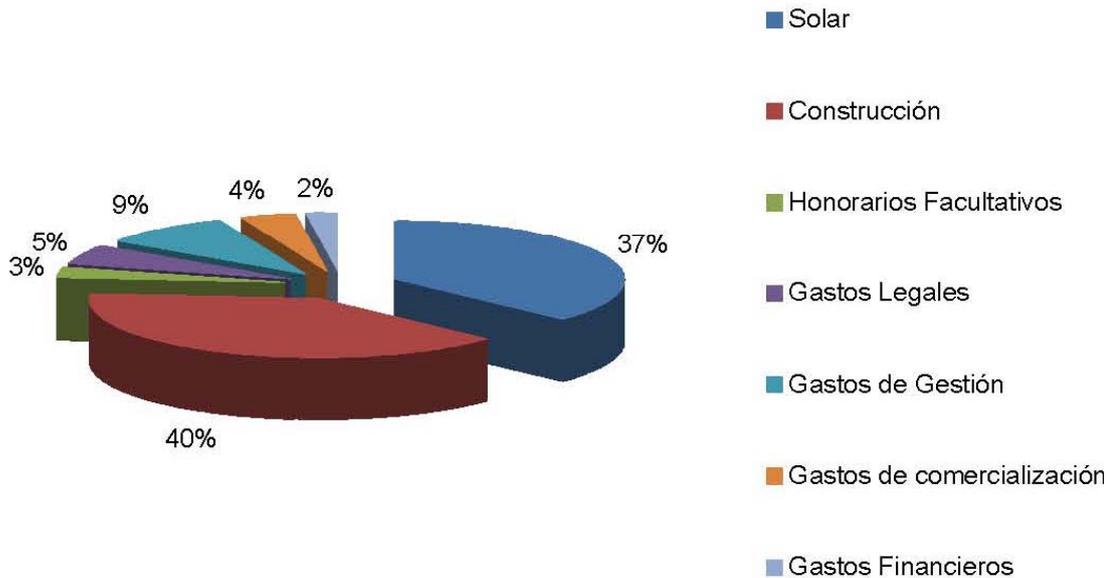
PAY - BACK o plazo de recuperación	20 meses
TIR o Tasa Interna de Rentabilidad	2,93% 35%
VAN o Valor Actual Neto (del Beneficio) 5% anual	1.379.660,83 €

Estructura de Gastos

Concepto	Cantidad	Porcentaje
Solar	2.892.838,08	33%
Construcción	3.725.157,50	43%
Honorarios Facultativos	201.023,59	2%
Gastos Legales	582.221,33	7%
Gastos de Gestión	814.136,45	9%
Gastos de comercialización	311.769,00	4%
Gastos Financieros	206.821,22	2%
Total Gastos:	8.733.967,17	100%

Representación Gráfica de la estructura de Gastos

Estructura de Gastos



Una vez realizado el estudio económico debemos analizar la viabilidad de la promoción inmobiliaria. Existen varios instrumentos para su análisis clasificándose básicamente en dos tipos de criterios:

- Criterios estáticos (Cuenta de resultados de la promoción)
- Criterios dinámicos (Cash – Flow o Flujo de caja)

-Criterios estáticos (Cuenta de resultados de la promoción)

Los criterios estáticos analizados a través de la cuenta de resultados no recogen las variaciones en la rentabilidad a consecuencia

de las variaciones de tiempo, no permitiendo comparar proyectos de diferente duración.

La cuenta de resultados presenta el resultado económico mediante la diferencia entre los ingresos y los gastos imputables contablemente a la promoción, de forma que si se obtiene un saldo positivo se habrá obtenido un beneficio y por el contrario si es negativo una pérdida. Con carácter general presentará la siguiente estructura, aunque dependiendo de las necesidades de información los datos pueden ser recopilados y presentados de diversas formas.

Total Ingresos–Gastos de explotación=**Margen bruto de explotación.**

Margen bruto de explotación – Gastos de Comercialización=**BAII***

BAII– Gastos Financieros = **BAI***

BAI– Impuesto de sociedades= **Beneficio Neto (BN)**

Siendo:

BAII (Beneficio antes de Intereses e Impuestos)

BAI (Beneficio antes de Impuestos)

La evaluación a partir de la cuenta de resultados de la promoción utiliza ratios o parámetros de comparación de variables, los más utilizados:

Rentabilidad Económica (RE)

Rentabilidad de la Inversión (ROI)= BAI/ Coste Total

Rentabilidad del Activo (ROA)

Rentabilidad Financiera (RF)

Rentabilidad de Recursos Propios (RRP)= BN / Recursos Propios

Return on Equity (ROE)

Margen sobre ventas= $BAI/Ventas$

Repercusión del Solar = $Coste Solar/Ventas$

Índice de Calidad= $Ventas/ Gastos de Explotación$

-Criterios dinámicos (Cash – Flow o Flujo de caja)

Los ratios obtenidos a partir de la cuenta de resultados no tienen en cuenta la diferencia de los vencimientos de los flujos de caja, de tal manera que valoran igualmente una cantidad obtenida en el momento presente que en un periodo futuro. Los criterios obtenidos a partir del Cash-Flow eliminan este problema aunque presentan otras limitaciones:

Pay – Back o Plazo de recuperación:

Se considera un criterio de liquidez más que de rentabilidad porque da preferencia a los proyectos que proporcionan una rentabilidad a corto plazo.

VAN o Valor Actual Neto:

El criterio del VAN nos permite medir la rentabilidad de un proyecto inmobiliario en términos absolutos, homogeneizando los flujos netos de caja producidos en momentos de tiempo distintos y reverenciarlos a una fecha determinada que en el caso del VAN es el instante inicial.

El valor actual neto es el valor en el momento inicial de los flujos netos de caja que va a generar una operación, actualizados, a una tasa de descuento (k) predeterminada.

Suponemos que, en principio, el desembolso inicial y los flujos netos de caja son fácilmente calculables. No ocurre lo mismo con la tasa de descuento o tipo de interés. Esta tasa es subjetiva y predeterminada para cada inversor, ya que expresa el coste de

oportunidad financiero de los recursos invertidos más un diferencial que depende del riesgo de la operación.

Por riesgo de la operación, debe entenderse que en base a la bondad del proyecto, número de variables y volatilidad de la coyuntura, el inversor estima una prima subjetiva que dependerá además de la situación del empresario y del producto inmobiliario en cuestión.

En términos generales, se puede afirmar que un proyecto será viable si su VAN es mayor que cero; si se tienen varios proyectos el que presente mayor VAN en igualdad de hipótesis financieras será el preferido.

Si su VAN es negativo, el proyecto no será viable y si es nulo indiferente.

$$VAN = \frac{FNC_1}{(1+k)} + \frac{FNC_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FNC_n}{(1+k)^n}$$

FNC: Flujo Neto de Caja.

K: Tasa de descuento aplicada a los rendimientos obtenidos.

Para poder comparar diferentes proyectos es necesario que el valor de k coincida. Mediante este método se considera que todos los flujos de caja positivos se reinvierten a la misma tasa k que los negativos.

TIR o Tasa Interna de Rentabilidad:

La tasa interna de rentabilidad (TIR) de un proyecto inmobiliario mide la rentabilidad del mismo en términos relativos.

El promotor después de realizar un estudio de mercado, acotar unos precios de venta y estructurar sus costes, se encuentra con que durante un periodo determinado (tiempo que dura la obra), se deben producir unos desembolsos (pagos) y unos reembolsos (cobros) como consecuencia del avance de la promoción. Estas corrientes tienen lugar

en momentos de tiempo distintos y, por tanto, para homogeneizarlos, se debe comparar el valor de la corriente de cobros y el valor de actual de la corriente de pagos. Siendo precisamente la TIR aquella tasa de actualización que iguala el valor actual de la corriente de cobros y pagos siendo el tipo de interés la variable a calcular a la que se han de reinvertir los cobros y financiar los pagos.

Su expresión matemática es:

$$0 = \frac{FNC_1}{(1+TIR)} + \frac{FNC_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{FNC_n}{(1+TIR)^n}$$

3.2.-Suelo a corto plazo. Suelo urbano

Como suelo a corto plazo definiremos a todo aquel solar urbano que por sus condiciones pueda obtenerse licencia de obra e iniciarse su desarrollado rápidamente. El riesgo en la inversión en este tipo de solares es menor pues pueden ejecutarse con mayor rapidez sin asumir riesgos en su proceso de transformación, si bien las repercusiones sobre metro cuadrado de techo edificable son mayores por este motivo.

Es importante la comprobación in situ y documental del solar, confirmándola con los distintos departamentos municipales, debiendo constar en nuestro poder el certificado de calificación urbanística actualizado, pues de estos datos se extraerán conclusiones determinantes en la compra del mismo:

- Servidumbres de patios de luces, vistas, paso, etc.
- Acequias próximas que puedan afectar al solar.
- Compañías suministradoras.
- Alineaciones comprobadas con documentación Municipal.
- Rasantes.

- Topografía del mismo (Comprobación de superficies, cesiones)
 - Tipo de terreno.
 - Soluciones constructivas de los colindantes.
 - Etc.

Debe formalizarse la documentación e informes relativos a los puntos anteriormente expuestos con cada departamento o área de gestión.

Del estudio económico de rentabilidad y de las condiciones urbanísticas del solar se establecerá su viabilidad y su estrategia de desarrollo.

3.3.-Suelo a largo plazo. Gestión del suelo

Definiremos suelo a largo plazo como aquel que requiere del proceso de urbanización de media o larga duración para su transformación. Las empresas destinan un mayor o menor porcentaje a este tipo de suelo según el riesgo que quieran asumir, pues la rentabilidad debe ser mayor al realizar la gestión del mismo en el tiempo previsto en su proceso de urbanización.

La transformación del suelo es un proceso largo y complejo por la multitud de agentes y circunstancias que intervienen en el proceso, en este proyecto se presenta la cronología de los trámites, duraciones estimadas en sus procesos y evolución del mismo en el tiempo de manera resumida, pues solamente este apartado podría ser objeto de otro trabajo final.

El proceso de transformación del suelo se inicia con la definición del Plan General de Ordenación Urbana donde se proyecta la estrategia de la evolución urbana para el municipio en cuestión para un periodo determinado, normalmente 10 años.

En él se clasifica el suelo del término municipal estableciendo las reservas de suelo dotacional público:

- Red viaria primaria o estructural.
- Equipamientos.
- Espacios o zonas verdes.

Igualmente se delimitarán los sectores o unidades de ejecución susceptibles de ordenación, entendiéndose como sector el ámbito mínimo de ordenación pormenorizada de suelo urbanizable propio de los planes definidos por alineaciones de la red primaria o estructural y excepcionalmente con suelo no urbanizable. En ellos se definirá entre otros aspectos:

- Superficie del sector.
- Edificabilidad bruta (Pública y privada)
- Usos permitidos.
- Tipología edificatoria.
- Densidad.

Si existe ordenación pormenorizada para un sector se desarrollará mediante Programa de Actuación Integrada, pero el supuesto que desarrollaremos será para el caso de que no exista ordenación pormenorizada y haya que desarrollarlo mediante Plan Parcial.

El desarrollo del Plan Parcial cumplirá los estándares urbanísticos definidos en el P.G.O.U y resolverá las conexiones con las redes ya ordenadas y urbanizadas.

El Plan Parcial por tanto será el instrumento por excelencia para el desarrollo del P.G.O.U que permite la ordenación pormenorizada de suelo urbanizable no desarrollada.

En el se recogerán las siguientes determinaciones:

-Red secundaria de reserva de suelo dotaciones público.
(Según tabla de reserva de suelo rotacional público en sectores residenciales).

-Parcelación o régimen para ejecutarlas en función del la tipología edificatoria.

-Fijación de alineaciones y rasantes que separan suelo público y privado y sus características geométricas.

-Concreción de los usos pormenorizados y sus compatibilidades (Residencial, terciario e industrial).

-Regulación de las condiciones edificatorios (fichas de planeamiento y gestión).

La documentación que integrará el Plan Parcial:

1.-Sin eficacia normativa:

1.1.-Memoria informativa (afecciones y relación de la ordenación con el Planeamiento General)

1.2.-Memoria justificativa de la ordenación.

2.-Con eficacia normativa:

2.1.-Normas urbanísticas.

2.2.-Catálogo de espacios y bienes protegidos.

2.3.-Planos de ordenación.

3.4.-Coste del Suelo

3.4.1.-Adquisición del solar:

-Coste de compra del solar.

El precio de compra del solar puede establecerse como pago en metálico inicial o repercutido en el tiempo (se deberá analizar la actualización de la renta equivalente) o mediante cualquier otro tipo de operación: permuta o cambio de obra, concesión etc... que deberá incorporarse al coste del solar.

-Comisión de compra del solar. El contrato de corretaje.

Como cualquier compraventa puede estar sujeta a comisión de intermediación o corretaje En el contrato de corretaje deberá constar:

-Las partes que intervienen con capacidad de obrar y obligarse.

-El objeto del contrato, donde se identificarán las características del bien a transmitir.

-Las estipulaciones o cláusulas:

-Si presenta carácter de exclusividad o no.

-Precio de compra.

-Comisiones.

-Plazos.

-Formas de pago.

-Penalizaciones por incumplimiento de ambas partes (Carácter de reciprocidad)

(Ver Anexo 1. El contrato de corretaje)

3.4.2.-Costes anexos al solar:

Gastos incorporables al coste del solar derivados de operaciones previas o trabajos complementarios para el desarrollo inicial del solar.

-Derribo.

-Urbanización parcial o total. Cédula de calificación urbanística.

-Estudio Arqueológico en aquellos terrenos donde se localizan yacimientos documentados y catalogados, debiendo contar con la autorización previa de la Comisión territorial del patrimonio Cultural.

3.4.3.-Gastos Jurídicos y Fiscales.

Gastos documentales e impuestos derivados de la operación de compra del solar.

-Escritura Pública. Mediante esta se documenta la adquisición del solar. Corresponde al Notario dar fe de ella.

-Registro de la propiedad. Mediante este acto se inscribe y registra la finca. Corresponde al Registrador.

-Impuestos de transmisiones patrimoniales (I.T.P) y actos jurídicos documentados (A.J.D). Su devengo se realizará máximo 30 días más tarde desde que se formaliza la escritura de compra-venta. En cualquier caso deberá estar pagado en el momento de la inscripción en el Registro de la Propiedad.

-Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que se pagará en el momento de la compra del solar.

La compraventa del solar tiene dos posibles repercusiones fiscales:

- 1.-Si la entrega la realiza un empresario o profesional se aplicará sobre el valor del solar I.V.A (16 %) y A.J.D (1 %).



2.-Si la entrega la realiza una persona física se aplicará sobre el valor del solar el I.T.P (7 %).

4.-Desarrollo económico de la construcción. Contratación privada.

4.1.-Seguimiento presupuestario de obra

Dentro de la estructura de empresa deberá haber una compartimentación por departamentos internos generalmente o externos, que serán los encargados de controlar el seguimiento y el coste de las partidas presupuestarias que engloban su competencia. Corresponderá el seguimiento y supervisión del desarrollo económico de la construcción al Departamento Técnico.

Toda la fragmentación estará en coordinación directa con administración para que al realizar el seguimiento contable coincidan las partidas y cantidades de imputación y no se desvirtúe el estudio económico. Este seguimiento deberá ser mensual.

4.1.1.-El Parte de obra

El seguimiento mensual de los costes de ejecución del edificio se resumirá en el informe de parte de obra. Se trata de un informe que concentra los datos económicos más relevantes. En ella deben aparecer:

Datos generales de la promoción:

-Ubicación.

-Número de viviendas, locales, plazas de garaje y trasteros.

-Fecha del acta de replanteo e inicio de obra "art. 11.2.f, 12.3.e y 13.2.e de la L.O.E", de finalización y de entrega de llaves.

Datos relativos a superficies y coste por tipo:

Deberán aparecer las superficies destinadas a cada uso del proyecto de ejecución y utilizadas en División horizontal y Declaración de obra nueva.

Del producto de dichas superficies por sus respectivos costes medios de construcción se desprenderá el coste de construcción del edificio que será idéntico al de contrata.

El coste por tipo de superficie destinada a cada uso expresado en €/m² se obtiene como dato de estudio para tener una aproximación al coste real de la construcción por tipo.

Estos costes unitarios normalmente se obtienen de la aplicación de porcentajes que ponderan los capítulos en función de la repercusión del coste de construcción sobre los mismos y que permiten ajustarlos en gran medida por que son diferenciados para la realidad de cada obra. De esta manera en el proceso de almacenamiento de datos basados en las experiencias de cada promoción nos permitirá una comparación mucho más estricta.

Como resultado de la aplicación de este método se obtienen costes unitarios de comparación para cada uso (viviendas, locales comerciales, sótanos...), igualmente se obtiene un coste medio de construcción para el edificio y los porcentajes del coste total del edificio sobre cada uso.

Codificación y relación de capítulos:

Se indicará la codificación de los distintos capítulos que siempre coincidirá con la utilizada en el resto de departamentos.

Coste de construcción:

En el se engloba el coste de ejecución de los distintos capítulos siguiendo la estructura que a continuación se indica:

Coste previsto o de estudio: Es el coste de construcción de nuestro estudio económico inicial o estudio de viabilidad, que sirve como comparación parcial por capítulos y del que se puede obtener el porcentaje de maniobra y márgenes parciales en caso de futuros extras autorizados.

Este coste deberá conocerse como hemos indicado, en la fase de compra de solar al realizar el estudio económico de viabilidad, a partir del anteproyecto utilizado en fase previa para constatar la edificabilidad y número de viviendas del mismo.

Estimar el coste de construcción es un problema de experiencia acumulada para un tipo de proyecto determinado y de estudio del mercado aunque existen tablas de precio publicadas meramente orientativas (Ministerio de Economía y Hacienda)

Este coste será un coste aproximado que dependerá de múltiples factores como es lógico todavía sin definir, pero deberá aproximarse a la realidad y en la medida que lo haga dependerá el éxito de la promoción entre otros.

