

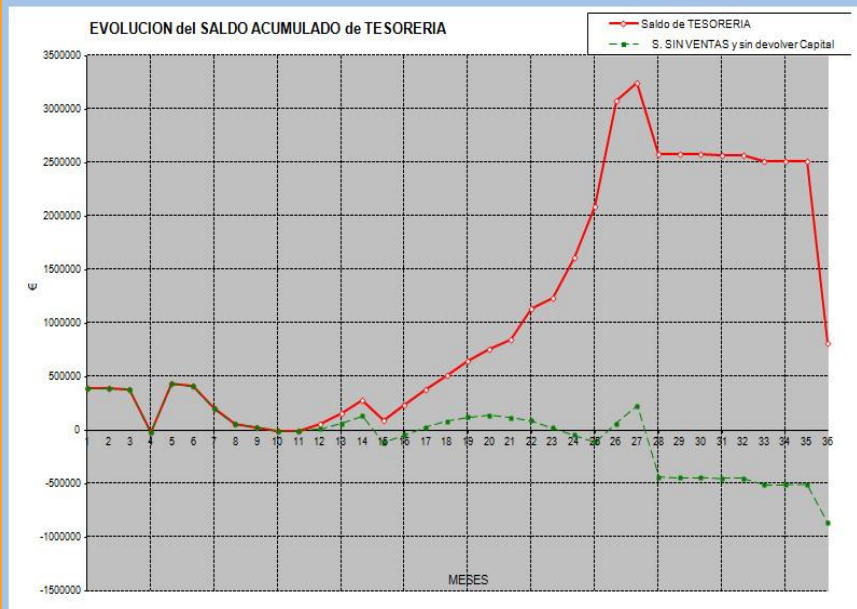
# DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DE LOS COSTES DE UNA PROMOCIÓN



## CUADERNOS PRÁCTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO

2015/13  
Edición 1ª

*Antonio Caparros Navarro  
Juan Fernández Caparros  
(Prayde Gestión, SL)*



[www.AnalisisInmobiliario.com](http://www.AnalisisInmobiliario.com)

[www.prayde.com/wordpress](http://www.prayde.com/wordpress)

[www.gestinmo.blogspot.com](http://www.gestinmo.blogspot.com)

