

Nuevo Gestinmo versión 7

Oficinas

Particularidades de OFICINAS, CENTROS COMERCIALES, HOTELES, etc.

Hasta su versión 6, GESTINMO tenía como eje fundamental el **Estudio de Viabilidad de una Promoción Inmobiliaria de uso Residencial**, cuyo dato de partida es el ofrecimiento de un determinado solar, con un determinado precio de repercusión o precio total, y cuyos productos a comercializar, en venta (libre o protegida) o en alquiler, eran: viviendas, locales comerciales, garajes y trasteros, componentes básicos de esa tipología de edificios de tipo residencial.

Era evidente que, con esta estructura de programa, se podían estudiar de forma aproximada, la viabilidad de promociones inmobiliarias de edificios del sector terciario y del industrial: oficinas, hoteles, centros de ocio, naves industriales, etc., con tres precauciones:

- considerar como único producto los locales comerciales
- prever en el sistema de costes un aumento, con respecto al considerado en edificios de tipo residencial, por el peso mayor que tienen las instalaciones
- y considerar igualmente un sobrecoste, en el capítulo de Honorarios Técnicos, ya que en esta nueva tipología edificatoria, es usual el encargo, a otros profesionales o empresas especializadas,

del cálculo de las instalaciones, bien directamente, o a través del propio Arquitecto, al que se le encarga el diseño del edificio.

Ahora bien la presentación de los resultados de estas aproximaciones eran francamente pobres, ya que no se permitía más que el uso de la palabra: locales comerciales. Una mejora evidente, en versiones anteriores, consistió en introducir la posibilidad de “personalizar” la entrada de datos, pudiendo cambiar los rótulos anteriormente preestablecidos de: viviendas, locales, garajes y trasteros, por lo que el usuario quisiera, con el único límite del número de productos distintos a utilizar.

Tampoco esta solución nos satisfacía y este hecho unido a que empezamos a escuchar de los clientes, **la necesidad de ofrecer un estudio más pormenorizado de la Viabilidad de este tipo de productos**, nos ha llevado a ofrecer, en el mismo programa GESTINMO una solución específica al problema, que nos permita estudiar de forma concreta la viabilidad de Edificios de Oficinas, Hoteles, Centros de Ocio, Naves Industriales, etc.

Para ello se introduce el concepto de **“USO Principal” de la promoción**, para lo que se despliega, dentro del menú principal “Estudio Económico”, y en el menú “Nombre” una lista desplegable en la que seleccionarlo: Residencial, Edificios de Oficinas, Centros Comerciales, etc.

Al salir, se nos pregunta si deseamos utilizar los nombres de los productos habituales para ese uso (Viviendas, Locales, etc., para Residencial. Plantas de Oficina,

Locales en Pta. Baja para Oficinas, etc.). Si aceptamos, se incluirán en el siguiente menú para que acabemos de personalizar sus nombres. Si deseamos mantener los que ya existen, diremos que NO

Además de esta opción de menú modificada, se introduce una **nueva opción de menú** dentro de “Estudio Económico” llamada “**Instalaciones. Costes**” donde detallar los costes para el Presupuesto de Ingeniería

La comprensión de los datos que hay que introducir en estos menús se hará mas fluida si previamente hacemos una introducción a los parámetros técnicos que configuran este tipo de Promociones específicas, que a continuación desarrollamos y cuya lectura previa vivamente recomendamos.

INTRODUCCION BASICA A LOS EDIFICIOS DEL SECTOR TERCIARIO

La tipología de los edificios del sector terciario es realmente amplia así como su casuística de explotación.

Desde el punto de vista inmobiliario, la promoción de esta tipología se concreta normalmente en la gestión urbanística del suelo (cuyo tratamiento informatizado esta en estudio, por lo que se supone que se comienza con el tratamiento de un terreno ya convertido en solar) y la gestión de la promoción inmobiliaria propiamente dicha (gestión, construcción y comercialización), no entrando en la explotación propia del negocio. Veamos algunos de los planteamientos más usuales:

1) EDIFICIOS DE OFICINAS

El promotor que, normalmente no construye el edificio por encargo, debe plantearse su diseño de forma que existan las **mínimas restricción posibles a su comercialización**, que normalmente efectuara en venta o en alquiler, planteamiento este ultimo que será el mas generalizado en este subsector.