Una vez realizado este estudio económico parcial lo podremos comparar con los ratios aplicados a la edificabilidad de la promoción, obtenidos en la ejecución final de promociones anteriores.

Coste de contratación: Del comparativo realizado para la contratación de la obra, conoceremos el coste de contratación final de la misma. Este coste deberá ser inferior o igual al coste previsto.

La codificación de la obra y sus capítulos deberá coincidir con nuestra previsión.

Se recomienda que la contratación se realice a "Precio cerrado o llaves en mano" pues de esta manera podemos garantizar que nuestro coste de contratación sea inferior al coste del estudio económico y por tanto garantizar en la medida de lo posible las rentabilidades aplicadas al mismo. La contratación a precio cerrado permite mínimas o inexistentes desviaciones aunque por el contrario el coste es algo superior a una contratación abierta por el riesgo de asumir cualquier tipo de desvío.

En este apartado del parte de obra aparecerán entre otros datos:

- Firma con la que se han contratado los distintos capítulos.
- Presupuesto de contratación parcial de los mismos.
- Cantidades conocidas positivas o negativas a la contratación.
- Desvíos de los capítulos presupuestados con respecto al coste previsto de estudio que permiten establecer porcentajes de maniobra parciales y totales para algún tipo de reajuste en el desarrollo de la promoción.

Certificado a origen: En este apartado se recogen las cantidades certificadas y ejecutadas para un instante determinado, normalmente mensual. Permite segregar cantidades retenidas en concepto de garantías, que tienen por objeto responder de los desperfectos o deficiencias del periodo de garantía y porcentajes de ejecución por capítulos aunque estos últimos se recogerán normalmente en información estadística y planificación adicional.

Costes anexos:

En este apartado se deben recoger entre otros posibles extras autorizados al coste de construcción, coste de laboratorios de control de calidad que deben extraerse de la contratación con el constructor para garantizar la objetividad de los resultados en tiempo y forma.

Es obligación del director de la ejecución de la obra aportar los resultados del control realizado, para su incorporación a la documentación final de obra (LOE art.13.2 f). Para ello el promotor deberá contratar con los laboratorios de control de calidad y ensayos quienes vienen obligados a entregar los resultados de su actividad.

Estos gastos determinarán el total de costes anexos.

Total coste:

La finalidad de este seguimiento como comentábamos será garantizar que el coste de construcción y costes anexos deben ser inferiores a los costes previstos o de estudio y permitir controlar cualquier desvío a tiempo como garantía de éxito.

Adicionalmente el parte de obra puede recoger otros datos como el porcentaje del coste de construcción sobre el total de la estructura de gastos como datos de comparación en estudios económicos iniciales en compra de solares.

PROMOCIÓN (Descripción) : IMPUTACION DE COSTOS DEL PRESUPUESTO DE CONTRATACIÓN

CAPÍTULO	Total capítulo	Viviendas		Locales Comerciales		Aparcam Sotano		TOTAL
		%Imput	Euros	%Imput	Euros	%Imput	Euros	
001 ESTRUCTURA	755.607,40							
Movimiento de tierras	75.560,74	15,00	11.334,11	10,00	7.556,07	75,00	56.670,56	75.560,74
Cimentación	226.682,22	21,10	47.829,95	2,40	5.440,37	76,50	173.411,90	226.682,22
Estructura	453.364,44	66,22	300.217,93	4,08	18.497,27	29,70	134.649,24	453.364,44
002 ALBAÑILERIA	1.141.688,94	88,98	1.015.874,82	7,06	80.603,24	3,96	45.210,88	1.141.688,94
003 CARPINTERIA DE MADERA	157.382,35	83,87	131.996,58	16,13	25.385,77	0,00	0,00	157.382,35
004 INSTAL. PROTECC. DE INCENDIOS	41.994,00	10,00	4.199,40	1,00	419,94	89,00	37.374,66	41.994,00
005 CERRAJERÍA	39.520,78	66,22	26.170,66	4,08	1.612,45	29,70	11.737,67	39.520,78
007 INSTALACION DE FONTANERIA	200.751,55	66,22	132.937,68	4,08	8.190,66	29,70	59.623,21	200.751,55
008 APARATOS SANITARIOS	114.126,65	100,00	114.126,65	0,00	0,00	0,00	0,00	114.126,65
009 MUEBLES DE COCINA	113.840,17	100,00	113.840,17	0,00	0,00	0,00	0,00	113.840,17
010 ELECTRICIDAD	165.514,77	66,22	109.603,88	4,08	6.753,00	29,70	49.157,89	165.514,77
011 PINTURA	68.302,25	66,22	45.229,75	0,00	0,00	33,78	23.072,50	68.302,25
012 VIDRIERÍA	27.842,54	100,00	27.842,54	0,00	0,00	0,00	0,00	27.842,54
013 ELECTRODOMÉSTICOS	66.546,84	100,00	66.546,84	0,00	0,00	0,00	0,00	66.546,84
015 ASCENSORES	98.268,80	75,00	73.701,60	0,00	0,00	25,00	24.567,20	98.268,80
016 CONTROL DE CALIDAD	0,00	66,22	0,00	7,08	0,00	26,70	0,00	0,00
017 SEGURIDAD Y SALUD	60.519,20	60,00	36.311,52	30,00	18.155,76	10,00	6.051,92	60.519,20
018 VARIOS	23.695,09	66,22	15.690,89	4,08	966,76	29,70	7.037,44	23.695,09
020 INSTALACIÓN TÉRMICA SOLAR	126.171,50	100,00	126.171,50	0,00	0,00	0,00	0,00	126.171,50
021 CARPINTERÍA DE ALUMINIO	143.935,13	92,92	133.744,52	7,08	10.190,61	0,00	0,00	143.935,13
024 INSTALACION DE A / AC	154.504,00	100,00	154.504,00	0,00	0,00	0,00	0,00	154.504,00
TOTALES	3.500.211,96		2.687.874,99		183.771,91		628.565,06	3.500.211,96
REPERCUTIDO Euros			539,42		401,25		484,15	519,40

Superficies	S. Const.c.e.comun	%
Viviendas	4.982,90	73,94
Locales	457,95	6,80
Aparcamientos en Sotanc	1.298,16	19,26
TOTAL	6.739,01	100,00



DATOS GENERALES		IMPUTACIÓN DE COSTES				RESUMEN COSTES EDIFICIO	
Código	ESTADO DE OBRA	m2	euros/m2	Importe	RETENIDO	TOTAL COSTE	
	del 11 al 30/09/08				DES/VI		
	PREVISION	FIRMA	CONTRATADO	CONOCIDO			
	CAPÍTULO						
	EDIFICIO	M2 VIVIENDAS	4.982,90	539,42	2.687.874,99		3.500.211,96€
	FECHA COMIENZO	M2 PLANTA BAJA	457,95	401,25	183.771,91		8.585,00€
	FECHA TERMINAC.	M2 SOTANO	1.298,16	484,15	628.565,06		0,00€
	ENTREG. LLAVES	M2 T.TOTALES	6.739,01	519,40	3.500.000,01		3.508.776,96€
001	CIMENTACIÓN Y ESTRUCTURA		745.831,86€		84.142,43€	20.309,25€	338.487,52€
002	ALBANILERIA, SOLADOS Y ALICATADOS		1.136.467,71€		179.517,10€	28,64€	477,29€
003	CARPINTERIA DE MADERA		155.261,33€		-19.307,95€	0,00€	0,00€
004	INSTALACIÓN CONTRAINCENDIOS		42.225,00€		-6.123,24€	0,00€	0,00€
005	CERRAJERIA		34.884,14€		405,66€	0,00€	0,00€
006	PUERTA APARCAMIENTO		3.761,60€		-911,80€	0,00€	0,00€
007	RED SALUBRIDAD, FONTANERIA Y VENTILACIÓN		209.455,52€		27.656,81€	0,00€	0,00€
008	APARATOS SANITARIOS		112.589,60€		-43.168,01€	0,00€	0,00€
009	EQUIPAMIENTOS DE COCINA		112.296,52€		-31.301,15€	0,00€	0,00€
010	ELECTRICIDAD Y TELECOMUNICACIONES		178.522,23€		20.545,52€	0,00€	0,00€
011	PINTURAS		69.747,82€		1.455,81€	0,00€	0,00€
012	ACRISTALAMIENTO		27.464,99€		7.393,44€	0,00€	0,00€
013	ELECTRODOMESTICOS		65.653,18€		-27.947,16€	0,00€	0,00€
014	BUZONES		2.655,82€		134,48€	0,00€	0,00€
015	ASCENSORES		96.936,30€		-19.580,30€	0,00€	0,00€
017	SEGURIDAD Y SALUD		34.985,33€		-4.985,33€	524,93€	8.748,83€
018	VARIOS		20.982,06€		-763,38€	0,00€	0,00€
019	CARPINTERIA DE ALUMINIO		145.262,50€		-19.611,35€	0,00€	0,00€
020	INSTALACIÓN AIRE ACONDICIONADO		167.254,00€		-27.246,00€	0,00€	0,00€
021	INSTALACIÓN TERMICA SOLAR		137.762,50€		-42.502,50€	0,00€	0,00€
	COSTE EDIFICIO		3.500.000,01€		77.793,28€	20.862,82€	347.713,64€
90	C-CALIDAD		8.585,00€		0,00€		1.476,00€
	EXTRAS AUTORIZADOS				0,00€		
	COSTE ANEXOS		8.585,00€		0,00€	0,00€	1.476,00€
	TOTAL COSTE		3.508.585,01€		77.793,28€	20.862,82€	349.189,64€
	% P.O.						
	% P.O. + G.I.		9,95				

4.1.2.-Planificación e información estadística

Otra de las separatas que completan el seguimiento presupuestario de la obra es el que recoge el resumen de planificación mensualmente.

En el gráfico de planificación se recoge el cumplimiento de la producción mensual comparada con la estimada al inicio de obra que permite cuantificar las liquideces durante la fase de ejecución. Esta planificación deberá estar detallada por capítulos que servirán para comprobar el cumplimiento de la producción mensual y exigir medios materiales y humanos en obra para evitar a tiempo desvíos en la finalización de la misma.

Deberán aparecer datos estadísticos de porcentaje de cumplimiento parcial y total a origen. Como complemento al informe se recogerán gráficos de sencilla comprensión que resuman los datos del seguimiento presupuestario de manera clara.

Según a quien valla dirigido el informe se podrán aportar fotos del proceso y estado de obra que recojan información gráfica relevante de forma periódica. Es una práctica cada vez más empleada el envío de reportajes fotográficos del estado de obra periódicamente a los compradores de las viviendas de la promoción que permiten evidenciar la calidad de procesos constructivos o puntos singulares y de gran aceptación.

4.2.- Contratación privada

En un contrato de tipo privado donde las partes pactan y estipulan los compromisos, obligaciones y derechos adquiridos con un carácter más o menos marcado en cuanto a reciprocidad. Está regulado por el Código Civil, si bien en él se recogerán entre otras, estipulaciones de acuerdo a:

-Obligaciones y derechos pactados entre ambas partes regulados por el Código Civil.

-Derivadas de la LOE, obligaciones, periodos de garantía, documentación (Acta de replanteo e inicio de obra, Acta de recepción)

-En materia de seguridad y salud, reguladas por:

- Ley de 31/ 1995 de 8 de Noviembre de Prevención de Riesgos Laborales.

-RD 1627/ 1997 de 2 de Octubre. Disposiciones mínimas de Seguridad y Salud en las obras.

-Ley 54/ 2003Ley de reforma del marco normativo de Prevención de Riesgos Laborales.

-RD 171/2004, de 30 de enero, por el que se desarrolla el artículo 24 de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, en materia de coordinación de actividades empresariales.

Las estipulaciones del contrato de obras deben ajustarse a cada obra en particular. A continuación se recogen las estipulaciones convenientes que no deben faltar y que se desarrollan el documento adjunto de contrato de obras.

-Objeto del contrato.

-Obligaciones ejecución Contrata.

-Calidades de ejecución.

-Control Calidad.

-Tasas y Tributos.

-Precio ejecución.

-Forma de pago del precio.

- Responsabilidades.
- Régimen de la subcontratación.
- Plazo de ejecución de la obra.
- Recepción de la obra.
- Corrección deficiencias.
- Retenciones.
- Entrega de la obra.
- Resolución Contractual por Incumplimiento.
- Resolución unilateral.
- Acceso a la obra.
- Jurisdicción.

(Ver Anexo 2. El contrato privado de ejecución de obras).

5.- Análisis de costes indirectos.

Como hemos comentado en la estructura de la empresa deberá existir una compartimentación por departamentos internos generalmente o externos, que serán los encargados de controlar el seguimiento y el coste de las partidas presupuestarias que engloban su competencia.

Esta compartimentación permite la especialización de sus miembros y la concentración de responsabilidades.

Como estructura de empresa más extendida y según se ha expuesto anteriormente se diversificará de acuerdo a los siguientes departamentos:

- Departamento Técnico.
- Departamento Jurídico.
- Departamento Comercial.
- Departamento Administración.

El desarrollo de los costes indirectos dentro del proceso de la edificación corresponde a la Fase de Preparación, Fase de Ejecución y Fase de Legalización.

5.1.-Gastos Indirectos Técnicos

Corresponderá su seguimiento y supervisión al Departamento Técnico.

Los agruparemos siguiendo la siguiente estructura:

- Honorarios facultativos.
- Gestión compañías suministradoras.
- Tasas y licencias municipales.

-Estudio Geotécnico.

-Seguro de responsabilidad decenal.

5.1.1.-Honorarios facultativos:

Según la Ley 7/1997 de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios Profesionales, los honorarios regulados por los mismos para la intervención profesional de arquitectos, arquitectos técnicos e ingenieros desaparecen y pasan a tener carácter orientativo.

La Dirección Facultativa lleva a cabo la dirección técnica de la obra normalmente con equipos multiprofesionales (Arquitectura, Urbanismo, Instalaciones, Cálculo de Estructuras...). Las posibilidades de contratación Promotor-Agentes Externos es múltiple, aunque lo prudente es la utilización de un equipo independiente que pueda servir de árbitro en previsibles controversias.

Actualmente el marco legal de habilitación profesional para proyectar y dirigir obras de edificación lo constituye la Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación (LOE)

Los componentes de la Dirección Facultativa suelen también suscribir a través de sus colegios profesionales respectivos un seguro que cubre sus actuaciones por periodo de responsabilidad establecido en el código civil.

En este apartado se incluirán honorarios de redacción de los distintos proyectos necesarios y su dirección.

Es conveniente recoger mediante contrato las condiciones pactadas y forma de pago de los encargos profesionales. Es usual recurrir a pagos fraccionados de los honorarios de acuerdo a hitos o compromisos establecidos.

-Honorarios Arquitecto.

- Redacción de proyecto de edificación y documentación técnica.

- Dirección de obra.

- Otros proyectos (Derribo, parcelación, etc.).

Deberá prestarse atención y se deberá recoger en contrato las obligaciones derivadas de cada uno de los intervinientes de acuerdo a LOE (artículos 7, 12, 13 Documentación de obra) que son:

- Acta de replanteo e inicio de obra, suscrita por el director de obra, director de la ejecución de obra, coordinador de seguridad y salud además del constructor y enterado promotor.

- Libro de órdenes y asistencias.

- Certificado final de obra, suscrito por el director de obra y director de la ejecución de obra.

- Acta de recepción de obra, suscrita por el director de obra, director de la ejecución de obra, además del constructor y promotor.

- Libro del edificio y documentación anexa elaborada por el director de obra y director de la ejecución de obra.

- Certificaciones parciales y liquidación final suscritas por el director de la ejecución de obra, si corresponde.

-Honorarios A. Técnico.

- Dirección de la ejecución material de la obra.

- Programación del control de calidad y seguimiento.

Es obligación del director de la ejecución de la obra aportar los resultados del control realizado, para su incorporación a la documentación final de obra (LOE art.13.2 f).

-Coordinación de S. Salud.

-Proyectos y direcciones de instalaciones.

Los proyectos de instalaciones necesarios exigidos por el Ministerio de Industria deben desarrollarse de manera paralela a la redacción del proyecto de edificación para evitar incongruencias en los mismos. Los redactores de los proyectos estarán en contacto directo durante su desarrollo.

-Proyecto y dirección de Telecomunicaciones.

Su marco legal figura en el RD Ley 1/1998, de 27 de febrero y en su Reglamento publicado por el RD 279/1999 de 22 de febrero.

A partir de la entrada en vigor de esta normativa, no se concederá autorización para al construcción o rehabilitación integral de ningún edificio, si al correspondiente proyecto arquitectónico no se une el que prevea la instalación de una infraestructura de telecomunicaciones común, recogida en el correspondiente proyecto técnico particular.

Es por este motivo por el que se debe aportar al solicitar la licencia copia del mismo entre otros documentos.

-Proyecto y dirección de Instalación eléctrica.

-Proyecto y dirección de Actividad de garaje.

-Proyecto y dirección de A. Acondicionado.

-Proyecto y dirección de Agua potable.

-Proyecto y dirección de Energía solar.

(Ver Anexo 3. El contrato profesional. Arquitecto)

5.1.2.-Gestión con compañías suministradoras

La Consellería de Industria y empresas suministradoras imponen condiciones a la hora de legalizar las instalaciones, exigiendo en función de la entidad de la obra y municipio proyectos específicos de las distintas instalaciones y condiciones técnicas particulares que deberán estar previstas en los respectivos proyectos.

En ocasiones en solares que provienen de urbanización reciente contamos con los servicios a pie de parcela, pudiendo simplificar el en parte el procedimiento expuesto.

Su gestión depende del municipio donde esté situada la promoción, pudiendo ser directa con las compañías suministradoras o estando regulada en ocasiones como en el caso del Ayto de Valencia por organismos de coordinación de obras en vía pública. (OCOVAL, Organismo de Control de Obras de Valencia). En este caso se abre un número de coordinación en el momento que se concede una licencia de obra mayor y se establece un orden de ejecución a la hora de realizar obras en la vía pública no pudiendo realizar una acometida sin estar notificada la finalización de la anterior estando reguladas igualmente las fechas de ejecución y concesión de licencias particulares.

