Ejemplo de Viabilidad Económico-Financiera de Cooperativas.

CUADERNOS PRÁCTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO

2015/27

Edición 1ª

Antonio Caparros Navarro

Juan Fernández Caparros

(Prayde Gestión, SL)

Prayde Gestión

www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

ÍNDICE

27.1.- ESQUEMA GENERAL DE LA OPERACIÓN 2

27.1.1.- SEÑALAMIENTO DEL SOLAR POR EL GESTOR 2

27.1.2.- CAPTACIÓN DE COOPERATIVISTAS 4

27.1.3.- CONTRATO DE ADHESIÓN 5

27.1.4.- DECISIÓN SOBRE EL INICIO O NO DE LA OPERACIÓN 6

27.1.5.- ADQUISICIÓN DEL SUELO, CONSTITUCIÓN DE LA COOPERATIVA 6

27.1.6.- DESARROLLO DE LA OPERACIÓN 7

27.1.7.- ADJUDICACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COOPERATIVA 9

27.2.- EL GESTOR DE COOPERATIVAS 9

27.2.1.- RESPONSABILIDADES DEL GESTOR 9

27.2.2. RIESGOS DEL GESTOR 11

27.3.- ACTIVIDADES DEL GESTOR A REALIZAR DESDE LA FIRMA DEL CONTRATO DE GESTIÓN CON CADA COOPERATIVISTA 13

27.3.1.- DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE LA PROMOCIÓN 13

27.3.2.- DE ADMINISTRACIÓN 15

27.3.3.- HONORARIOS Y FORMA DE PAGO 16

27.4.- PROMOCIONES INMOBILIARIAS QUE SE PUEDEN ACOMETER EN RÉGIMEN DE COOPERATIVA 17

27.4.1.- PROMOCIONES EN RÉGIMEN LIBRE 17

27.4.2.- PROMOCIONES DE VIVIENDAS DE PROTECCIÓN PÚBLICA EN RÉGIMEN DE COOPERATIVA 18

27.5.- PLANTEAMIENTO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA 22

27.5.1.- CALCULO DEL COSTE DE ADJUDICACIÓN 22

27.5.2.- IMPUTACIÓN DE COSTES A COOPERATIVISTAS 24

27.5.3.- RESULTADOS VENTA O EXPLOTACIÓN EN ARRENDAMIENTO A TERCEROS 25

27.6.- PLANTEAMIENTO DE LA VIABILIDAD FINANCIERA 26

27.6.1.- CASH FLOW DE TESORERIA 27

27.6.2.- PROGRAMA DE DESEMBOLSOS DE COOPERATIVISTAS 28

27.7.- ACCESO A LA FINANCIACIÓN 28

27.8.- FISCALIDAD 31

27.8.1.- DEL GESTOR 31

27.8.2.- DE LA COMUNIDAD 32

27.8.3.- DE LOS COOPERATIVISTAS 33

27.9.- EJEMPLOS PRÁCTICOS DE APLICACIÓN 34

27.9.1.- VIABILIDAD DE UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA LIBRE EN RÉGIMEN DE COOPERATIVA 34

27.9.2.- VIABILIDAD DE UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA EN RÉGIMEN DE COOPERATIVA DE PROTECCIÓN PUBLICA 44

27.9.3.- ÍDEM ANTERIOR CON ADQUISICIÓN DEL DERECHO DE SUPERFICIE EN SUELO PÚBLICO 48

Proyde Gestion, SL - Cuadernos Practicos

CONCEPTOS TRATADOS EN ESTE CUADERNO.-

- **Cooperativa Agraria**
- Cooperativa de Consumidores
- **Cooperativa de Educación**
- **Cooperativa del Mar**
- **Cooperativa de Trabajo Asociado**
- **Cooperativa de Vivienda**
- **Cooperativa de Primer Grado**
- **Cooperativa de Segundo Grado**
- **Grupo de Cooperativas**
- **Excedente Cooperativo**
- **Excedente Extra cooperativo**
- **Fondo de Reserva Obligatorio (FRO)**
- **Fondo de Educación y Promoción (FEP)**

Prayde Gestion, SL - Cuadernos Practicos

27.1.- ESQUEMA GENERAL DE LA OPERACIÓN

En el epígrafe anterior, hemos pasado revista a las características legales de una Cooperativa, su constitución y funcionamiento, e incluso hemos podido intuir que dicha figura jurídica podría aplicarse con ciertas ventajas al planteamiento y realización de una promoción inmobiliaria, pero la pregunta es: ¿Quién y bajo que premisas la constituyen y la hacen funcionar, para lograra el objetivo propuesto de realización de una determinada promoción inmobiliaria?