Para evitar restricciones en su comercialización, tendremos los siguientes **aspectos a considerar**:

- a) Definición de la **unidad mínima de comercialización**. Generalmente debe ser una planta entera o partes de la misma que la completen.
- b) Definir si en el edificio van a quedar **locales en la planta baja**, o esta estará integrada con el resto de plantas con el uso de zona común de oficina. En el primer caso, es evidente que los precios de planta baja, que podamos dedicar a local comercial serán superiores al precio del resto de plantas.
- c) Definir el **parámetro unitario de venta o alquiler**, en forma de superficie, especificando el criterio adoptado para su medición. Lógicamente, el precio unitario podrá variar en función de la propia definición de superficie que hay que aplicar, su ubicación en el edificio y por ultimo de su extensión (en principio, parece lógico que a mayor superficie comercializada menor precio unitario, aunque esto no siempre se cumple). Los parámetros de superficie, utilizados generalmente, en este tipo de edificios son:

- la **superficie útil del local**, sin la inclusión de zonas comunes, **para el caso de alquileres**
- la **superficie construida total sobre rasante para el caso de venta.**

Los espacios situados bajo rasante, que puedan ser utilizados para **almacenes**, tendrán su precio, que será inferior, lógicamente, al de los otros usos, y mayor o menor, según sean espacios comunicados con las plantas superiores o no.

En cuanto a la superficie de garajes, se alquilan o venden plazas de garaje. El resto de espacios ubicados bajo rasante ocupados por instalaciones, o las plantas o entreplantas técnicas (utilizadas como servicios de instalaciones), que en su caso pudieran existir sobre rasante, se suelen considerar como incluidas en el precio, que se fijara, precisamente, por las prestaciones que facilita el edificio, que a su vez vienen habilitadas por la ocupación de esos espacios.

d) Definir las **calidades de terminación de los distintos espacios**, ya que al contrario de lo que sucede en los edificios de vivienda, es muy difícil definir las terminaciones de las plantas o espacios que se comercializan, ya que normalmente los usuarios deberán adaptarlos a sus propias necesidades funcionales. El problema será que si el usuario desea compartimentar los espacios de otra forma, deberá adecuar a esta nueva disposición los puntos de luz y los enchufes, así como el aire acondicionado, lo que le supondrá costes adicionales que si se hubieran previsto no se tendrían que haber desembolsado dos veces, una por el promotor y otra por el usuario. Lo normal es efectuar la entrega, definido el perímetro del local, con cuadros

generales de instalaciones, desde los cuales efectuar la subsiguiente distribución, y dejando libre la distribución interior de ese perímetro, que el usuario efectuara con mamparas o cualquier otro tipo de distribución móvil. Respecto a la terminación de suelo y techo, como lo normal en este tipo de edificaciones es que tengan suelo técnico y falso techo con luminarias incorporadas, facilitar estos dos elementos.

2) HOTELES

Normalmente, en estos casos, a diferencia del de las oficinas, el promotor habrá negociado, previamente al diseño y construcción del edificio, con una Cadena Hotelera (grupo empresarial especializado), que lo va a explotar, generalmente suscribiendo con el Promotor, un contrato de venta o de alquiler a largo plazo, que es el sistema que suele ser habitual.

En la negociación previa, se habrá fijado la categoría del Hotel (numero de estrellas) y en consecuencia sus calidades del mismo, tanto en lo que respecta al numero y tipología de las habitaciones, como al numero y tipos de servicios adicionales a facilitar (piscina, tenis, saunas, polideportivo, minigolf, etc.).

Así pues en estos casos **los datos a introducir están mucho mas concretados que en el caso de edificios de Oficinas.**

3) CENTROS COMERCIALES Y DE OCIO

Normalmente el Promotor **se limita al negocio de la venta y/o fundamentalmente el alquiler de espacios**, normalmente distribuidos en superficies de relativamente

pequeñas dimensiones. **Normalmente el precio se comercializa en función de la superficie útil del local alquilado o vendido**, y generalmente las plazas de garaje son zonas comunes que no se comercializan, ya que sirven de reclamo para los clientes usuarios de todo el Centro, sin distinción de los locales a los que acceden. Existen **dos diferencias con los edificios de :**

A) Están sometidos a **Licencia Previa de la Comunidad Autónoma**, debiendo abonar unas tasas en función de su superficie, que deben introducirse en el apartado **“Gastos adicionales en Entes Locales”** en el menú “Estudio Económico. Solar”, dado que se producen previamente al inicio de la promoción.