Es especialmente importante la apertura de los distintos expedientes de suministro para evidenciar las condiciones particulares a las que puede verse sometida la dotación de una promoción, tales como centros de transformación, condiciones especiales de suministro, instalaciones adicionales recogidas en las condiciones particulares de la compañía que debemos conocer de antemano con el propósito de reflejar de la manera más exacta posible las previsiones de coste en los estudios económicos.

Una vez ejecutadas las acometidas y finalizada la obra, para proceder a su contratación se debe hacer entrega de la

documentación necesaria para inspeccionar la instalación la compañía.

Si la inspección es favorable la compañía debe emitir un documento donde se indica que se está en disposición de dotar de suministro a la promoción, este documento forma parte de la documentación a presentar en el Ayuntamiento para obtener las Licencias de Primera Ocupación.

-Acometida de Agua potable.

La compañía suministradora del servicio depende del municipio donde se ubique la promoción.

Se debe facilitar los siguientes datos para proceder a su ejecución:

- Datos de la promoción. (Calle, número de viviendas, distribución por zaguanes).
- Planos de emplazamiento y de plantas.
- Tipo de suministro por vivienda.
- Existencia de BIE's y diámetro de las mismas.
- Datos de la empresa.
- Carta de pago.
- Licencia municipal específica.

Se debe facilitar la siguiente documentación para proceder a su inspección:

- Copia para la compañía de boletines de instalación de servicios comunes.
- Copia para la compañía de boletines de instalación de viviendas particulares.

-Acometida de Gas.

Se debe facilitar los siguientes datos para proceder a su ejecución:

- Datos de la promoción. (Calle, número de viviendas, distribución por zaguanes).
- Planos de emplazamiento y de plantas.
- Tipo de suministro por vivienda.
- Datos de la empresa.

Se debe facilitar la siguiente documentación para proceder a su inspección:

- Copia para la compañía de boletines de instalación de viviendas particulares.

-Acometida de Saneamiento.

La gestión de esta acometida es particular pero según el municipio puede estar supervisada e inspeccionada por empresa competente según ordenanzas municipales y condiciones técnicas particulares.

Se debe facilitar los siguientes datos para proceder a su ejecución:

- Pago de licencia municipal.
- Planos de ubicación.
- Condiciones técnicas sujetas a ordenanzas municipales.

Se debe facilitar la siguiente documentación, según casos, para proceder a su inspección:

-Datos de planimetría y altimetría en coordenadas UTM para ser introducidas en sistema de información geográfica.

-Acometida de telecomunicaciones.

Se debe notificar con antelación suficiente a la compañía/s los datos de la promoción quienes facilitarán las condiciones de conexión con la red existente a nuestras arquetas domiciliarias.

Si esta discurre por suelo público deberá solicitarse la licencia correspondiente.

-Acometida Eléctrica y centro de transformación.

Como paso previo a la notificación de la compañía de las condiciones de suministro se debe facilitar los siguientes datos para proceder a la apertura del expediente:

-Datos de la promoción. (Calle, número de viviendas, distribución por zaguanes).

-Planos de emplazamiento.

-Grado de electrificación en viviendas y potencia total.

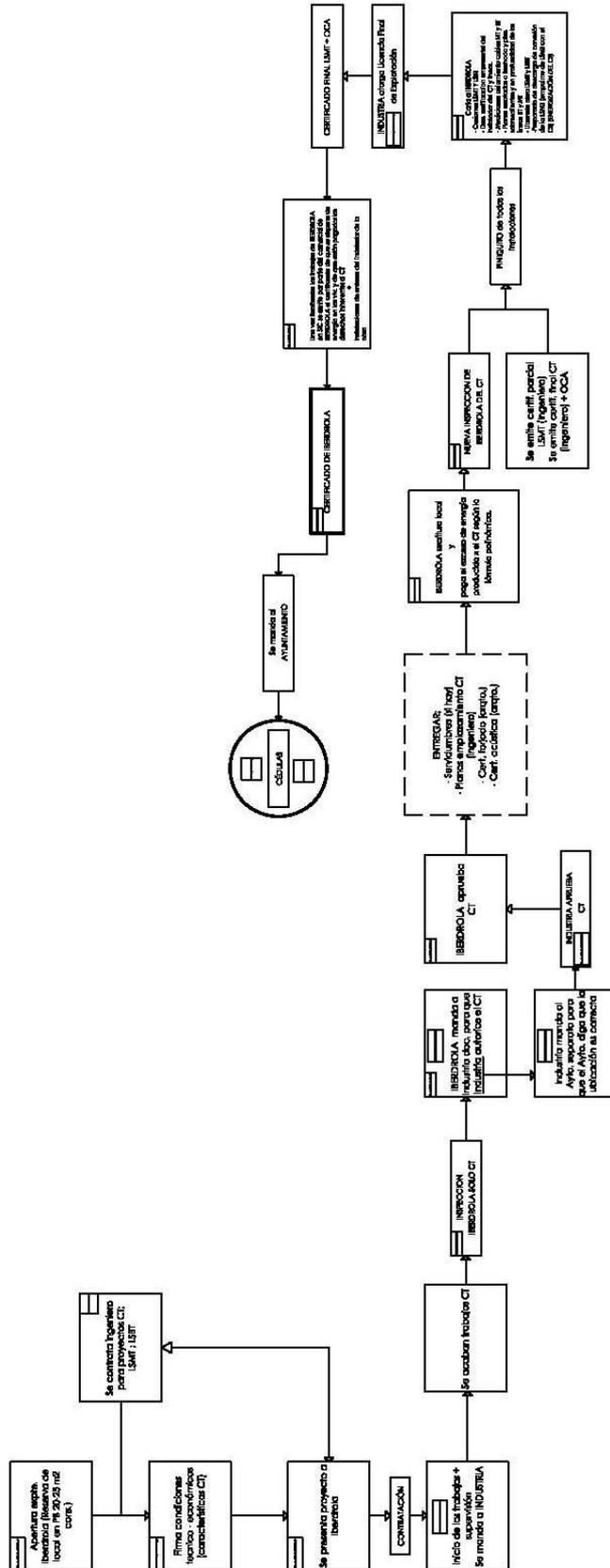
-Datos de la empresa.

La compañía emitirá las condiciones técnico-económicas, que deberán ser aceptadas y remitidas lo antes posible pues en caso contrario pueden variar con el paso del tiempo.

En ellas se especificará el número de expediente los gestores del mismo y las condiciones de suministro, igualmente se documentará el importe de la conexión que deberá abonarse previamente al cierre del mismo.

En promoción de viviendas con demanda de potencia superior a 100 KW la compañía puede exigir la reserva de espacio y ejecución de un centro de transformación y la acometida de línea subterránea de media y baja tensión. En este caso se genera un nuevo número de expediente que deberá finalizarse como requisito previo al cierre del expediente de baja tensión. Por ser lo habitual para la mayoría de promociones y porque de su gestión se desprenden importantes dificultades y retrasos en la obtención de permisos, abordaremos este tema de forma particular desarrollando la totalidad de la gestión del proceso que se expone a continuación en el **Documento C.T.**

-Gestión de un Centro de Transformación. (Ver documento adjunto 2. Gestión de un Centro de Transformación)



5.1.3.-Tasas y licencias municipales

En este apartado se recogen las gestiones necesarias para la obtención de licencias previas para el inicio de obra y las finales para la escrituración de viviendas.

-Licencia de obras:

La referencia legal de la licencia de obras la encontramos en:

-Ley 8/1990, de 25 de Julio, sobre Reforma del Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo

-Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales artículos 101 a 104.

-RDL 2/2008, de 20 de Junio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de suelo.

Es el documento que determina la adquisición del derecho a edificar.

Está compuesto por:

-Tasa: correspondiente a la prestación de los servicios técnicos y administrativos de competencia municipal.

-I.C.I.O: Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras cuyo hecho imponible está constituido por la realización dentro del término municipal de cualquier construcción, instalación u obra para la que se exija obtención de la correspondiente licencia de obras o urbanística.

Cada administración local aplica un tratamiento distinto a este impuesto recogido en sus Ordenanzas Fiscales.

Dependiendo del municipio donde se localice la promoción la documentación y el plazo en la tramitación de la misma puede variar.

-Licencia de Primera Ocupación:

El objeto de la Licencia de primera ocupación es autorizar la puesta en uso de los edificios o instalaciones, previa comprobación de que han sido ejecutados de conformidad a las condiciones de las licencias autorizadas de las obras o usos y que se encuentren debidamente terminados y aptos según las condiciones urbanísticas de su destino.

Por el artículo 3 del RDL 2/2008, de 20 de Junio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de suelo, están sujetos a licencia de primera ocupación los edificios, y la competencia para su otorgamiento recae, según el artículo 3, en las Administraciones Públicas, de acuerdo con su legislación aplicable.

5.1.4.-Seguro de responsabilidad decenal y seguro de incendios

Seguro de responsabilidad decenal del Promotor:

La Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación establece los tipos de seguros que los distintos agentes de la edificación deben suscribir, en apartados anteriores hemos analizado los correspondientes a constructor y Dirección Facultativa.

A partir de mayo del 2000 sólo es exigible el seguro decenal, que deberá estar suscrito por el Promotor, ya que la obligatoriedad del resto de seguros queda pospuesta en su anterior normativa.

La novedad de la LOE consiste en la obligación para el Promotor de suscribir el seguro decenal para garantizar los riesgos que tengan su origen o afecten a cimentación, soportes, vigas, forjados, muros de carga y demás elementos estructurales que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio. (Garantía Básica). El Promotor podrá ampliar esta garantía a demás

elementos del edificio como impermeabilización de cubiertas, instalaciones etc.

Las compañías aseguradoras exigen un informe técnico de definición de riesgos, realizado por una entidad independiente sobre la base de los documentos técnicos descriptivos de las características del terreno, los planos, memoria y demás documentos del proyecto.

De esta manera se van realizando informes parciales y finales para constituir el seguro decenal (Misión Básica):

Informe D.0.

Documentación necesaria:

-Proyecto básico y de ejecución visados.

-Estudio Geotécnico.

Momento de emisión:

-Antes del inicio de obra.

Informe D.0.1.

Momento de emisión:

-Una vez revisada la estructura por el Organismo de Control técnico.

Informe D.5.1.

Documentación necesaria:

-Actas de ensayo de hormigón y acero correspondientes a cimentación

Momento de emisión:

-Un mes después de la finalización efectiva de la cimentación.

Informe D.5.2.

Documentación necesaria:

-Actas de ensayo de hormigón y acero correspondientes a estructura.

-Si las viguetas son prefabricadas, autorización de uso y planos de forjados de la casa de viguetas firmados por Arquitecto.

Momento de emisión:

-Un mes después de la finalización efectiva de la estructura.

Informe D.6.

Documentación necesaria:

-Certificado final de obra.

-Acta de recepción de la obra.

-Datos registrales con División Horizontal.

-Referencia Catastral.

-Desglose de presupuesto final de obra. Suma asegurada.

-Realizar visita final inspección por O.C.T.

Momento de emisión:

-15 días desde la recepción completa de la documentación.

Con el Informe D.6. se tramita el seguro decenal definitivo.

Respecto al seguro de tres años, al no ser obligatorio, su suscripción es voluntaria.

Seguro de incendios de la obra:

Sólo aplicable cuando se constituye préstamo promotor.



Las entidades prestamistas suelen exigir como requisito previo al cobro de cualquier cantidad parcial del préstamo, que el Promotor haya asegurado la obra contra el riesgo de incendio, siendo el beneficiario la entidad prestamista hasta un importe que cubre el capital asegurado más una garantía variable. La prima es variable para cada caso.



CODIGO	CONCEPTO	ESTUDIO	PREVISTO		EMPRESA	CONTRATADO		RETENIDO	GESTIONADO		MAYOR COSTE PARCIAL	MAYOR COSTE PARCIAL	MAYOR COSTE PARCIAL	MAYOR COSTE PARCIAL
			PREVISTO	TOTAL		PREVISTO	TOTAL		PREVISTO	TOTAL				
			0,00 €	0,00 €		0,00 €	0,00 €		0,00 €	0,00 €				
(Descripción de la Promoción)														
GASTOS INDIRECTOS TÉCNICOS														
RIZ remediadas														
G.I. TOTAL														
0,00 € / m ² centro														
0,00 €														
1.00	GASTOS INDIRECTOS TÉCNICOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
3*1.02.001	HONORARIOS CONSULTIVOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	HONORARIOS ARQUITECTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto básico (40%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto ejecución (30%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Firma de obra (20%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Honorarios se circulas (10%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	HONORARIOS PA. TÉCNICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra (10%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto de obra (10%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Coordinación de S. Salud	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	INGENIERIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	INSTALACION ELECTRICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	INSTALACION ACT. GABRIJE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	INSTALACION ACCIONONAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	INSTALACION AGUA POTABLE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	INSTALACION ENERGIA SOLAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	INSTALACION TELECOMUNICACIONES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Proyecto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ENSAYO DE ACUSTICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Director de obra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
3*1.02.002	COMPANIAS SUMINISTRADORAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA DE AGUA POTABLE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	LICENCIA DE ZANJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA DE GAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	LICENCIA DE ZANJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA DE SANEAMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	LICENCIA DE ZANJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA DE TELECOMUNICACIONES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	LICENCIA DE ZANJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA ELECTRICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	LICENCIA DE ZANJA Y CUBA TE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ACOMETIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
3*1.02.003	TASAS Y LICENCIAS MUNICIPALES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	LICENCIA DE OBRAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	TASA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	C.I.D	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	TASA LICENCIA DE DERRIBO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	LICENCIA DE PRIMERA OCUPACION	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
3*1.02.011	SEGURO DESEMPL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Seguro de desempleo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Seguro de desempleo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
3*1.02.014	DOT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	DOT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
3*1.02.015	GEOTECNICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Geotécnico	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
3*1.02.016	TRABAJOS POSTVERTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	Trabajos postverta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	TOTAL CONTROL OBRAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%

5.2.-Gastos Indirectos Jurídicos y Legales

Corresponderá su gestión al Departamento Jurídico.

5.2.1.-Compra del suelo.

Gastos documentales e impuestos derivados de la operación de compra del solar.

-Escritura Pública. Mediante esta se documenta la adquisición del solar. Corresponde al Notario dar fe de ella.

-Registro de la propiedad. Mediante este acto se inscribe y registra la finca. Corresponde al Registrador.

-Impuestos de transmisiones patrimoniales (I.T.P) y actos jurídicos documentados (A.J.D). Su devengo se realizará máximo 30 días más tarde desde que se formaliza la escritura de compra-venta. En cualquier caso deberá estar pagado en el momento de la inscripción en el Registro de la Propiedad.

-Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que se pagará en el momento de la compra del solar.

La compraventa del solar tiene dos posibles repercusiones fiscales:

1.-Si la entrega la realiza un empresario o profesional se aplicará sobre el valor del solar I.V.A (16 %) y A.J.D (1 %).

2.-Si la entrega la realiza una persona física se aplicará sobre el valor del solar el I.T.P (7 %).

-Plusvalía (Impuesto sobre incrementos de valor de terrenos de naturaleza urbana) que grava el incrementote valor que experimentan los terrenos urbanos, puesto de manifiesto a consecuencia de la transmisión de la propiedad de los mismos y experimentados a lo largo de 20 años.

5.2.2.-Declaración de obra nueva y División horizontal

Declaración de Obra Nueva (D.O.N)

Se entiende por Obra Nueva la edificación efectuada sobre una finca inscrita en el Registro de la Propiedad que modifica las circunstancias materiales de la finca descrita en su asiento registral inicial.

La obra se hace constar en un documento, escritura pública, dirigido exclusivamente a este fin, donde se describe la Obra Nueva, acompañando certificación del arquitecto director de obra, acreditativo de que la construcción está comenzada o concluida (artículo 208 de la Ley Hipotecaria y artículo 308 del Reglamento Hipotecario).

El RDL 2/2008, de 20 de Junio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de suelo establece: "Para autorizar escrituras de DON en construcción, los notarios exigirán, para su testimonio, la aportación de acto de conformidad, aprobación o autorización administrativa que requiera la obra según la legislación de ordenación territorial y urbanística, así como certificación expedida por técnico competente y acreditativa del ajuste de la obra al proyecto que haya sido objeto de dicho acto administrativo" de la misma manera a raíz de la Ley de Ordenación de la Edificación se deberá aportar el Seguro Decenal definitivo.

El RD 1093/1997 de 4 de Julio regula el contenido y las inscripciones de Obra Nueva tratando de evitar que nazcan a la vida jurídica unidades inmobiliarias susceptibles de tráfico jurídico que no existen ni podrán existir en la realidad.

La Declaración de la Obra Nueva, en la que debe hacerse constar su valoración está sujeta a los siguientes costes y por el siguiente orden:

-Escritura Pública. Mediante esta se documenta el acto de la D.O.N. Corresponde al Notario dar fe de ella y está sujeta a los aranceles regulados.

-Impuestos de actos jurídicos documentados (A.J.D). Su devengo se realizará máximo 30 días más tarde desde que se formaliza. En cualquier caso deberá estar pagado en el momento de la inscripción en el Registro de la Propiedad.

-Registro de la propiedad. Para la inscripción en el Registro, se presenta la escritura original junto a la carta de pago del impuesto. No obstante, puede presentarse sin haber liquidado todavía los impuestos, pero en este caso el Registrador, según el artículo 51 del Reglamento Hipotecario, hará constar esta carga y por tanto el documento, que desde el punto de vista inmobiliario, sirve fundamentalmente como acceso al crédito hipotecario verá mermada esta posibilidad hasta que no desaparezca esta carga.

La inscripción de la D.O.N viene regulada por los aranceles de los Registradores de la Propiedad.