# ÍNDICE

13.0.- DIAGRAMAS DE GANTT .....	1
13.1. ADQUISICIÓN DE SOLAR .....	1
13.2. - ESTUDIOS TÉCNICOS INICIALES .....	3
13.3.- HONORARIOS TÉCNICOS .....	5
13.4. – LICENCIAS Y PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN	7
13.4.1.- LICENCIAS Y TASAS URBANÍSTICAS	7
13.4.2.- EXPEDI. DE CALIFICACIÓN PROVISIONAL DE PROMOCIONES DE VPP	9
13.5. - CONSTRUCCIÓN .....	9
13.5.1.- OBRAS DE EDIFICACIÓN .....	10
13.5.1.1.- INICIO OBRAS EDIFICACIÓN	10
13.5.1,2.- PLAZO DE EJECUCIÓN DE LAS OBRAS DE EDIFICACIÓN	11
13.5.1.3.- RITMOS MEDIOS DE EJECUCIÓN DE LAS OBRAS DE EDIFICACIÓN	11
13.5.1.4.- APLICACIÓN FORMA DE PAGO	12
13.5.1.5.- RECEPCIÓN OBRAS DE EDIFICACIÓN	13
13.5.2.- ACOMETIDAS DE SERVICIOS .....	13
13.5.3.- OBRAS DE URBANIZACIÓN INTERIOR	14
13.5.4.- EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE CONTROL DE CALIDAD	15
13.5.5.- EJECUCIÓN MEDIDAS DE SEGURIDAD Y SALUD	15
13.5.6.- TRATAMIENTO FISCAL DE LAS CERTIFICACIONES DE OBRA	15
13.6. - LA DIRECCIÓN FACULTATIVA DE LAS OBRAS DE EDIFICACIÓN	16
13.7.- COSTES DE TITULACIÓN .....	16
13.8.- GASTOS DE ENTREGA DE LA PROMOCIÓN	17
13.9.- GASTOS GENERALES DEL PROMOTOR	19
13.9.1.- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN .	19
13.9.2.- GASTOS GERENCIALES DEL PROMOTOR	20
13.10.- GASTOS DE MANTENIMIENTO .....	21
13.11.- GASTOS COMERCIALES.....	21
13.11.1.-FASE DE PREVENTA .....	21
13.11.2.- FASE DE VENTAS ANTES DE LA ENTREGA	22
13.11.3.- FASE DE VENTAS DESPUÉS DE LA ENTREGA	22
13.12.- OTROS GASTOS DE LA ENTREGA .....	25
13.12.1.- IMPUESTOS LOCALES ASOCIADOS A LA COMERCIALIZACIÓN	25
13.12.2.- AMORTIZACIÓN DEL EDIFICIO .	26
13.13. – GASTOS FINANCIEROS .....	26
13.13.1.- GASTOS DE TRAMITACIÓN .....	26
13.13.2.- GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	26
13.13.3.- COMISIONES DE APERTURA Y OTROS GASTOS PREVIOS A LA DISPONIBILIDAD DEL PRÉSTAMO .....	27
13.13.3.1.- COMISIÓN DE APERTURA .	27
13.13.3.2.- CONDICIONANTES PRIMERA DISPOSICIÓN DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	27
13.13.4.- PAGO DE INTERESES .....	28
13.14.- PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS Y OTRA FINANCIACIÓN	30
13.14.1.- PERIODOS DE AMORTIZACIÓN	30
13.14.2.- ETAPAS DE UTILIZACIÓN DE PRESTAMOS HIPOTECARIOS SUBROGABLES	31

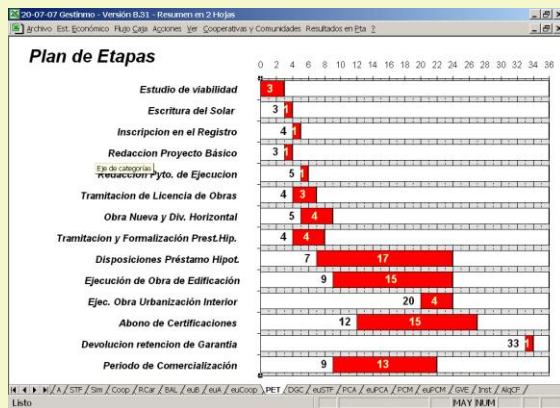
13.14.3.- AVALES LEY 57 .....	36
13.14.4.- DESCUENTO DE EFECTOS.....	36
13.15.- DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DEL PAGO DE OTROS IMPUESTOS	40
13.15.1.- RETENCIONES FISCALES A PROFESIONALES	41
13.15.2.- CONCILIACIÓN DEL IVA.....	41
13.15.3.- IMPUESTO DE SOCIEDADES....	42
13.16.- EJEMPLO DE CASH FLOW Y ESTADO DE TESORERÍA	43

Prayde Gestion, SL - Cuadernos Practicos

### 13.0.- DIAGRAMAS DE GANTT

Una herramienta grafica de notable potencia que se utiliza habitualmente para visualizar la proyección temporal del desarrollo de las actividades de una promoción inmobiliaria es el Diagrama de Gantt que utiliza **barras horizontales para señalar el inicio y terminación de cada una de ellas**, marcando el inicio de cada barra como la fecha de inicio de cada actividad, su terminación señala la fecha de terminación de la referida actividad y la longitud de la barra el plazo estimado para la realización de la referida actividad.

Un ejemplo grafico se puede ver en la siguiente figura



Barras con el mismo origen señalan actividades que pueden realizarse de forma simultánea. Las barras que se inician una vez terminadas otras señalan que la actividad que reflejan no puede hincarse hasta tener terminada las que la preceden.