B) Es necesario una planificación y selección previa de determinados clientes que son los que motivan o especializan, fundamentalmente la afluencia de visitas al Centro.

4) EDIFICIOS PARA APARCAMIENTOS

El **producto a comercializar es la plaza de garaje**, cuyas dimensiones mínimas serán de 2,25 x 4,50 metros, con independencia de las zonas necesarias para entrada y salida, rampas de acceso y vías de maniobra, que serán coste añadidos.

También se pueden considerar locales en Pta. baja para servicios especializados.

5) NAVES INDUSTRIALES

Se comercializan **dos tipos de espacios**: el espacio de la nave propiamente dicho, cuyo coste será función, además de su superficie, de: la altura de la nave, calidad del pavimento, calidad de fachada y cubierta, de los elementos accesorios de que disponga, tales como: muelles de carga, puentes grúa, etc. Se suelen distinguir dos espacios diferenciados, a efectos de coste, que el programa identifica como diferenciados:

- a) La nave propiamente dicha
- b) Los espacios de Oficina.

ESPECIALIDADES DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL COSTE

Resumiendo en el coste de este tipo de edificios (**cuando hablamos de coste, nos referimos siempre a precios de contrata**) hay que distinguir:

- El Coste de la Obra Civil
- El Coste de las Instalaciones

En general, y por los considerandos anteriormente explicados, el **coste de las instalaciones es muy superior al de la obra civil**, y los datos al respecto, unidos a la Potencia Eléctrica a instalar en el mismo, que también será un dato fundamental, la pueden introducir los usuarios del programa en **dos modalidades, incompatibles** entre sí (s se dan los datos en la

modalidad A no pueden facilitarse datos en la modalidad B o viceversa):

A) **Modalidad resumida**, en la que se solicita que el usuario facilite el **coste global unitario estimado para el conjunto** de aquellas en euros por metro cuadrado construido total del edificio (es decir zonas sobre rasante y bajo rasante), así como la Potencia total prevista en vatios.

B) **Modalidad detallada**, en la que existe un cuadro donde, también con el dato de **coste en euros por metro cuadrado construido total** (sobre rasante y bajo rasante), se facilitan los datos **de cada una de las posibles instalaciones** que figuran en el cuadro.

En cualquier caso, el calculo y el correspondiente coste de las acometidas, sobre todo la eléctrica, presenta ciertas especialidades, respecto a los edificios de viviendas, ya que en general, cuando el edificio del sector terciario es importante la acometida se suele solicitar en Alta Tensión, y en el propio edificio se ubican los correspondientes transformadores.

ESPECIALIDADES RESPECTO A LA DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA EXIGIDA EN ESTE TIPO DE EDIFICIOS

A diferencia de los edificios de tipo residencial, en el que la Licencia de Actividad solo se solicitaba en el caso de garajes o piscina, **en los edificios de Oficinas hay que acompañar a la petición de Licencia de Obras** además del Proyecto Básico de Edificación, un Proyecto Básico

de Instalaciones, **para efectuar la solicitud previa de Actividad**, que normalmente se tramita al mismo tiempo que la licencia municipal de obras.

Una vez terminado el edificio y expedido el certificado final de obra, es necesario para obtener la Licencia de Primera Ocupación, presentar los proyectos de instalaciones para obtener previamente la **Licencia de Funcionamiento** de las mismas, lo cual exige pagar una serie de tasas municipales que son función binomia de la superficie de actuación y de la potencia en kilovatios instalada.

FISCALIDAD APLICABLE

En todos estos productos del sector terciario, el IVA aplicable a las unidades en venta es el **NORMAL**; es decir, el **16%**, en la actualidad

ESPECIALIDADES RESPECTO DE LA CONTRATACIÓN DE HONORARIOS TECNICOS

En este tipo de edificios el **encargo de los Proyectos** de Edificación e Instalaciones puede realizarse, entre otras, en las **tres siguientes modalidades**:

- Encargo **único por el Promotor a un Arquitecto** con abono integro de los Honorarios totales que se pacten, y que, a su vez elige y paga los Honorarios que libremente convenga al equipo de realización del diseño y calculo de las instalaciones, que actúa bajo su dirección.