-Respecto a las repercusiones fiscales, la operación de abono de los honorarios establecidos en los aranceles de los Notarios y Registradores de la Propiedad están sujetos a I.V.A y retención.

División Horizontal (D.H)

Es una declaración, efectuada en escritura pública, mediante la cual se divide la finca sobre la que se ha declarado la obra nueva en varias fincas independientes resultantes según el proyecto.

Surgen así tantas fincas registrales nuevas como fincas independientes consten en el proyecto.

Desde el punto de vista inmobiliario es un trámite que lógicamente debería realizarse al final de la obra, cuando esta estuviera exenta de posibles modificaciones, pero al ser un requisito esencial

tener realizada e inscrita esta división para acceder al crédito hipotecario, en la práctica se realiza al comienzo de la obra con el Proyecto Básico y en general se suele recoger en la misma escritura de Declaración de Obra Nueva.

En la División Horizontal debe documentarse toda la fragmentación existente en fincas registrales con sus correspondientes vínculos, descripción y porcentajes de participación en el total del volumen, debiendo constar en el correspondiente cuadro de cuadrante de porcentajes de Obra Nueva los siguientes datos que permitan si fuera el caso actualizarlos:

- Datos de la promoción.
 - Numeración de fincas registrales por tipo, ubicación.
 - Superficie construida.
 - Superficie construida con elementos comunes.
 - Porcentajes de participación individual.
 - Porcentajes de participación colectivos.
 - Subtotales y totales que permitan comprobación.

Los gastos derivados de esta operación:

-Escritura Pública. Mediante esta se documenta el acto de la D.O.N. Corresponde al Notario dar fe de ella y está sujeta a los aranceles regulados. Estos aranceles se aplican sobre el valor del suelo más el valor de la construcción individualizado para cada finca resultante de la división (Artículo 613 del Reglamento Hipotecario)

-Impuestos de actos jurídicos documentados (A.J.D). Su devengo se realizará máximo 30 días más tarde desde que se formaliza. En cualquier caso deberá estar pagado en el momento de la inscripción en el Registro de la Propiedad.

-Registro de la propiedad. Para la inscripción en el Registro, se presenta la escritura original junto a la carta de pago del impuesto. No obstante, puede presentarse sin haber liquidado todavía los impuestos, pero en este caso el Registrador, según el artículo 51 del Reglamento Hipotecario, hará constar esta carga y por tanto el documento, que desde el punto de vista inmobiliario, sirve fundamentalmente como acceso al crédito hipotecario verá mermada esta posibilidad hasta que no desaparezca esta carga.

La inscripción de la División Horizontal viene regulada por los aranceles de los Registradores de la Propiedad y se aplican sobre el valor del suelo más el valor de la construcción.

-Respecto a las repercusiones fiscales, la operación de abono de los honorarios establecidos en los aranceles de los Notarios y Registradores de la Propiedad están sujetos a I.V.A y retención.

5.2.3.-Gastos legales del préstamo

La obtención de un préstamo con garantía hipotecaria para financiar las obras de construcción es una facultad del Promotor Inmobiliario. El préstamo hipotecario subrogable permite obtener financiación externa además de ser una valiosa política comercial ya que permite que los compradores no tengan que gestionar el préstamo de forma individual.

El presupuesto de contrata es muy elevado, en el entorno del 40 % del total de la inversión, y salvo grandes empresas que lo financian con fondos propios, se requiere en la mayoría de los casos financiación externa.

En una promoción de viviendas, locales, garajes y trasteros se suele conceder sólo para viviendas, como un porcentaje de venta de aquéllas y también para sus locales, aunque un porcentaje normalmente menor.

El principal del préstamo lo constituye un porcentaje más o menos negociable (en el entorno del 70-80 % sobre el valor de la tasación)

El capital garantizado lo constituye el principal del préstamo, los intereses de 2 a 5 años (Limitación según artículo 114 de la Ley Hipotecaria) y un porcentaje entre el 15 - 20 % en concepto de costas jurídicas por si hay impago.

La concesión del préstamo conlleva varias fases:

FASE I: Solicitud y tramitación ante entidad bancaria.

Requisitos documentales:

-Proyecto de Ejecución.

-Licencia de Obras.

-D.O.N y D.H de las fincas a hipotecar inscritas en el Registro de la Propiedad.

-Certificado sobre titularidad y libertad de cargas del solar.

-Planificación económica de la promoción.

-Garantías, balances e información societaria.

Gastos:

Las entidades cuentan con libertad total a la hora de establecer estos costes, siendo por tanto negociables.

-Gastos de Tasación: Se realiza la valoración de la promoción a ejecutar a fin de establecer la base sobre la que se aplicará el porcentaje de la concesión.

-Gastos de Estudio: Originados por otros conceptos que tienden a asegurar la viabilidad de la operación como son el análisis económico financiero, recursos disponibles, solvencia, etc.

FASE II: Aprobación y constitución.

Notificada la aprobación, se procede a:

- Otorgar Escritura Pública.
- Inscripción en el Registro de la Propiedad.

Gastos:

- Honorarios de Notario (Reducidos al 75 % sobre el capital garantizado de cada finca independiente).
- Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. (0,5 % sobre capital garantizado).
- Honorarios de Registro de la Propiedad (Reducidos al 75 %).

FASE III: Disposición del préstamo.

En esta fase se efectúan las entregas de dinero al Promotor. Estas se conceden en dos partes, la primera como porcentaje del préstamo cobrado al ritmo de certificaciones de ejecución de obra o hitos concretos, certificados por el arquitecto, la parte restante se cobra cuando el promotor efectúe escritura de venta a compradores quienes se subrogan en la hipoteca.

Documentación a aportar:

- Seguro de incendios de la obra.
- Certificado de Titularidad y Cargas.
- Justificación del plan de obra.

Gastos:

- Comisión de apertura.
- Seguro de incendios.
- Comisión de disponibilidad.

-Gastos de tasación de obra ejecutada.

FASE IV: Subrogación.

Plazo de carencia: Sólo se pagan intereses sobre las cantidades dispuestas a lo largo de la obra.

Entrega de llaves: Se produce la subrogación del comprador en la hipoteca concedida al promotor que se instrumenta en la escritura de compraventa.

Inscrita la subrogación: El promotor cobra las cantidades pendientes no dispuestas a lo largo de la obra.

Gastos: A cargo del promotor.

5.2.4.-Impuesto de Actividades económicas e Impuesto de Bienes Inmuebles

Impuesto de Actividades económicas (I.A.E)

El IAE es un impuesto que grava el mero ejercicio de cualquier actividad empresarial, profesional o artística, con independencia de los beneficios que esta genere. Tiene también ciertas finalidades censales, ya que permiten formar un censo o padrón, clasificado por actividades de los sujetos pasivos.

El gravamen que se soporta depende de la actividad a desarrollar. Así la actividad inmobiliaria queda encuadrada dentro de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93) epígrafe K-70, grupo 83:

Epígrafe 833.1 Promoción de Terrenos.

Corresponde a la compra o venta en nombre y por cuenta propia, así como la urbanización, parcelación, etc. de terrenos con finalidad de venta.

Epígrafe 833.2 Promoción de Edificaciones.

Comprende la compra o venta de edificaciones totales o parciales en nombre y por cuenta propia, construidas directamente o por medio de terceros con la finalidad de venderlas.

A cada una le corresponde una cuota fija y una cuota variable en función de la superficie, y municipio donde se desarrolle la actividad.

Impuesto de Bienes Inmuebles (I.B.I)

El IBI es un impuesto que recae sobre la tenencia de bienes inmuebles en cualquier fase del proceso (tenencia para uso propio, para su promoción o para su explotación) que se aplica en sustitución de la antigua Contribución Territorial Rústica y Urbana y del Impuesto Municipal sobre Solares.

El hecho imponible es la propiedad o la titularidad de un derecho real de usufructo o de superficie de bienes inmuebles, tanto rústicos como urbanos, sitos en un determinado Término Municipal.

A los efectos de este inmueble será considerados como urbanos:

- El urbano susceptible de urbanización.

- El urbanizable.

- Los terrenos que dispongan de vías pavimentadas o encintado de aceras y cuenten además con alcantarillado, suministro de agua, energía eléctrica y alumbrado público.

- Los ocupados por construcciones de naturaleza urbana.

- Los edificios y las instalaciones comerciales e industriales.

La base imponible queda constituida por el valor catastral actualizado del inmueble, que se fijará por los técnicos de la administración, tomando como referencia el valor de mercado de aquellos, sin que en ningún caso pueda exceder de este.

El valor catastral está integrado por el valor del suelo, valorado de acuerdo a las circunstancias urbanísticas que le afecten y el valor de las construcciones en las que además de las condiciones urbanísticas, se tendrá en cuenta su uso o destino, calidad, antigüedad y cualquier otro factor que pueda incidir en su valoración final.

Los valores catastrales obtenidos a través de los datos obrantes en los Catastros Inmobiliarios, podrán ser actualizados anualmente, por las Leyes Generales del Estado.

El tipo impositivo depende del Municipio donde se ubiquen los inmuebles, estando afectados de reducciones variables y bonificaciones y recargos recogidas en sus particulares Ordenanzas del Impuesto de Bienes Inmuebles.

CÓDIGO	CONCEPTO	ESTUDIO	PREVISTO		CONTRATADO		CERTIFICADO		AHORRO		% REUTILIZADO #PREVISTO
			PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	
GASTOS INDIRECTOS JURÍDICOS Y LEGALES		m2 construidas	0,00		0,00 € / m2 constr						
G.I. TOTAL			0,00 €								
2.00	GASTOS INDIRECTOS JURÍDICOS Y LEGALES	0,00		0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0%
02/01/001	COMPRA DEL SUELO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ESCRITURA PÚBLICA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	REGISTRO DE LA PROPIEDAD		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	IMPUESTOS (ITP Y AJD)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	PLUSVALIA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
02/02/001	DECLARACION DE OBRA NUEVA Y D. HORIZONTAL		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	D.O.N		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ESCRITURA PÚBLICA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	IMPUESTOS (AJD)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	REGISTRO DE LA PROPIEDAD		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	D.H.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ESCRITURA PÚBLICA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	IMPUESTOS (AJD)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
02/03/001	GASTOS LEGALES DEL PRÉSTAMO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	SOLICITUD		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	GASTOS DE TASACIÓN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	GASTOS DE ESTUDIO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	APROBACIÓN Y CONSTITUCIÓN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	ESCRITURA PÚBLICA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	IMPUESTOS (AJD)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	REGISTRO DE LA PROPIEDAD		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	DISPOSICIÓN DEL PRÉSTAMO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	COMISION DE APERTURA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	COMISION DE DISPONIBILIDAD		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	GASTOS DE TASACIÓN DE OBRA EJECUTADA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
02/04/001	IMPUESTOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
	IMPUESTO DE BIENES INMUEBLES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
TOTAL CONTROL TO JURIDICO			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%

5.3.-Gastos Indirectos Comerciales

El Departamento Comercial se encargará del estudio de la competencia y la demanda para intervenir en la decisión de qué producto es el más adecuado para una determinada zona y a qué precio.

Como hemos comentado anteriormente la comercialización de cualquier producto debe iniciarse con un estudio de la demanda potencial para comprobar la aceptación del mismo y definir las líneas más adecuadas para una venta exitosa. Este estudio de la demanda corresponde a la fase previa de la promoción donde se analiza conjuntamente con el estudio de mercado que condiciones espaciales o de diseño deben reunir las viviendas en mayor porcentaje y cuales son los precios más adecuados para ser competitivos:

El departamento comercial debe establecer:

- Programa de necesidades. (Número de dormitorios, superficies, distribuciones...).
- Memoria de calidades y documentación comercial.
- Cuadrantes de superficies y tipos de viviendas.
- Precios de venta.
- Forma de pago y financiación.
- Forma de pago aplazada (Entrada, letras aplazadas, hipoteca).
- Precio bonificado y descuentos.
- Gestión e inversión para comercialización.

5.3.1.- Gastos de venta y comercialización

Una vez definida la promoción de acuerdo a la demanda potencial de la misma deberemos establecer la estrategia de

comercialización y la inversión en publicidad para lanzar la promoción al mercado objetivo.

Las estrategias básicas de gestión de marketing son las famosas cuatro "P" de Mc Carthy: Product, Price, Place and Promotion.

Del área destinada a la comercialización del producto dependerá la comunicación o promoción del mismo a la demanda.

Tradicionalmente como veremos a continuación en estadísticas actuales de mercado el sector inmobiliario ha destinado poca atención al marketing en la empresa.

Las empresas deben priorizar el análisis de la demanda y reorientar el marketing de producto y empresa.

La diferenciación es una estrategia de marketing que trata de resaltar las características del producto para captar e influir sobre la opinión final del comprador.

Los presupuestos de marketing crecen menos:

La inversión en marketing tradicionalmente es la que menor incremento en inversión anual experimentaba.

El porcentaje total de cada promoción de viviendas que se destina a las campañas de marketing oscila entre el 0,5% y 1%. Sin embargo en otros productos de otros sectores dedicados al gran consumo se suele dedicar a esta partida en torno al 8 % de la inversión total, por tanto este va a ser un punto a reforzar en nuestra planificación.

En momentos de incertidumbre a igualdad de condiciones de precio y ubicación, el consumidor se decide por aquella promotora que le inspira más confianza debido a una imagen de marca más reforzada. Una forma de diferenciación de nuestra competencia es la a través de la marca. La marca es un instrumento de apoyo a la estrategia

comercial en todos los sectores y el inmobiliario no va a ser una excepción. Tenemos que tener en cuenta que:

- Mucha gente compra por la confianza que le merece la marca.

- Entre dos ofertas similares, siempre prevalecerá la de la marca más conocida.

- Una buena imagen de marca ahorra mucha publicidad puesto que hay que hacer menos esfuerzo para que se conozca.

- Si nuestra marca es apreciada por aquellos que nos han comprado, la recomendarán a futuros compradores.

El 16 % de las empresas no cuentan con un plan de marketing corporativo punto que se considera de especial importancia complementado con planes de marketing específico para cada promoción debiendo ser las inversiones de ambos equilibradas.

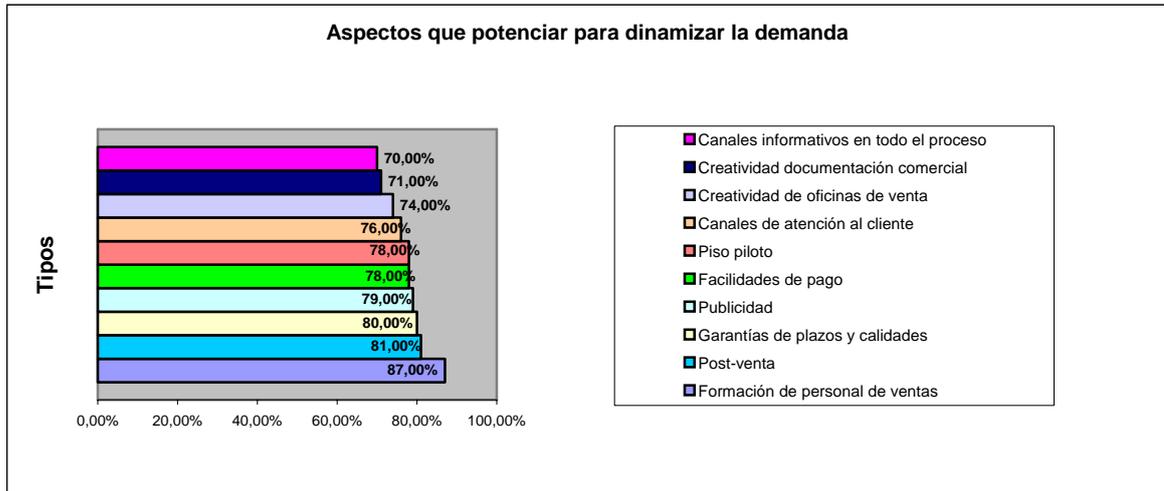
Se debe igualmente priorizar en la investigación de mercados tanto de la competencia (estudio de mercado) como los centrados en la demanda (estudio de demanda) que serán de gran utilidad a la hora de definir los condicionantes y nivel de calidad del producto ofertado.

En cuanto a la inversión en publicidad, a continuación se recoge una gráfica de los medios a través de los cuales los clientes acaban conociendo las viviendas:

Estos datos deben actualizarse sometiéndolos a la valoración de la demanda que en definitiva será el receptor. Se debe contar con una empresa independiente pues en caso contrario se puede perder objetividad en este tipo de seguimientos y sus resultados no ser óptimos.

Los aspectos más importantes que potenciar para dinamizar la demanda son la formación del personal de ventas, el servicio post-venta y las garantías de plazos y calidades. Estos datos demuestran que

al final los recursos humanos y los contactos personales entre clientes y equipos de ventas de las promotoras siguen siendo la pieza clave en el proceso de venta, siendo el principal canal de ventas los vendedores en nómina.

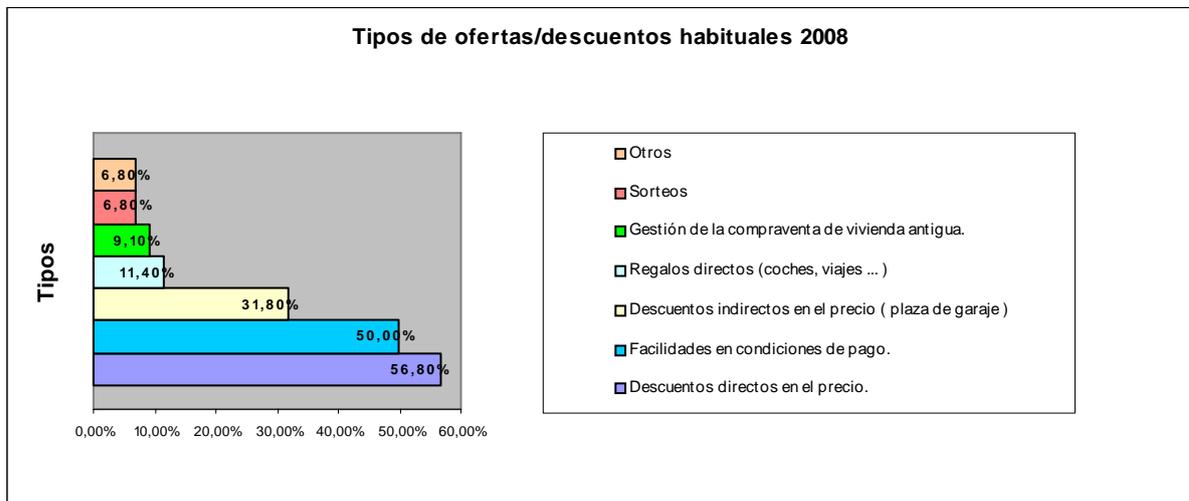


Ofertas y descuentos para incentivar la demanda:

Descuentos directos en el precio.