En el margen izquierdo del diagrama se listan las actividades y, a cada una le corresponde una

barra del diagrama, mientras que en el margen horizontal se señala la unidad de tiempo elegida para representar la duración de la actividad. **Generalmente en el terreno de las promociones inmobiliarias se escoge como unidad de tiempo el mes**, pero también pueden usarse unidades más pequeñas como el día o la semana y, también más grandes como el trimestre, semestre o años. En algunos diagramas más detallados se suele señalar encima de cada barra su estimado de duración.

### 13.1. ADQUISICIÓN DE SOLAR

Lo más habitual es que una vez **convenido el precio de adquisición se desembolse un porcentaje del 5% - 15% en concepto de señal o precio de la opción de compra, conviniéndose el pago del resto en la firma de la escritura de compraventa**, para la que se fija un determinado plazo máximo de entre uno y tres meses, siendo excepcional plazos superiores.

En general **en este tipo de adquisiciones no existen pagos aplazados** y, si excepcionalmente se admiten es con letras o pagares avalados por una entidad bancaria de primer orden (esta forma de pago puede ser menos excepcional en el caso de terrenos urbanizables).

**CONTINUA HASTA 56 PAGINAS**

## Autores

### **Antonio Caparrós Navarro.**



Ingeniero de Caminos. Licenciado en Ciencias Empresariales. Licenciado en Derecho. 42 años de experiencia en el sector Inmobiliario (CALPISA, Telefónica, GEMADISA). Amplia experiencia docente (EOI, Univ.Comillas,...) en temas inmobiliarios

### **Juan Fernández Caparrós.**



Ingeniero de Caminos. Funcionario en excedencia. 32 años de experiencia en los sectores Informático, Inmobiliario y en la Administración del Estado. Director de Prayde Gestión y de Inversiones Urbanas Reunidas

También Co Autores de:

- Blog “[El Análisis de Viabilidad Inmobiliaria](#)“
- Blog “[CUADERNOS PRACTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO](#)“
- [Software de Análisis de Viabilidad](#) económico-financiera: Gestinmo, InmoSuelo, InmoExterior, InmoFase, etc., a través de Prayde Gestión, SL
- El libro “**Manual de Gestión Inmobiliaria**”, 7ª ed. del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

## **SINOPSIS.-**

En el Cuaderno nº 11 hemos visto los costes de una promoción inmobiliaria que como tales son atemporales. En este Cuaderno veremos su proyección temporal y como estos costes se convierten en pagos de la referida promoción inmobiliaria, desde su origen referido a la adquisición de un solar (de momento, dejamos pues fuera de este contexto, los gastos de transformación de un suelo urbanizable en solar) hasta la terminación de las obras de edificación y su posterior entrega o puesta en explotación en la modalidad de arrendamiento.

Para visualizar el tema de una forma detallada, establecemos para cada uno de los costes establecidos en el Cuaderno nº 11 su forma de pago más habitual, sin perjuicio, claro esta, de que cada promotor adecue dichos pagos a su forma tradicional y habitual de trabajar.

Al igual que la relación de costes es fundamental en el planteamiento del Estudio Económico de una promoción inmobiliaria, su transformación en pagos resulta básica para la confección del Cash Flow de la operación. Ambos documentos piezas básicas fundamentales del Análisis de Viabilidad Y Sensibilidad de una promoción inmobiliaria.

## **PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.**

**11.- Desglose de Costes de una Promoción**

**21.- Viabilidad de las Promociones en venta**

**16.- Análisis FISCAL Y de MERCADOS INMOBILIARIOS DE ALQUILER**

**20.- ALQUILER DE LA VIVIENDA PROTEGIDA Y SU LEGISLACIÓN AUTONÓMICA**

**34.- RENTABILIDADES DINÁMICA Y ESTÁTICA DE UNA PROMOCIÓN**