- El Promotor realiza **dos encargos independientes**: uno al **Arquitecto**, a quien encarga el **diseño del edificio**, fundamentalmente de la obra civil, y a la **coordinación de las instalaciones**, cuyo diseño realizan por **encargo directo del Promotor, ingenieros o empresas de Ingeniería especializadas**. El matiz diferencial, con la primera modalidad es que el Arquitecto tiene el encargo del diseño del edificio y la coordinación con los que diseñan las instalaciones del mismo.
- Contratar **todo el proyecto a una empresa de ingeniería** que, a su vez, realiza, con personal propio o contratado, la firma y visado de los proyectos que sean necesario desarrollar. En este caso, el porcentaje o precio total a negociar es único

En cualquiera de los tres casos anteriores, el calculo de Honorarios pueden pactarse libremente entre las partes, y el programa **ha preferido detallar el coste de Arquitectos, Aparejadores e Ingenieros contratados de forma independiente**, para así tener base detallada que sirva como referencia para contratar en la modalidades primera y tercera. Para la negociación de esta tipología elegida se suelen aplicar los costes de referencia de Honorarios, publicadas como tales, por los Colegios de Arquitectos y de Ingenieros Industriales, para el diseño del edificio y el diseño y calculo de las instalaciones respectivamente, y aunque es muy frecuente emplear a Empresas de Ingeniería, también sirven como referencia los anteriores.

El sistema empleado para obtener estas referencias tiene el siguiente esquema:

Arquitectos:

- a) Calculo del **porcentaje a aplicar en función de los metros cuadrados totales edificados**.
- b) Aplicación del **porcentaje que se aplica al Presupuesto de Ejecución Material, incluyendo instalaciones**. En este punto podemos tener la duda de sobre que unidades de obra aplicarlo; **si lo hiciéramos únicamente sobre la obra civil del edificio, sin considerar las instalaciones, estaríamos cometiendo una falta de lógica**, ya que, por un lado el diseño de una y otra especialidad no puede dissociarse, ya que existirá siempre una interpelación entre ambas que obligara a realizar estudios a una y otra parte para integrar las instalaciones en el edificio y al contrario el edificio con las instalaciones.

Son casos muy claros la altura libre de las plantas ligadas íntimamente, no solo a las normas urbanísticas, que marcan mínimos de altura libre, sino a las necesidades de las propias instalaciones a ubicar en los falsos suelos y techos.

Las necesidades de espacios, es un tema que también tendrá su doble coordinación; si por ejemplo la empresa que diseña la instalación, propone, a fin de ahorrar energía, un sistema de acumulación de hielo, el arquitecto deberá prever, en la planta sótano de amplios espacios para ubicar en ellos los tanques de almacenamiento de hielo necesarios, solución que si no

esta prevista a “priori” por la arquitectura será de difícil encaje posterior.

Es evidente pues, que el **Arquitecto tiene una labor de coordinación y de resolución arquitectónica, para facilitar el diseño de los espacios necesarios a las distintas soluciones de instalaciones que se planteen.** Existe además una responsabilidad única, por lo que el porcentaje de calculo será más razonable aplicarlo sobre el total del presupuesto de ejecución incluido las instalaciones, aunque se manejen porcentajes menores.

c) Fijar el **desglose porcentual de entregas de trabajos y abono de los mismos**, para los que el programa, como en el caso de viviendas, supone el siguiente:

- Proyecto Básico 40%
- Proyecto de Ejecución 30%
- Dirección de Obra 25%
- Liquidación y Recepción 5%

Ingenieros o Empresas de Ingeniería

a) El **calculo del porcentaje a aplicar suele ser función del tipo de instalación**, así cuanto más compleja sea esta el porcentaje será mayor. Se ha elegido como simple referencia la Tabla del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid, que aplica los siguientes tipos, para las instalaciones que más corrientemente se suelen presentar en este tipo de edificios:

TIPO DE TRABAJO	(%) Tipo Aplicable
Licencia de Apertura o Actividad	4,50
Instalación de Tanques de GLP	4,50
Instalaciones sanitarias	4,00
Agua Caliente sanitaria	6,00
Protección contra incendios	4,00
Instalaciones de fontanería	4,00
Aparatos elevadores y escaleras mecánicas	5,00
Aparcamientos	4,50
Aparcamientos y garajes subterráneos	4,50
Calefacción	6,00
Aire Acondicionado	6,00
Centrales de Transformación	5,00
Construcción de Edificios para uso industrial	4,00
Edificios de Oficinas	4,00
Piscinas privadas o publicas	4,00
Alumbrado publico	4,00
Instalaciones Eléctricas	3,50
Instalaciones de Telecomunicaciones	6,00
Sistemas de señalización e instrumentación electrónica	7,00
Instalaciones de Redes y equipos Informáticos	6,00
Red Urbana de gas	4,00
Grupos electrógenos	5,00
Sistemas de Cogeneración	5,00

b) **La aplicación del porcentaje**, que a diferencia del caso de Arquitectos, suele aplicarse no **sobre** el

Presupuesto de Ejecución Material de Instalaciones (PEMI) del coste previsto para cada instalación, sino de **un Presupuesto Reducido** (el usuario tiene la opción de decidir si aplica o no este presupuesto reducido, ya que en caso de que la decisión sea negativa, el cálculo del programa se aplica sobre el PEMI de cada instalación sin reducción), **que se obtiene, a partir del PEMI, y que es función de su volumen.** La Tabla elegida para el cálculo del presupuesto reducido, es también la correspondiente al **Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid.**

Presup. Inicial (*1.000 Euro)		Cantidad	Coefi- ciente	Resultado (Euros)	PRESUP. REDUCIDO
Desde	Hasta				
0	6	6.000	1	6.000	6.000
6	30	24.000	0,8	19.200	25.200
30	90	60.000	0,6	36.000	61.200
90	150	60.000	0,5	30.000	91.200
150	300	150.000	0,4	60.000	151.200
300	600	300.000	0,3	90.000	241.200
600	3.000	2.400.000	0,2	480.000	721.200
3.000	6.000	3.000.000	0,1	300.000	1.021.200
6.000			0,05		

Se calcula el Presupuesto reducido sobre cada instalación en concreto, aunque ello suponga un sobrecoste sobre la opción de calcular sobre le conjunto de las instalaciones, por dos razones:

- Es probable que haya que hacer un proyecto por cada instalación
- En caso de duda, nos decantamos por la opción más onerosa, para estar siempre del lado de la seguridad

c) Respecto al tema del desglose de Honorarios, se realiza la siguiente hipótesis, siendo ahora los porcentajes sobre los Honorarios del Proyecto:

- Proyecto Básico 25%
- Proyecto de Ejecución 75%
- Dirección de Obra 100%

d) **Si se realiza el encargo de Seguridad y Salud,** se aplican los siguientes coeficientes de referencia:

- Coordinador durante el Proyecto 4%
- Acta de aprobación del Plan de Seguridad 4%
- Estudio de Seguridad y salud 4%
- Libro de Incidencias del Plan 4%
- Plan de Seguridad y salud 4%
- Asignación del Coordinador del Plan 4%

e) En cuanto al coste de visado, se supone que se compone de dos partes:

- **Derechos de Visado (DDV):** el **10% sobre los Honorarios** del Proyecto de Ejecución, que se cobran en un 25% en el proyecto básico y el resto a la presentación a visado del proyecto de Ejecución. Por Dirección de Obra se cobran unos derechos de la misma cuantía que los del proyecto de ejecución, el 25% al efectuar y visar el encargo, y el 75% restante a la presentación del certificado final de obra.
- **Derechos de Registro:** 6 euros si el presupuesto es inferior a 6.000 euros y 18 euros si el presupuesto es superior a 6.000 euros.

SEGUROS

Aunque el Seguro Decenal establecido por la LOE solo es exigible en edificios de viviendas, hemos mantenido su estructura, sin intervención de la Oficina de Control técnico OCT (se exige teclear 0) a fin de que pueda quedar operativo ante una eventual futura exigencia normativa. En la actualidad, puede servir para registrar en este apartado **cualquier coste de seguro a cargo del promotor** que pueda establecerse con carácter voluntario sobre el inmueble