Descuentos indirectos:

- Facilidades en el pago.
- Inclusión de plaza de garaje, trastero en el precio.
- Menos corriente son viajes, muebles, coches, etc.



Decisiones sobre la comunicación de la promoción inmobiliaria.

La comunicación es una de las variables del marketing integrada por un conjunto de de herramientas de comunicación masiva: la publicidad, la promoción de ventas y la fuerza de ventas. La finalidad es comunicar, mediante la información o persuasión, una oferta que directa o indirectamente satisfaga la relación de intercambio entre oferentes y demandantes.

Podemos definir la publicidad como toda transmisión de información impersonal y remunerada, efectuada a través de un medio de comunicación, dirigida a un público objetivo con la finalidad de estimular la demanda de un producto o cambiar la opinión o el comportamiento del consumidor.

La elaboración de una campaña de publicidad comprende las siguientes fases:

- Definición del objetivo de la campaña publicitaria y quien será el público objetivo.

- Adecuación del presupuesto estimado a nuestras necesidades.

Del estudio económico de la promoción se desprende un presupuesto estimado resultado del análisis de promociones anteriores, competencia, etc.

Este presupuesto puede variar en función del momento en que se vaya a acometer la promoción, debiendo en momentos de agresivas campañas reestudiar su coste y ajustar las previsiones.

- Creatividad publicitaria.

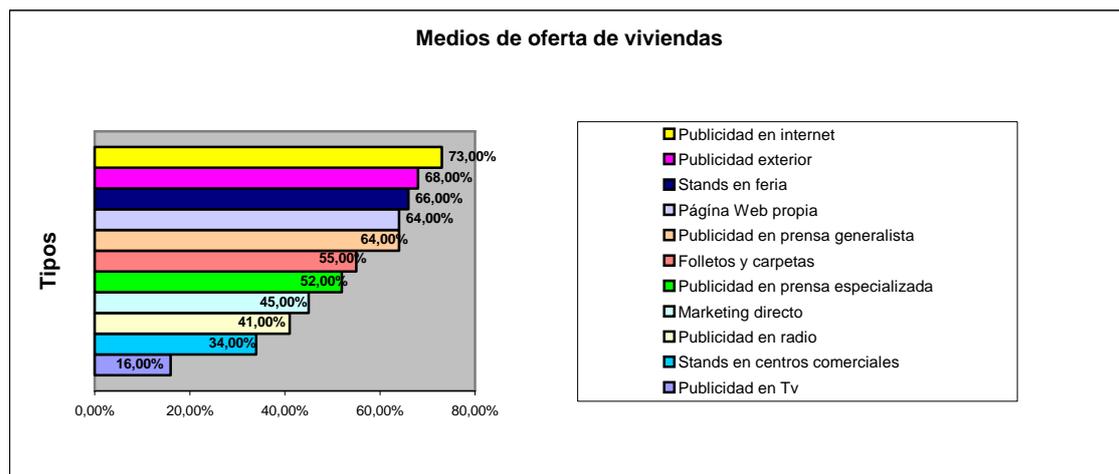
Comprende la generación de la idea base del mensaje, su ejecución o presentación y su producción.

La ejecución del mensaje incluye la toma de decisiones acerca del estilo, tono y formato publicitario. La producción se desarrolla generalmente por imprentas o productoras.

Una vez determinado el presupuesto se elaborará un plan de medios y distribución del mismo dentro de la campaña publicitaria.

-Selección y planificación de medios.

Seleccionar y planificar el medio de difusión para que la distribución del mensaje sea lo más amplia posible.



-Evaluación de la eficacia.

Una campaña publicitaria será eficaz si alcanza los objetivos a ella asignados, y será eficiente si lo hace al menor coste posible. La evaluación de la eficacia puede desarrollarse antes de la difusión o posteriormente.

La evaluación previa se realiza antes de la difusión publicitaria con el fin de constatar si el mensaje, texto y eslogan tiene el valor persuasivo requerido, lo que supone medir el grado



de comprensión, aceptación y notoriedad. También puede servir para comprobar el agrado, indiferencia o rechazo del contenido o asimilación de la marca.

La evaluación posterior pretende comprobar en que medida se han conseguido los objetivos de la campaña.



(Descripción de la Promoción)														
GASTOS INDIRECTOS COMERCIALES														
m2 contribuido 0,00														
G.I. TOTAL 0,00€														
CODIGO	CONCEPTO	ESTUDIO		PRELIMINAR		CONTRATADO		RETENIDO		CERTIFICADO		A HORRO COSTE-PREY PARCIAL	A HORRO COSTE-PREY PARCIAL	% F.A. TI RAO: IPE PREVIU
		PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL			
3.00	GASTOS INDIRECTOS COMERCIALES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
03.0.10.01	GASTOS DE PUBLISIDAD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
03.0.20.01	GASTOS DE VENTA Y COMERCIALIZACION	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
TOTAL CONTROL UTO COMERCIAL		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%

5.4.-Gastos de Administración y Gerencia

Los Gastos de Administración y Gerencia son los gastos de gestión o gastos generales (G.G) que se originan como consecuencia directa o indirecta de todas las gestiones que se deben realizar para llevar a cabo la actividad de la empresa, por personal altamente cualificado.

Como veíamos el proceso estratégico de la gerencia de la empresa implica:

- La satisfacción de las necesidades expresadas e implícitas del cliente y de otras partes interesadas, estableciendo canales de comunicación y obteniendo información de los mismos.
- La planificación de las evaluaciones, los procesos y sus interdependencias.
- Concentrarse en la calidad de los procesos y de los productos para cumplir los objetivos del proyecto.
- La responsabilidad de la dirección para crear una estructura organizativa favorable para la calidad.
- La dirección es responsable de la mejora continua.

6.-Gestión de entrega

Con la finalización de las obras de edificación, comienzan los trabajos de gestión para la tramitación de la documentación para la obtención de la licencia de primera ocupación y la entrega de las viviendas.

Los requisitos documentales en la solicitud municipal y sus distintas tasas en la solicitud de licencia de primera ocupación, pueden variar sensiblemente en función del municipio donde se ubique la promoción. Se pueden resumir en distintos bloques:

- Gestión con compañías suministradoras.
- Gestión facultativa de cierre de obra.
- Gestión municipal y obtención de permisos.

6.1.-Gestión con compañías suministradoras

Cada suministro de acometida solicitado inicialmente para nuestra promoción conlleva por las distintas empresas suministradoras una inspección y un cierre de expediente.

Para ello las empresas cuentan con servicios internos de inspección u organismos de control externos que bajo las directrices de las empresas contratantes supervisan e informan del estado de las instalaciones, como paso previo al cierre de los expedientes.

En ocasiones los Ayuntamientos cuentan con departamentos de control o supervisión de las distintas acometidas de servicios, quienes además de informar del estado de la vía pública (sin menoscabo de su correspondiente inspección técnica municipal final) gestionan el orden de los trabajos de compañías suministradoras con los promotores.

Este es el caso del Ayuntamiento de Valencia, quien a partir de la concesión de licencia de obra genera un número de expediente

interno que lanza a los distintos departamentos municipales y al Organismo de Control de Obras de Valencia (OCOVAL) informando del inicio de una obra con afección a los servicios públicos y privados (acometidas). Como explicaremos más adelante, estas distintas separatas deben estar cerradas favorablemente como paso previo a la obtención de licencias de primera ocupación.

Las compañías suministradoras solicitan según el tipo de instalación (Ver documento adjunto 3. Gestión de Centro de Transformación) documentación general a aportar (boletines de acometida, certificados finales de obra de proyectos específicos, hojas de instalación) con cuyo trámite se inicia la inspección de la instalación general de acometida al edificio de cada una de las instalaciones, que una vez superada favorablemente conlleva al cierre interno del expediente y como norma general a la remisión de la "Carta de idoneidad para la contratación" donde se indica que la instalación está lista para ser contratada por el usuario.

Este requisito es imprescindible para la solicitud de las licencias de primera ocupación.

6.2.-Gestión facultativa de finalización de obra

La documentación que se solicita al promotor para la obtención de la licencia de primera ocupación relativa a los facultativos intervinientes en obra en cada una de sus competencias es la siguiente.

-Certificado final de obra suscrito por técnicos titulados competentes acorde a la Ley de Ordenación de la Edificación.

-Certificado que acredite que las obras terminadas se ajustan a la licencia de obras concedida y de prevención contra incendios (Debe acompañarse certificado de la empresa instaladora firmado por

técnico competente del correcto funcionamiento de la instalación contra incendios)

-Presentación de documentación final de obra que recoge modificaciones relevantes sobre la configuración inicial del edificio, dentro de los marcos urbanísticos legales.

-Sobre las instalaciones de accesibilidad a las Telecomunicaciones, deberá aportarse acorde con la Orden CTE/1296/2003 de 14 de Mayo:

-Certificado que acredite que la instalación se ajusta al proyecto técnico, expedido por el ingeniero o ingeniero técnico competente en materia de telecomunicaciones.

-Boletín de instalación, como garantía de que la obra se ajusta al proyecto técnico de infraestructura común de telecomunicaciones (Visado por la Jefatura Provincial de Inspección de Telecomunicaciones).

-En materia de aislamiento acústico se aportarán ensayos realizados en condiciones normalizadas de los estándares exigidos en proyecto o en su defecto, si no corresponde, certificado expedido por técnico competente.

-Certificado de la Dirección Facultativa sobre antepechos de seguridad y vidrios de su resistencia al empuje horizontal.

-Certificados sobre puertas cortafuegos originales o compulsados ensayados por laboratorio homologado.

-En el supuesto de existir ascensor en el edificio, es exigible el boletín de la instalación del ascensor, visado por Consellería de Industria.

6.3.-Gestión municipal y obtención de permisos

La obtención de las licencias de primera ocupación conlleva el pago de la tasa correspondiente, variable en función del municipio donde se ubique la promoción.

Una vez presentada la documentación en el Ayuntamiento del municipio correspondiente se abre el periodo de inspecciones por los técnicos municipales, quienes pueden englobar la supervisión de las separatas relacionadas a continuación o contar con departamentos municipales independientes encargados de realizarlas:

- Informe del Organismo de Control Técnico de Valencia del cierre del expediente de obras en vía pública. (Sólo para Ayto de Valencia).

- Comprobación por parte del Servicio de Planeamiento de la adecuación del edificio al certificado de alineaciones.

- Informe del Ciclo Integral del Agua (Red separativa o unitaria de saneamiento).

- Informe de inspección del Servicio de Parques y Jardines, relativo a viales públicos contiguos a las inmediaciones de la promoción.

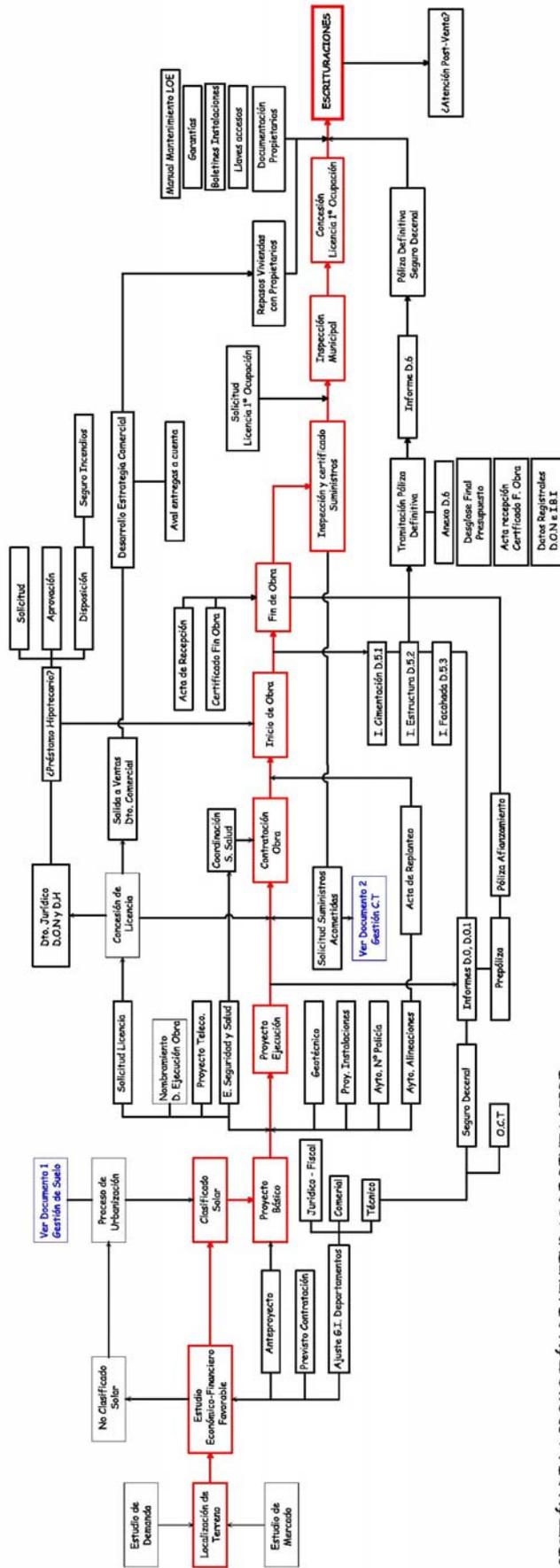
- Informe de inspección del Servicio de Alumbrado público, relativo a viales públicos contiguos a las inmediaciones de la promoción.

- Informe del Servicio de Gestión de Residuos Sólidos y Limpieza, sobre la idoneidad de funcionamiento y acceso de los recintos cerrados, ejecutados para almacenamiento y recogida selectiva de basuras.

-Informe por parte del Servicio de Prevención de Incendios del correcto funcionamiento y ubicación de hidrantes, columna seca y medidas de protección complementarias.

-Si existe vial rodado en el interior de la parcela para el acceso de bomberos y ambulancias, se requiere la idoneidad del Servicio de Circulación y Transporte.

Una vez informadas favorablemente la relación de separatas procedentes y en un plazo variable se obtiene la licencia de primera ocupación que es trámite imprescindible para la escritura de las viviendas.



GESTIÓN DE LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS DE RENTA LIBRE

7.-Gestión Post-Venta.

El Sector inmobiliario no es ajeno al propósito de atraer a los clientes a través de elementos diferenciadores. De hecho esta debe ser la tendencia apoyándonos en estudios de mercado y demanda, como hemos comentado.

La diferenciación en cuanto a la localización está limitada por la escasez de suelo, que obliga a construir donde hay suelo urbanizado y no donde el promotor desea.

Si es posible sin embargo establecer diferenciaciones en el producto basadas en atributos directos sobre el producto como calidad, distribución, precio ...

Por otro lado se puede diferenciar la oferta recurriendo a atributos indirectos como la atención al cliente, garantías que ofrece el promotor y el producto ofertado, gestión y confianza del servicio post-venta.

La Ley 38/1999 recoge aspectos esenciales en el proceso de la edificación identificando a los agentes que intervienen en el proceso edificatorio así como las garantías necesarias adecuadas al mismo, de las que el sector carecía.

La LOE establece la exigencia de adjuntar a la obra terminada las instrucciones de uso y mantenimiento del edificio, donde se establecen las obligaciones generales de los propietarios y usuarios de las viviendas para mantenerlas en buen estado de conservación, uso, mantenimiento y seguridad, haciéndose extensiva a las instalaciones, anejos y elementos comunes del inmueble.

Marco Normativo en Materia de Uso y Mantenimiento

Normativa:	Articulado:	Contenido:
Código Civil	500 - 503 -1.554 -1.555	_ Obligaciones del usuario y usufructuario en la necesidad de reparaciones. _ Obligaciones de la comunidad de bienes en la conservación.
RD Legislativo 2/2008 de 26 de Junio por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley del Suelo	5 - 9	_ Realizar trabajos de mejora y conservación.
Ley 29/1994 de 24 de Novbre. de Arrendamientos Urbanos.	21 - 22 - 23	_ Obligaciones del arrendador y arrendatario de realizar reparaciones de conservación.
Ley de Propiedad Horizontal 8/1999	9 -10 -11 -20	_ Obligaciones y responsabilidad de conservación y mantenimiento de los propietarios. _ Obligación de fondos de reserva en comunidades para atender a la conservación y mantenimiento mediante seguro de daños o contrato de mantenimiento permanente del inmueble y sus instalaciones generales.
Ley de Ordenación de la Edificación	16 - 17 -19	_ Obligaciones de los propietarios y garantías de Agentes de la edificación

No obstante la LOE recoge las garantías exigibles:

Seguro de construcción y periodo de mantenimiento:

En la fase de construcción nos encontramos con la póliza de TRC (Seguro Todo Riesgo en Construcción), que garantiza los daños que sean ocasionados por hechos accidentales (incendios, robos, actos malintencionados, motivados por la naturaleza, etc.) y aquellos que provengan de la propia obra, tales como los ocasionados por errores de proyecto, defectos de materiales o de ejecución (por mano de obra).

Además este seguro permite la prolongación de la cobertura por un periodo adicional, generalmente de un año, llamado Periodo de Mantenimiento, coincidente con el tiempo asignado de garantía desde la recepción provisional a la definitiva.

Seguros según LOE:

Los problemas constructivos, que en el mejor de los casos afectan al confort, habitabilidad e idoneidad de la vivienda, siendo incómodos, no imposibilitan en muchos casos la utilización de la vivienda, no es así en aquellos casos de vicios o defectos graves que afectan a la estabilidad y solidez de la misma y que puedan llevar consigo a veces el desalojo de la vivienda. La protección aseguradora llega a cubrir situaciones graves, como son la destrucción de la vivienda por incendio, explosión, etc. y a daños menores, caso de daños por rotura de tuberías, rotura de cristales, etc. pero excluyen de su ámbito los vicios y defectos constructivos.

Hasta el momento estos problemas menores son asumidos por los propietarios o resueltos por los contratistas u otros intervinientes del proceso edificatorio.

Esta situación motivó la puesta en marcha de los mecanismos aseguradores de la LOE frente a defectos y vicios constructivos:

-Durante diez años, de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio.

-Durante tres años, de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos de los elementos constructivos o de las instalaciones que ocasionen el incumplimiento de los requisitos de habitabilidad.

-El constructor también responderá de los daños materiales por vicios o defectos de ejecución que afecten a los elementos de terminación o acabados dentro del plazo de un año.

Es interesante y constituye un gran argumento de venta el destinar un porcentaje del rendimiento de la promoción a mantener un servicio post-venta que garantice la atención del comprador y la intervención en la gestión de los trabajos relativos al cumplimiento de garantías.

Cada vez son más las empresas que conscientes de este problema crean departamentos explícitos de atención al cliente llegando incluso a ser 24 h, contratando con empresas de mantenimiento.

Estas labores constituyen un refuerzo de la opinión positiva hacia la empresa que contribuirá, sin duda, a la generación de nuevos clientes.

8.-Anexos

Anexo 1: El contrato de corretaje.

CONTRATO DE CORRETAJE

Valencia ade Del.....

REUNIDOS:

De una parte, Don(a), mayor de edad, estado civil, con domicilio en, calle, nº y provisto de N.I.F., como CLIENTE

Y de otra, Don(a), mayor de edad, estado civil, con domicilio en, calle, nº y provisto de N.I.F., como CORREDOR.

INTERVIENEN:

(NOTA. Hacer constar si las partes intervienen en su propio nombre y derecho o en su caso como representante, consejero delegado, administrador de una sociedad -deber reflejarse el nombre del representado, circunstancias personales, domicilio social si es una sociedad, fecha de constitución y notario autorizante de la escritura fundacional-, igualmente se consignar la fecha de los poderes que facultan para la intervención en el contrato , manifestando el interviniente que los mismos no le han sido retirados, revocados ni suspendidos).

Las partes se reconocen mutua capacidad de obrar y obligarse y a tal efecto,

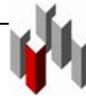
EXPONEN:

I. Que Don está interesado en

(NOTA. Referir las características del objeto de este contrato.)

II. Que Don está interesado en que Don le gestione la compra del solar descrito en el exponendo anterior. Estando ambas partes de acuerdo en llevar a efecto el presente CONTRATO DE CORRETAJE que se registrá con sujeción a las siguientes

ESTIPULACIONES:



PRIMERA. Que Don, en lo sucesivo el corredor, se obliga a realizar todas las gestiones necesarias tendentes a poner a Don, en lo sucesivo cliente, en contacto con el vendedor para descrito en el exponendo I.

SEGUNDA. El precio por el que deberá el corredor ofrecer en venta el referido es de euros.

TERCERA. El cliente se obliga a no confiar a ninguna otra persona la gestión de la venta de su finca.

CUARTA. El corredor percibir un premio o comisión del por ciento del valor de la venta, cantidad que habrá de abonar el comitente una vez que se firme el contrato de compraventa.

QUINTA. Para la resolución de cualquier controversia derivada del presente contrato, las partes se someten a los Juzgados y Tribunales de, renunciando expresamente a cualquier otro fuero que pudieren tener.

Y en prueba de conformidad y aceptación firman el presente por duplicado ejemplar en el lugar y fecha al principio indicados.

EL CLIENTE

EL CORREDOR

Fdo.:

Fdo.:

Anexo 2: El contrato privado de ejecución de obras.

CONTRATO EJECUCIÓN DE OBRAS

Valencia, nueve de Mayo de dos mil ocho.

REUNIDOS

De una parte,....., con D. N. I. número, respectivamente, que intervienen en nombre y representación de, con domicilio en..... en virtud de los poderes que de la misma tienen concedidos ante el Notario

Y de otra parte,, mayor de edad, con D. N. I. nº, que interviene en nombre y representación de, con domicilio en, C. I. F. nº....., en virtud de los poderes concedidos ante el Notario

Ambas partes, según intervienen, manifiestan que poseen la capacidad jurídica y de obrar necesaria y suficiente en derecho para Contratar y obligarse y en su virtud,

EXPONEN:

A.- Que, que en lo sucesivo será denominado la, se dedica con carácter habitual a la ejecución de obras y urbanización y que, como tal, declara:

a) Estar afiliado a la Seguridad Social bajo el número patronal, así como que se encuentra absolutamente al corriente en el pago de sus cuotas.

b) Igualmente manifiesta ser contratante de la póliza de Accidentes de Trabajo nº, suscrita con la entidad, que garantiza al personal que habrá de emplear en los trabajos que se contratan.

B.- Que, en adelante la **Propiedad**, está promoviendo en, cuyo Proyecto Básico y de Ejecución ha sido redactado por el Arquitecto,, declarando la **Contrata** que conoce los citados proyectos.

C.- Que asimismo la **Contrata** reconoce tener la capacidad empresarial y económica necesaria y suficiente para llevar a cabo la ejecución de las obras del edificio proyectado.

D.- Que interesando a la **Contrata** hacerse cargo de las obras relacionadas en el presupuesto adjunto, con aportación de materiales en los términos previstos en la Estipulación Segunda, y a la **Propiedad**, su contratación con aquella, ambas partes acuerdan celebrar el presente contrato de ejecución de obra, que se ajustará a las siguientes,

ESTIPULACIONES:

PRIMERA.- Objeto.

Es objeto del presente contrato la ejecución de la totalidad de las obras (excepto control de calidad) del edificio al que se ha hecho referencia en el antecedente B), de acuerdo con la Estipulación Tercera, bajo la reserva que se establece en la Estipulación Decimosexta del presente contrato.

SEGUNDA.- Obligaciones ejecución Contrata.

La obra contratada se ejecutará con aportación de materiales por parte de la **Contrata**, por tanto serán de cuenta y riesgo de la misma cuantos medios sean necesarios o accesorios para realizar la ejecución de la obra contratada, tales como material, personal, herramientas, vigilancia, transporte, acometidas provisionales y consumo de luz y agua, etc.

La **Contrata** está obligada a presentar, a solicitud de la Dirección Facultativa y para su examen, muestras de los materiales y suministros a emplear en la obra.

Las zonas y espacios donde puedan ser almacenados o depositados los materiales y suministros serán fijados por la **Propiedad**, pudiendo exigir ésta en todo caso a la **Contrata** que no se almacenen en las vías públicas.

La **Contrata** se obliga a mantener a pie de obra un técnico titulado responsable de los trabajos que en ella se realizan. Tanto esta persona como cualquier otra dependiente laboralmente de la **Contrata**, podrá ser recusada por la **Propiedad** sin necesidad de justificar esta decisión, quedando obligada la **Contrata** a sustituir de inmediato a la persona recusada por otra capacitada para realizar sus mismas funciones.

La **Contrata** no podrá bajo ningún concepto variar la calidad de los materiales contratados. Ello no obstante, la **Propiedad** y la Dirección Facultativa, en cualquier momento anterior a ser contratados por la **Contrata**, podrán variar la calidad

y cantidad de los materiales a emplear en la obra, comunicándolo así a la **Contrata** y fijando de común acuerdo la variación en el precio que deba producirse para lo cual ambas partes fijarán nuevo presupuesto para las partidas afectadas, salvo las variaciones de cantidad que no producirán cambio alguno en los precios unitarios de dichos materiales en el presupuesto.

TERCERA.- Calidades de ejecución.

La ejecución y terminación de la obra contratada se hará conforme al Presupuesto Oferta que contiene los materiales a emplear, plazo de ejecución y planning, en su caso, que firmados por las partes se unen al presente contrato formando parte del mismo y de acuerdo con la Memoria y Planos del Proyecto Básico, del Proyecto de Ejecución, de la Memoria de Calidades y las órdenes de la Dirección Facultativa, ajustándose asimismo en la ejecución a las Normas Tecnológicas de la Edificación, y Normas Básicas de la Edificación dictadas por los Ministerios de Obras Públicas y Urbanismo y Presidencia y el Pliego General de Condiciones Técnicas para la Edificación aprobado por el Ministerio y en general a los cánones de la buena construcción.

Los acabados de las obras e instalaciones se harán por la **Contrata** con todo lo necesario, complementario o accesorio para que sirvan a la finalidad que han de cumplir o al servicio que han de prestar y con los niveles y estándares adecuados para obtener todas las licencias y autorizaciones administrativas necesarias, así como pasar las inspecciones procedentes.

Cualquier duda o diferencia que surja entre la **Contrata** y la **Propiedad** en la interpretación y cumplimiento de los anteriores apartados, será resuelta por la Dirección Facultativa cuya decisión será acatada por ambas partes.

Las partidas deberán, en suma, ejecutarse siguiendo las indicaciones técnicas redactadas en los epígrafes del Proyecto de Ejecución y de acuerdo a la Memoria de Calidades.

CUARTA.- Control Calidad.

En cualquier estado de la obra, la Dirección Facultativa o la **Propiedad** podrán exigir la realización de cuantas pruebas complementarias de calidad y resistencia de los materiales empleados en la obra estimen convenientes. La **Propiedad** elegirá en todo caso la empresa o laboratorio que haya de realizarla. La **Contrata** colaborará con el laboratorio de control, facilitando los planos, documentos y datos, así como los materiales necesarios para obtener los ensayos de control de hormigón y materiales exigidos por el Libro de Control, LC 91, L. O. E. y los complementarios.

Los gastos de las pruebas determinadas por el LC 91, serán de cuenta de la **Propiedad**. Si fuera necesario realizar pruebas complementarias, serán a cargo de la **Contrata**, si no se acreditasen resultados satisfactorios y de la **Propiedad** si lo fueran.

La **Contrata** estará obligada a soportar y facilitar cuantas pruebas de control de calidad deban realizarse en cumplimiento de la normativa vigente.

QUINTA.- Tasas y Tributos.

Serán de cuenta de la **Contrata** cuantas Tasas, Impuestos y Contribuciones Especiales tanto del Estado como de la Comunidad Autónoma, Provincia o Municipio graven este contrato o se deriven o motiven por su ejecución, tales como las tasas por ocupación de la vía pública, vallas, zanjas, etc., salvo el Impuesto sobre el Valor Añadido, la Licencia Municipal de Obras y el Impuesto Municipal de Construcción, Instalaciones y Obras, que lo serán por cuenta de la **Propiedad**.

SEXTA.- Precio ejecución.

El precio total de la obra contratada es la cantidad de (..... €), incluido el Beneficio Industrial, según presupuesto de, que firmado por ambas partes se adjunta al presente contrato.

Para su pago, la **Propiedad** abonará a la **Contrata** la cantidad resultante de aplicar a las unidades de obra realmente realizadas los precios que figuran en el Presupuesto anexo del presente contrato, corregido en su caso, conforme a la Estipulación Segunda, sin que bajo ningún concepto la **Propiedad** deba abonar cantidad alguna por obra no realizada. En todas las unidades se deducirán siempre los huecos, sin excepción de clase ni superficie.

En todo caso, se entenderá el presupuesto como máximo a pagar por la **Propiedad** por todos los conceptos fijados.

Expresamente se pacta que los precios consignados en el Presupuesto son inalterables e irrevisables, sin que puedan modificarse por causa alguna, salvo las excepciones que se regulan en la Estipulación Segunda, párrafo sexto. En consecuencia, la **Contrata** se obliga a terminar la ejecución de la obra íntegramente, con los precios unitarios fijados en el presupuesto adjunto, no pudiendo abandonar la obra durante el período de ejecución aduciendo variaciones del mercado en los precios unitarios de los diferentes capítulos de ejecución.

SÉPTIMA.- Forma de pago del precio.

El pago del precio de la obra realizada se hará mediante pagarés no a la orden debidamente aceptados por la **Propiedad** con vencimiento a 90 días desde

la aprobación por la **Propiedad** y firma por ambas partes, de las certificaciones o facturas mensuales de obra, que por triplicado serán presentadas por la **Contrata** a la **Propiedad**, quien en los diez días siguientes las aprobará si procede y cuyos importes serán el monto de la correspondiente certificación o factura menos el seis por ciento de la Retención en garantía.

No se efectuará el pago, por parte de la **Propiedad**, de ninguna certificación o factura que no haya sido expedida con las formalidades prescritas en el Reglamento sobre el Impuesto del Valor Añadido.

OCTAVA.- Responsabilidades.

La **Contrata** como contratista principal, será directamente responsable:

1. Del personal que trabaje en la obra, tanto de su salario como del pago de sus respectivas cuotas a la Seguridad Social, así como de los riesgos de accidentes de trabajo que pudieran sufrir en la obra, y del cumplimiento de la Normativa de Seguridad e Higiene en el Trabajo.

A tal efecto, se presentará certificado de la Tesorería de la Seguridad Social de estar al corriente del pago de los Seguros Sociales cada vez que la **Propiedad** lo requiera, tanto de la constructora como de los subcontratistas que estén trabajando en la obra, obligándose la **Contrata** asimismo a entregar a la promotora documento acreditativo del completo abono de los salarios correspondientes al personal de la obra durante todo el periodo de ejecución de la misma, así como certificado del pago de las cuotas de la Seguridad Social.

Así mismo deberá el Contratista elaborar un plan de seguridad y salud que deberá ser aprobado por el coordinador de seguridad y salud.

2. De los daños que puedan causarse a terceros en la realización de la obra, tanto civil como penalmente.

En concreto, se obliga a lo siguiente:

1. A constituir con compañía del ramo, que será designada por la **Propiedad**, un seguro de todo riesgo de construcción de (..... €), con cobertura de daños propios y a terceros con cláusula de cesión en póliza a favor de la **Propiedad** o quien ésta designe, para el supuesto de daños propios y con plazo de validez hasta cuatro meses después de la Recepción.

2. A reparar, a su entera costa, en el plazo de 15 días, los daños, roturas y desperfectos que se produzcan en las vías públicas por el tráfico de camiones, grúa, orugas, tractores, etc., de la **Contrata**; caso de que ésta no atendiera el requerimiento de la **Propiedad** en el plazo indicado, ésta podrá proceder a dichas reparaciones compensando su importe en las correspondientes certificaciones o facturas.

3. Asume, como parte integrante de sus obligaciones contractuales con la **Propiedad**, con independencia de la obligación legal imperativa, cumplir las funciones de planificación de la acción preventiva y de adopción de las medidas preventivas.

4. La **Contrata** se compromete a cumplir y dar cumplimiento a toda la legislación vigente en materia de Seguridad y Salud Laboral; especialmente la Ley de 31/1995, de 8 de Noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, con atención particular a su artículo 24 regulador de la coordinación empresarial; sus Reglamentos de desarrollo; Real Decreto 1627/1997, de 2 de Octubre, sobre disposiciones mínimas de Seguridad en las obras, con atención relevante a sus artículos 7,10 y 11, y su Anexo IV; y la Ley 54/2003, de reforma del marco normativo de prevención de riesgos laborales, y el Real Decreto 171/2004, Normas y preceptos que la **Contrata** asegura conocer.

En concreto, como empresario titular del centro de trabajo, la **Contrata** se compromete a:

1. Efectuar la comunicación de apertura de dicho centro de trabajo.

2. Adoptar las medidas necesarias para que aquellos otros empresarios que desarrollen actividades en su centro de trabajo reciban la información y las instrucciones adecuadas en relación con los riesgos existentes en el centro de trabajo y con las medidas de protección y prevención correspondientes, así como las medidas de emergencia a aplicar, para su traslado a sus respectivos trabajadores.

3. Vigilar, respecto de las empresas y/o trabajadores autónomos que contraten o subcontraten con la **Contrata** la realización de obras o servicios en el centro de trabajo, el

cumplimiento por dichos contratistas, subcontratistas y autónomos de la normativa de prevención de riesgos laborales.

4. Elaborar el Plan de Seguridad y Salud en Trabajo, y modificarlo si el proceso de ejecución de obra, la posible evolución de los trabajos, o las posibles incidencias en materia de seguridad, así lo demandaran.

5. Dar cumplimiento cabal y puntual de las prescripciones contenidas en el citado Plan de Seguridad y Salud Laboral, responsabilizándose de las obligaciones y medidas preventivas que allí se contengan, así como de las que incumban a subcontratistas y trabajadores autónomos.

6. Dar estricto cumplimiento a las obligaciones empresariales, respecto de los trabajadores, de información, de formación teórica y práctica adecuada y suficiente, consulta y participación etc. contenidos en la Ley de Prevención y en el RD. 1627/97.

7. Atender las indicaciones y cumplir las instrucciones del coordinador en materia de Seguridad durante la ejecución de la obra y, en su caso, de la Dirección Facultativa.

Además el Contratista deberá:

1. Poseer una organización productiva propia, contar con los medios materiales y personales necesarios y utilizarlos para el desarrollo de la actividad contratada.

2. Asumir los riesgos, obligaciones y responsabilidades propias del desarrollo de la actividad empresarial.

3. Ejercer directamente las facultades de organización y dirección sobre el trabajo desarrollado por sus trabajadores en la obra y en el caso de los trabajadores autónomos, ejecutar el trabajo con autonomía y responsabilidad propia y fuera del ámbito de organización y dirección de la empresa que le haya contratado.

También deberá:

1. Acreditar que disponen de recursos humanos, en su nivel directivo y productivo, que cuentan con los requisitos y prevención necesaria de riesgos laborales.
2. Estar inscrita en el Registro de empresas acreditadas.

El Contratista tiene que acreditar los requisitos referidos en los párrafos anteriores mediante declaración suscrita por su representante legal formulada ante el Registro de Empresas acreditadas.

Además deberá tener un número de trabajadores con contrato indefinido que no podrá ser inferior al 10 % del total.

La **Contrata** se hace responsable de cualquier incumplimiento de los señalados en la presente cláusula, sin perjuicio de las obligaciones que directamente se establezcan en la Ley para la **Propiedad**, como la formulación del Estudio de Seguridad y Salud a través de técnico competente, la designación del Coordinador de Seguridad en fase de obra y la cumplimentación y remisión a la Autoridad Laboral del Aviso Previo.

La constatación por la **Propiedad** del incumplimiento de la presente cláusula por parte de la **Contrata** facultará a la **Propiedad** para la rescisión de este contrato de ejecución de obra, sin que por ello tenga derecho a indemnización alguna la **Contrata**. Sin perjuicio de ello, la **Propiedad** se reserva el derecho de continuar la vigencia del contrato reteniendo un 3% de las certificaciones que deba emitir, a efectos de compeler a la **Contrata** a cumplir alguna obligación en materia de Seguridad y Salud Laboral cuyo incumplimiento o cumplimiento defectuoso haya detectado por cualquier medio o procedimiento. Esta retención será independiente de la prevista en la estipulación decimotercera, y será devuelta en el momento en que quede acreditado el cumplimiento de tales obligaciones.

NOVENA.- Régimen de la subcontratación.

El contratista podrá contratar con empresas subcontratistas o trabajadores autónomos la ejecución de los trabajos que haya contratado con el promotor.

El primer y segundo subcontratista podrá subcontratar la ejecución de los trabajos que, respectivamente, tengan contratados, salvo el supuesto en que la organización productiva puesta en uso en la obra sea la aportación de mano de obra.

El tercer subcontratista si lo hubiere no podrá subcontratar los trabajos que hubiera contratado con otro subcontratista o con trabajador autónomo.

Si en la cadena de subcontratación hay algún trabajador autónomo, este no podrá subcontratar los trabajos con ningún otro ni autónomo ni con organización empresarial.

Tampoco podrá subcontratar el subcontratista cuya organización productiva puesta en uso de la obra, consista fundamentalmente en la aportación de mano de obra, entendiéndose por tal la que para la realización de la actividad contratada no utiliza más equipos de trabajo propios que las herramientas manuales, incluidas las motorizadas portátiles

DÉCIMA.- Plazo de ejecución de la obra.

La obra dará comienzo en el mes de de y finalizará en el mes de de

La finalización de la obra en dicha fecha límite deberá incluir las condiciones dispuestas en la Estipulación Undécima y en perfectas condiciones de entrega a los clientes de la **Propiedad**.

Cada partida que compone la obra deberá ejecutarse dentro del plazo señalado en el planning que figura como anexo del presente contrato. Sin embargo, la **Contrata** podrá adelantar la ejecución de la obra con respecto al Planning, en tal caso, proporcionalmente, la **Propiedad** adelantaría el pago del precio con un límite del diez por ciento del total de obra contratada.

Por el retraso en la ejecución del planning, la **Contrata** será penalizada con (..... €), por día de retraso, sin perjuicio de lo dispuesto en la Estipulación Decimoquinta.

Si, con posterioridad a ser penalizada, la **Contrata** recuperara el ritmo señalado en el planning, la **Propiedad** vendrá obligada a devolver las penalizaciones aplicadas.

Las anteriores penalizaciones se aplicarán a las certificaciones o facturas mensuales de la obra para su liquidación.

Dichas penalizaciones serán independientes de cualquier otra indemnización derivada de este contrato.

No serán imputables a la **Contrata** los retrasos debidos a fuerza mayor, así como los días de huelga en sector de la construcción, en este último caso la **Contrata** deberá justificar los días de huelga legal mediante Certificado acreditativo de la Delegación del Ministerio de Trabajo de Valencia.

UNDÉCIMA.- Recepción de la obra.

Una vez ejecutadas totalmente las obras contratadas, serán entregadas a la Promotora por la **Contrata** que aceptará la entrega de las mismas. Podrá realizarse con o sin reservas y deberá abarcar la totalidad de la obra o fases completas si se acuerda por ambas partes.

Así mismo se pondrá en conocimiento de la Dirección Facultativa, procediéndose a la recepción de las mismas mediante acta firmada por Promotor, Constructora y Dirección Facultativa de acuerdo con el artículo 6 de la L. O. E.

DECIMOSEGUNDA.- Corrección deficiencias.

Además de lo dispuesto en las dos Estipulaciones anteriores, tanto la **Propiedad** como la Dirección Facultativa, en cualquier momento de la ejecución de la obra podrán exigir de la **Contrata** a su costa la corrección de cualquier deficiencia o vicio que se observe, incluso la nueva ejecución del trabajo mal ejecutado o deficiencia observada.

DECIMOTERCERA.- Retenciones.

En garantía de la ejecución de la obra contratada conforme a la estipulación Tercera, y en general del exacto cumplimiento del presente contrato, la **Propiedad** retendrá a la **Contrata** el por ciento (...%) del importe de cada certificación o factura, antes de aplicar el I. V. A.

Contra el importe de dicha Retención, la **Propiedad** podrá compensar cualquier crédito que ostente contra la **Contrata** por razón del presente contrato y debido a deficiencias en la obra.

Retenciones que la **Propiedad** podrá aplicar a pagos a terceros para la conclusión de trabajos inacabados o defectuosamente ejecutados.

La referida retención será entregada a la **Contrata** del siguiente modo: 3 puntos a la firma del Acta de Recepción de la obra; 2 puntos al año de firmar dicha Acta, reteniendo la **Propiedad** el punto restante hasta el transcurso del plazo de tres años desde la terminación de la obra, a fin de atender directamente la **Propiedad**, con cargo a esta retención, las reclamaciones por deficiencias de habitabilidad de escasa entidad, que puedan producirse durante este período y a su juicio sean procedentes. Esta retención no exime a la **Contrata** de la responsabilidad contractual y legal que pudiera corresponderle por la aparición de deficiencias constructivas.

La forma de pago será la pactada en la Estipulación Séptima.

DECIMOCUARTA.- Entrega de la obra

La firma del Acta de Recepción significará la formal entrega de la obra ejecutada por la **Contrata** a la **Propiedad**. La entrega se realizará libre de toda clase de enseres, materiales, herramientas y residuos, y en perfecto estado de limpieza.

Ello no obstante, la resolución del presente contrato por cualquier causa conforme a la Estipulación Decimoquinta, producirá de pleno derecho la entrega automática de la obra a la **Propiedad**, entrando ésta automáticamente, en plena e inmediata posesión de la obra realizada, cualquiera que sea el estado de ejecución de ella. En tales casos, la **Contrata**, y sin perjuicio del estado posesorio de la **Propiedad**, vendrá obligada a retirar de la obra todos sus utensilios, herramientas, materiales y personal a su servicio en el plazo de una semana desde la notificación de la resolución del contrato, transcurrido el cual la **Propiedad** podrá depositar tales enseres en cualquier lugar a disposición de la **Contrata**, así como utilizar y ejercer la protección legal posesoria que juzgue pertinente.

DECIMOQUINTA.- Resolución Contractual por Incumplimiento.

El incumplimiento del presente contrato por una de las partes facultará a la otra parte a dar por resuelto este contrato.

Expresamente se faculta el ejercicio de la resolución del presente contrato si se inicia procedimiento concursal por cualquiera de los Contratantes.

Los retrasos en la ejecución de la obra según el planning superiores a un mes, facultarán a la **Propiedad** a dar por resuelto el contrato.

La resolución del presente contrato dará derecho a la otra parte a exigir de la parte que lo incumpliere indemnización de los daños y perjuicios. Si la parte que lo incumpliere fuera la **Contrata**, ésta deberá abonar a la **Propiedad** la penalización por retrasos por el tiempo en que se demore la terminación de obra, calculada conforme a la Estipulación Décima, derivados de la nueva contratación y hasta un máximo de seis meses, más el Mayor coste que suponga la contratación de obra con un nuevo contratista según el Presupuesto, todo ello sin perjuicio y además de las penalizaciones por retrasos anteriores si las hubiere, así como de cualquier otro perjuicio que la **Propiedad** pudiere sufrir de la resolución del Contrato.

Si la parte que lo incumpliere fuera la **Propiedad**, ésta deberá abonar a la **Contrata** el 7% de Beneficio Industrial según presupuesto de la obra que quedase por realizar o ejecutar.

DECIMOSEXTA.- Resolución unilateral.

Se acepta expresamente, por ambas partes, que la **Propiedad** tenga la facultad de suspender, paralizar o dar por finalizada la ejecución del presente contrato.

Para el ejercicio de este derecho, la **Propiedad** notificará a la **Contrata** por conducto fehaciente, con treinta días de antelación, su intención de dar por finalizado el contrato de ejecución de obra en cualquier estado en que se encuentre la obra.

La **Contrata** deberá finalizar aquellos trabajos y partidas que, por motivos de seguridad y/o necesidad, estime la Dirección Facultativa no puedan dejar de ejecutarse en el estado en que se encuentren al tiempo de comunicarse la finalización de la obra.

La **Contrata** renuncia expresamente a cualquier tipo de indemnización por causa de la notificación de la finalización anticipada de la ejecución de la obra, renunciando a cualquier acción tendente a discutir y/o anular el contenido de la presente estipulación.

Las partes en dicho momento procederán de conformidad con lo establecido en las Estipulaciones Undécima, Decimosegunda, Decimotercera y Decimocuarta.

DECIMOSÉPTIMA.- Acceso a la obra.

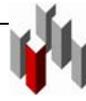
Sobre la totalidad del terreno y de la obra que sobre el mismo se vaya ejecutando, la **Propiedad** conservará en todo momento la plenitud de los poderes posesorios, que la **Contrata** le reconoce desde ahora. La permanencia de la **Contrata** en la zona tendrá siempre carácter instrumental y subordinado a la posesión de la **Propiedad** y a la subsistencia de este contrato.

La **Propiedad**, o personas que éste designe, así como la Dirección Facultativa accederán libremente a la obra evitando interferir en las actividades de la **Contrata**.

Asimismo, tendrán acceso a la obra los representantes del Laboratorio de Ensayo de Control de Calidad y de la OCT que designe la **Propiedad**, con la finalidad de que éstos puedan cumplir con sus funciones propias.

La **Contrata** no ostenta derecho de retención de la obra por lo que requerida la entrega por la **Propiedad** en el momento en que se encuentre deberá entregar la obra sin perjuicio de la liquidación hacedera que proceda.

Debiendo retirar la **Contrata** los materiales en un plazo que no supere los ----- días, quedando facultada la **Propiedad** para acceder a la obra sin limitación ni



restricción alguna y tomar las medidas que estime precisas y continuar la ejecución si así le interesare.

DECIMO OCTAVA.- Jurisdicción.

Para cuantas cuestiones pudieran derivarse de la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten a la Jurisdicción de los Juzgados y Tribunales de Valencia, con renuncia expresa a su propio fuero, y siendo todos los gastos que se originen a cargo del que lo incumpliere, incluidos los del Abogado y Procurador, aún cuando su intervención no fuera preceptiva.

En prueba de conformidad, las partes ratifican y firman el presente contrato por duplicado junto con el Presupuesto de obra, Planning de ejecución y Memoria de Intervenciones, todo lo cual se une al presente formando parte de él en el lugar y fecha al comienzo indicados.

PROPIEDAD

CONTRATA



Anexo 3: El contrato profesional. Arquitecto.

CONTRATO PROFESIONAL CON ARQUITECTO

En Valencia de Del.....

REUNIDOS:

De una parte,con D.N.I. número, que interviene en nombre y representación de, con domicilio en....., C.I.F. número, en virtud de los poderes que de la misma tienen concedidos ante el Notario de

Reconociéndose los comparecientes la capacidad legal necesaria para la firma del presente contrato, así como el concepto en que intervienen, libre y espontáneamente:

MANIFIESTAN:

I.- Que, ha decidido la construcción, promoción y venta de, con una superficie construida aproximada de..... m², en el solar en....., cuyas características y datos previos son conocidos por los Arquitectos a los efectos del presente contrato.

II.- Que....., en adelante "**El Arquitecto**", ha convenido en otorgar el presente contrato de encargo profesional, que se registrará sobre bases de mutua confianza y las siguientes,

ESTIPULACIONES:

Primera.- Encargo Profesional.

....., solicita y, **El Arquitecto** acepta, el encargo profesional de elaboración del Proyecto de Obras y documentación complementaria, que de conformidad con su competencia profesional se requieran, para la obtención de cuantas autorizaciones o licencias administrativas sean precisas para la construcción, puesta en marcha de instalaciones y ocupación del inmueble a que se ha hecho referencia en el antecedente expositivo I. Entendiéndose que los Proyectos para el desarrollo de las Instalaciones, no incluidos en el presente contrato, serán realizados por los

profesionales competentes que la Promotora designe, siempre bajo la necesaria coordinación de los Arquitectos autores del Proyecto Principal.

El encargo se efectúa en misión completa, comprensiva de las fases de Proyecto Básico y de Ejecución y Dirección Facultativa, debiendo en todo caso ajustarse **El Arquitecto** al presente contrato y normativa legal vigente de aplicación.

El Arquitecto, a los efectos de permitir la adecuada promoción y realización de la obra de edificación, en virtud del presente encargo profesional asume la obligación de colaborar con la Promotora, empresa o empresas constructoras que se contraten, y demás técnicos o colaboradores. Deberá aceptar las intervenciones de control de Proyecto y Dirección de Obra que resulten necesarias o convenientes a los efectos de visados de calidad o controles técnicos exigidos por las Compañías Aseguradoras.

El Arquitecto en todo momento ejercerá plenamente su profesión en el marco legal que les afecta, debiendo negarse a admitir cualquier injerencia de la que pueda derivarse infracción penal, civil o administrativa.

Segunda.- Honorarios y Presupuesto.

Los honorarios convenidos, alzados, fijos y no revisables, por la totalidad del encargo profesional, ascienden a la cantidad de..... a la que debe añadirse la cuota de IVA que corresponda, al tipo vigente, y de la que debe deducirse la retención legal de IRPF correspondiente.

A este importe, se le deberá añadir el visado de garantía si se solicitara por parte de quedando incluido en el precio pactado el visado por informe urbanístico.

El presupuesto de ejecución material es de.....

Tercera.- Viabilidad.

El Arquitecto asume el encargo, previo examen de los aspectos técnicos, administrativos y urbanísticos, comprometiéndose a elaborar la totalidad de la documentación que bajo su habilitación profesional sea útil o necesaria para la obtención de las autorizaciones o licencias administrativas y contrataciones para la ejecución de las obras, y declara que, de conformidad con el régimen urbanístico vigente, el encargo y consiguiente proyecto técnico puede obtener las licencias preceptivas.

Cuarta.- Obligaciones específicas de El Arquitecto.

Cada fase del trabajo incluirá la totalidad de la documentación prevista de conformidad con el R.D. 2512/1977 así como la adicional que sea requerida para el cumplimiento de la normativa sectorial vigente.

El Proyecto deberá contener un grado de definición tal que permita que los presupuestos que presenten los contratistas en el proceso de adjudicación de la obra no den lugar a equívocos, así como que la Dirección de Obra pueda ser realizada por otro técnico sin necesidad de documentación complementaria.

El Arquitecto entregará a la propiedad ocho ejemplares completos del Proyecto Básico y ocho del Proyecto de Ejecución, además de un juego completo de planos de papel vegetal, así como los disquetes o discos compactos que contengan el texto del Proyecto y planos.

Además y con carácter específico se conviene en la elaboración y entrega de:

- Levantamiento topográfico, realizado por empresa a designar por la Promotora.

- Proyecto y Dirección de la Urbanización exterior e interior de parcela, si procede.

- Ocho ejemplares del Proyecto Final de Obra, caso de existir modificaciones del Proyecto de Ejecución.

- Preparación, comparecencia y suscripción de los documentos en los que sea legalmente exigible, para control y seguimiento de la obra, tales como actas de replanteo, actas de recepción provisional, actas de recepción definitiva, etc..

- Plano de viviendas escala 1:50 y con muebles, en papel y soporte magnético.

- Elaboración del Proyecto de Ejecución final de obra.

- Elaboración de la documentación específica requerida, tanto en construcción de las viviendas libres o acogidas a cualquier régimen de protección, tales como certificaciones para las entidades bancarias hipotecantes, cálculo de superficies, valores y coeficientes en la división en propiedad horizontal, documentación técnica para la solicitud de calificación definitiva, licencia de

primera utilización, cédulas de habitabilidad y confección del libro de mantenimiento del edificio.

-Cualquier otro documento necesario para complementar la L.O.E.

Quinta.- Examen de documentos y entrega del trabajo.

El **Arquitecto** deberá someter periódicamente los trabajos que vaya realizando a la supervisión de, a fin de ajustarlos al programa de necesidades, así como una vez concluidos entregar una copia del proyecto para examen y consulta.

Sexta.- Plazo de entrega. Duración del contrato.

El **Arquitecto** se compromete a concluir la elaboración del Proyecto Básico y su entrega formal a, transcurridos 15 días desde la aprobación definitiva del programa por

El Proyecto de Ejecución deberán concluirlo en un plazo no superior a dos meses desde que se disponga de sondeos geotécnicos.

El retraso en el cumplimiento por parte de los Arquitectos de los plazos fijados facultará a, a la imposición de una penalización por día de retraso de hasta el 0,50 % del importe de honorarios, correspondiente a la fase de trabajo en la que se produzca el citado retraso.

La vigencia del presente contrato se establece en el período de tiempo que medie desde el día de hoy hasta la recepción definitiva de las obras, que se establece sea al menos un año después de la conclusión y recepción provisional de las mismas.

Séptima.- Tramitación de licencias, adaptación, subsanación de deficiencias y reformados.

El **Arquitecto** realizará cuantas modificaciones, subsanaciones, o complementos de proyecto sean necesarios o requeridos por la Administración, de conformidad con el Promotor. Igualmente incorporará mediante reformado de proyecto, las modificaciones necesarias que de conformidad o a petición del Promotor se efectúen durante la ejecución de las obras.

Los reformados indicados no devengarán honorarios adicionales, salvo que vengan impuestos unilateral y exclusivamente por el Promotor y comporten una modificación sustancial de la cimentación o estructura del inmueble, o de su uso global.

Octava.- Dirección de obra: dedicación, asesoramiento y Régimen de Asistencia en Obra.

En esta fase de los trabajos, **El Arquitecto** llevará a cabo la coordinación del equipo técnico facultativo de la obra, interpretación técnica y estética del Proyecto de Ejecución y de los Proyectos Complementarios, así como la adopción de las medidas necesarias para llevar a término el desarrollo de tales proyectos estableciendo las adaptaciones, detalles complementarios y modificaciones que puedan requerirse con el fin de alcanzar la realización total de la obra, de acuerdo con lo establecido en el Proyecto de Ejecución y los Proyectos Complementarios.

Se establece un régimen de asistencia a obra mínimo de una visita semanal, fijándose día y hora de común acuerdo con el Promotor, de las que se dejará debida constancia en el Libro de Órdenes y Asistencias cuando sea necesario.

Durante la vigencia del contrato, **El Arquitecto** asesorará técnicamente a, en relación con la obra, responsabilizándose del cumplimiento de las disposiciones vigentes en materia urbanística, de seguridad y medio ambiental, tanto generales como particulares del trabajo que se le encomienda.

El Arquitecto se obligan a hacer constar fehacientemente en el Libro de Ordenes o en Actas de Visitas de Obra, cualquier alteración de proyecto propuesta por o por sí mismo con la conformidad de y en orden a la obtención de la licencia de primera ocupación o de la que se pudiera derivar responsabilidad de conformidad con la Ley 38/99 de Ordenación de la Edificación, sin perjuicio de que estos cambios sean recogidos en el Proyecto Final de Obra.

Novena.- Devengo y pago de honorarios.

El devengo de honorarios se producirá independientemente y por la cuantía convenida al completarse cada una de las fases que se indican a continuación. Los honorarios serán satisfechos por el promotor de la forma siguiente:

1º.- A la conclusión y entrega del proyecto básico: 40 % del importe total de honorarios convenidos.

2º.- A la conclusión y entrega del proyecto de ejecución y documentación comercial: 30 % del importe total de honorarios convenidos.

3º.- Por la dirección de la obra: 10 % del importe total de honorarios convenido.

4º.- A la entrega de la documentación prevista de la L.O.E. y la documentación técnica: 5 % del importe total de honorarios convenidos.

5º.- A la entrega del Certificado final de obra, visado: 5 % del importe total de honorarios convenidos.

6º.- A la consecución de la Licencia de Ocupación y de las Cédulas de Habitabilidad: 10 % del importe total de honorarios convenidos.

En cada uno de estos pagos parciales, deberá abonarse la cuota de IVA correspondiente y practicarse la retención legal correspondiente al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, si procede.

En todo caso, es obligación de los Arquitectos entregar los proyectos debidamente visados, así como emitir los certificados correspondientes necesarios conforme a la obra pretendida, sin coste alguno, sin perjuicio de cualquier discrepancia que pudiera surgir en orden a la determinación o pago de honorarios y el ejercicio de acciones que por tal motivo sean ejercitables.

Décima.- Resolución del encargo.

El presente contrato podrá ser resuelto de conformidad con lo previsto en el Artículo 1.124 del Código Civil, y además discrecional y unilateralmente por voluntad de, debiendo en tal caso abonar al **Arquitecto** los honorarios correspondientes a las fases realizadas por ellos, así como la parte proporcional de los honorarios de la fase en curso.

De resolverse el contrato, una vez iniciadas las obras, **El Arquitecto** cesante vendrá obligado a la total y plena colaboración con el que les sustituya, de modo que la ejecución de las obras pueda seguir desarrollándose con total normalidad y sin interrupción ni perjuicio alguno.

Tendrá la consideración de incumplimiento contractual grave la denegación de la licencia de obras por causas imputables al Proyecto o documentación complementaria encargada al mismo y, en la fase de

ejecución, la reiterada inasistencia a la obra. Dichos incumplimientos llevarán aparejada la resolución del contrato, en el primer supuesto, con devolución de la totalidad de los honorarios percibidos y en el segundo supuesto, con la pérdida del derecho a los honorarios devengados durante dicha fase de ejecución de obra.

La propiedad intelectual de los trabajos de los Arquitectos se transmite con la entrega de los Proyectos Básico y de Ejecución. Caso de resolución contractual los proyectos podrán ser modificados por el nuevo arquitecto directamente o a iniciativa de y sin necesidad de consentimiento alguno del autor inicial.

Undécima.- Responsabilidad.

El Arquitecto se compromete y responsabiliza ante, de la adecuada intervención profesional en orden a la obtención del resultado especificado en este contrato así como de los daños que pudieran derivarse de la intervención de los Arquitectos o su Colegio Profesional, que, por acción u omisión, de cualquier modo impidan la obtención de dicho resultado o lo retrasen, o produzca daños a, o a terceros.

Duodécima.- Normativa y fuero aplicable.

Las relaciones entre, y **El Arquitecto** se regirá por lo establecido en el presente contrato y, en lo no previsto en él, por el Real Decreto 2.512/1.977, de 17 de Junio, con el alcance establecido en la Ley 7/1.997, de 14 de Abril, sin que en ningún caso pueda derivarse de aquél, o de Reglamentos del Colegio de Arquitectos o su Consejo Superior, alteración alguna de lo convenido en el presente.

Los comparecientes se someten expresamente y con carácter previo y excluyente de cualquier otra intervención o jurisdicción, a la de Jueces y Tribunales ordinarios de Valencia y sus instancias superiores.

Y en prueba de conformidad se suscribe el presente en el lugar y fecha al inicio indicados.

9.-Conclusiones

Este trabajo ha sido desarrollado con el objetivo de establecer un estándar en el sector de la promoción de viviendas de renta libre, analizando, sintetizando y depurando los distintos procedimientos en el desarrollo de cada etapa, organizando y planificando las tareas para, estableciendo una metodología de trabajo alcanzar el objetivo final que es el desarrollo de la promoción.

Para ello se han estudiado los elementos del sector inmobiliario actuales y como intervienen en las etapas del proceso de la promoción de viviendas.

Desde el inicio, en la definición de la estrategia de la empresa frente a las inversiones en suelo a largo y a corto plazo donde se han establecido los pasos en la gestión del suelo y los mecanismos de análisis para el éxito de las inversiones.

Tras el análisis de los mercados inmobiliarios se han detectado las necesidades del sector y el presente trabajo ha desarrollado los mecanismos de estudio y planificación para adecuar a la realidad el desarrollo de promoción analizando los procedimientos de otorgamiento de los distintos permisos y licencias en edificación.

Se han analizado a fondo las estructuras y metodologías de empresas promotoras que han servido de apoyo al trabajo, gestionando esa información para apoyarnos en la definición de la organización empresarial, los recursos humanos necesarios y sus distintos procesos, haciendo especial hincapié al marco normativo y legislativo que los acompañan.



En cada proceso se han definido elementos de control de la información, estructurados por departamentos que permiten una supervisión multidireccional de los datos en el proceso global.

Resaltar igualmente el trabajo de análisis de la gestión comercial en el sector de la edificación, dentro del mercado segmentado inmobiliario, en el transcurso del presente trabajo.

10.-Bibliografía

CAPARRÓS, A.: Manual de Gestión Inmobiliaria, Valencia, 2000.

FERNÁNDEZ, BLANCO, M.: *Dirección financiera de la empresa*, Madrid, 1991.

LLINARES MILLÁN, C.: *Viabilidad económica de promociones inmobiliarias. Marketing inmobiliario*, Valencia, 2004.

MERCHÁN GABALDÓN, F.: *Manual para la aplicación de la Ley de la Ordenación de la Edificación*, Madrid, 2000.

MONTAÑANA I AVIÑO, A.: *Gestión financiera del proceso constructivo*, Valencia, 2004.

Norma ISO 10.006.

11.-Reseña de legislación

-Ley 39/1988 de 28 de diciembre reguladora de las Haciendas Locales.

-Ley 8/1990 de 25 de Julio sobre Reforma del Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo.

-Ley de 31/ 1995 de 8 de Noviembre de Prevención de Riesgos Laborales.

-RD 1627/ 1997 de 2 de Octubre. Disposiciones mínimas de Seguridad y Salud en las obras.

-RD Ley 1/1998 de 27 de febrero Sobre infraestructuras comunes en los edificios para el acceso a los servicios de telecomunicaciones

-RD 279/1999 de 22 de febrero de aprobación del reglamento regulador de las infraestructuras comunes en los edificios para el acceso a los servicios de telecomunicaciones

-Ley 38/1999 de 5 de Noviembre. Ley de Ordenación de la Edificación.

-Ley 54/ 2003 Ley de reforma del marco normativo de Prevención de Riesgos Laborales.

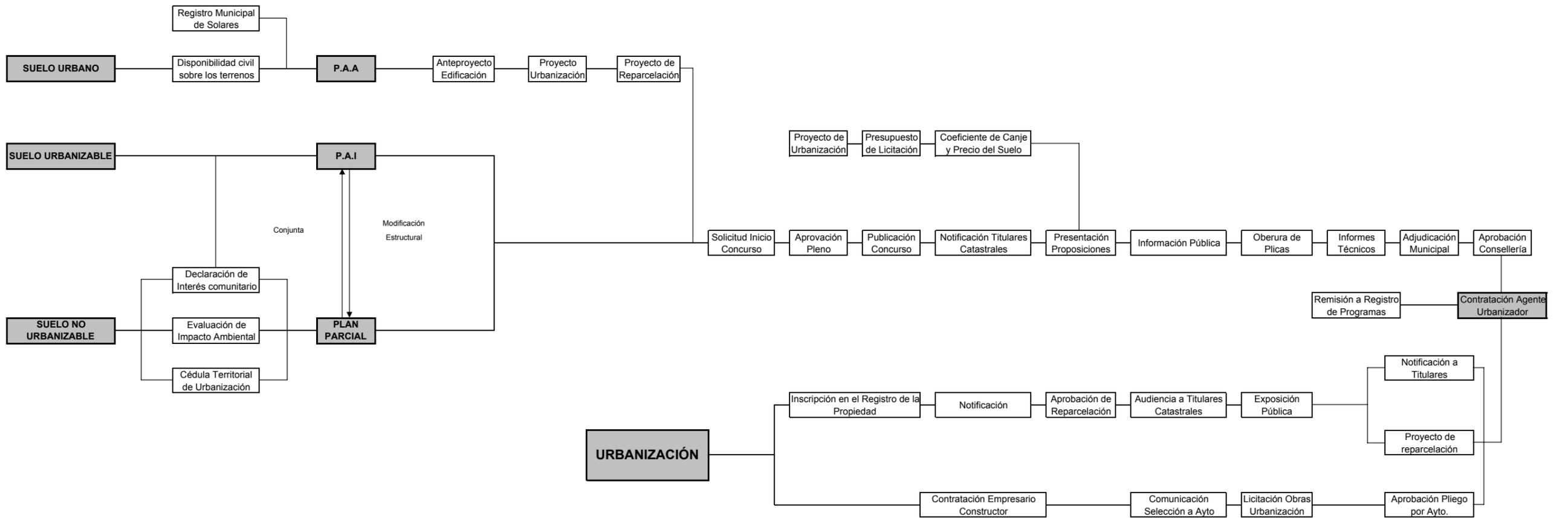
-RD 171/2004, de 30 de enero de Prevención de Riesgos Laborales.

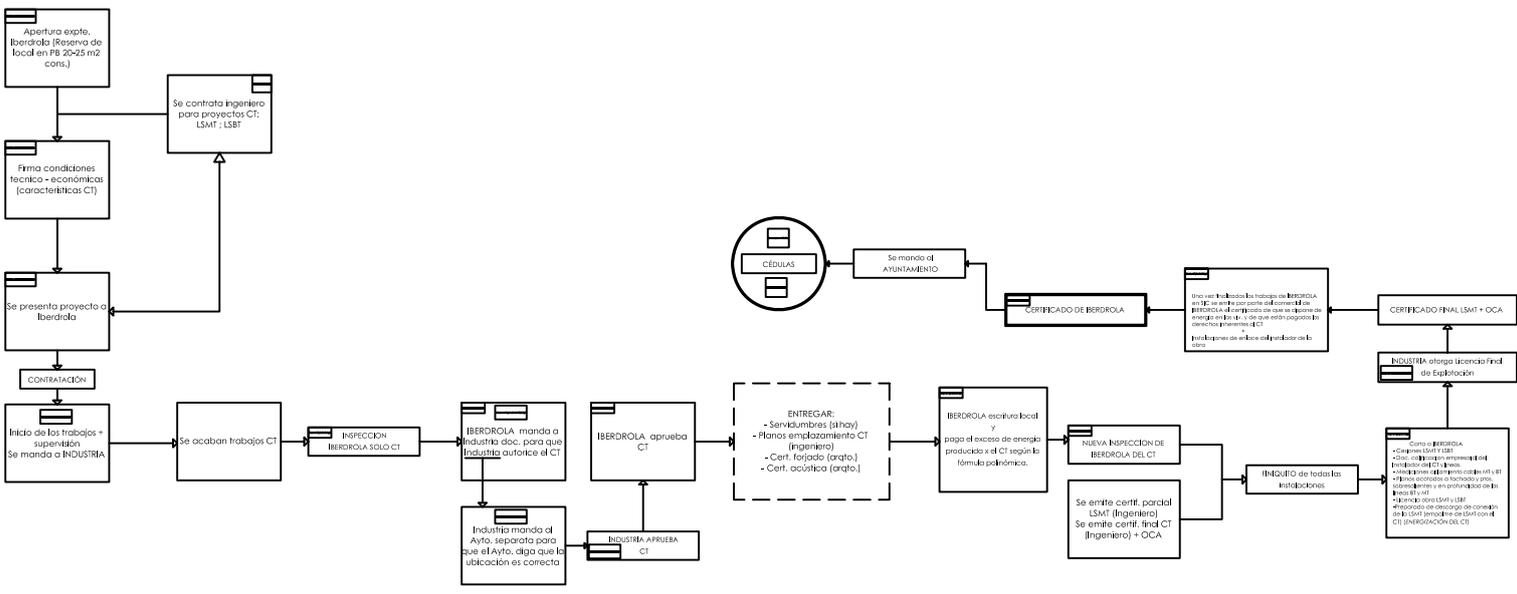
-Ley 4/2004 de 30 Junio. Ley de Ordenación del Territorio y Protección del Paisaje.

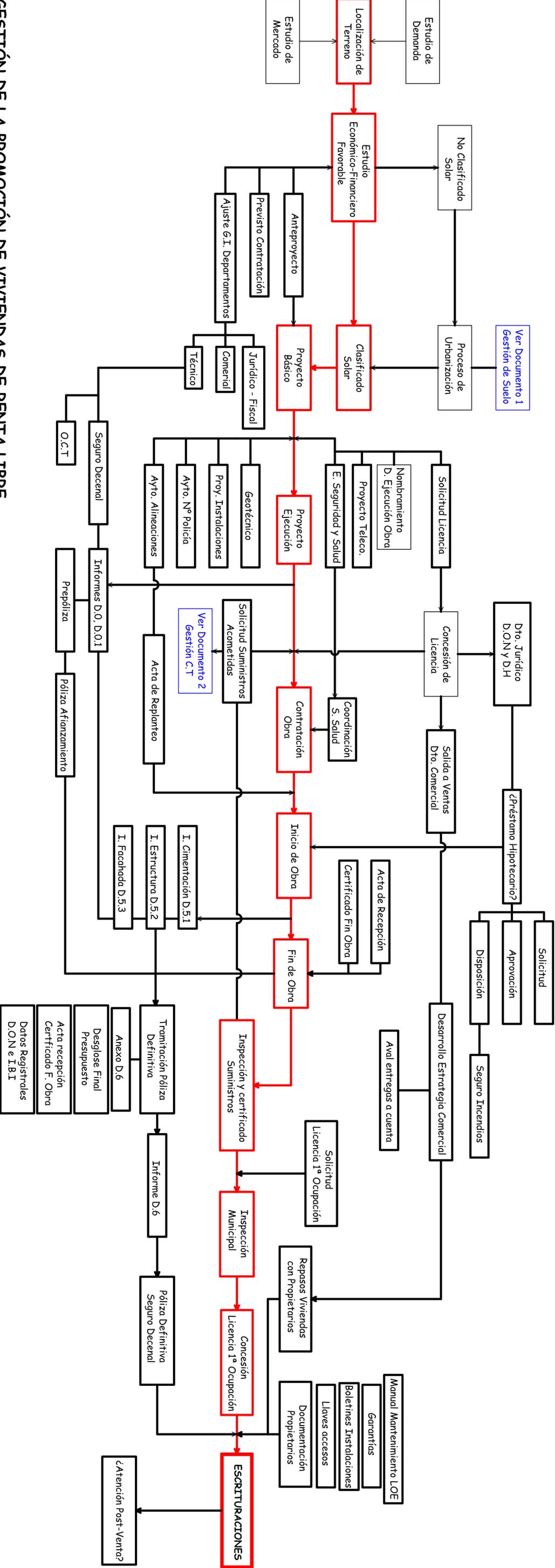


- Ley 10/2004 de 9 de Diciembre. Ley del Suelo No Urbanizable.
- Ley 16/2005 de 30 de Diciembre. Ley Urbanística Valenciana.
- RD Legislativo 2/2008, de 20 de Junio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de suelo.

GESTIÓN DEL SUELO







GESTIÓN DE LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS DE RENTA LIBRE