Evidentemente la respuesta pudiera ser simple: las personas que necesiten una vivienda o local en una zona determinada de la ciudad, y estén interesadas en adquirirlas a su precio de coste. La respuesta sigue dejando sin contestar, el ¿Quién?, ya que en la práctica es muy difícil que esas personas interesadas y que tienen esa necesidades, sean experto inmobiliario, y en general, tendrán distintas profesiones, ocupaciones o negocios a su cargo que, aunque pudieran conocer algo del sector inmobiliario, no les dejen sus ocupaciones actuales tiempo libre, para desarrollar esta compleja gestión, que comprende: la adquisición del solar, o el más complejo todavía, de transformación del terreno en solar, la contratación de los técnicos adecuados y su coordinación, para diseñar el edificio, la gestión en la tramitación de la licencia de obras, la declaración de obra nueva y la división horizontal, la selección de contratistas solventes, la suscripción del contrato de edificación, la administración de los pagos por certificaciones de obra, las liquidaciones fiscales correspondientes, los permisos necesarios para proceder a la primera ocupación de los edificios y su entrega y adjudicación a los Cooperativistas, así como la administración de la Cooperativa, etc...

Por ello, en la práctica, es el GESTOR INMOBILIARIO, experto en estas cuestiones, quien toma la iniciativa, bien porque esta es su actividad empresarial concreta, o bien, como suele suceder en periodos de crisis, y la actual sería un buen ejemplo, porque considera como alternativa para dar salida a sus propios solares, que no es capaz de darles viabilidad con la promoción inmobiliaria tradicional, es captar Cooperativistas, con los que pueda darles salida y tener así una actividad complementaria, que le permita o ayude a sortear la crisis. O, también, considerando que pudiera ser una actividad complementaria a la tradicional de adquirir un solar, que deriva a su adquisición por parte de los propios Cooperativistas.

En definitiva podemos considerar que el caso más frecuente de la gestión de una promoción en régimen de Cooperativa, se realice de acuerdo a las siguientes fases de actividad de un GESTOR:

27.1.1.- SEÑALAMIENTO DEL SOLAR POR EL GESTOR

El GESTOR estudia la posible viabilidad económico financiera de un posible terreno para su transformación en solar o bien la adquisición indirecta de un solar, para desarrollar una determinada promoción inmobiliaria de la que realiza un estudio de los productos a obtener, y su posible interés de un determinado colectivo de personas que piensa podrían agruparse bajo su dirección en una Cooperativa.

SIGUE HASTA 53 PAGS.

Prayde Gestión SL - Cuadernos Prácticos

Autores

Antonio Caparrós Navarro.

Ingeniero de Caminos. Licenciado en Ciencias Empresariales. Licenciado en Derecho. 42 años de experiencia en el sector Inmobiliario (CALPISA, Telefónica, GESMADISA). 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

Prayde Gestion, SL - Cuadernos Practicos

SINOPSIS.-

A las promociones inmobiliarias en régimen de Cooperativas les dedicaremos varios Cuadernos Prácticos Inmobiliarios:

Este segundo Cuaderno en una de las principales tareas del Gestor: Determinar la viabilidad económica de la cooperativa y sus necesidades de financiación e ingresos de los socios, a fin de poder ofrecer una propuesta viable y suficientemente atractiva como para que éstos se decidan a formar parte dela cooperativa

La promoción tiene como objetivo principal proveer de viviendas a los socios y como accesorios enajenar a terceros los locales comerciales y el excedente de plazas de garajes no consumidas por los socios siempre que la legislación lo permita.

Determinaremos, con ayuda de nuestro programa Gestinmo, y por medio del desarrollo de un ejemplo, el coste de adjudicación resultante, ai como las condiciones del préstamo hipotecario, generalmente necesario. También se detallara un Plan de desembolsos de os socios que hagan posible la realización dela obra de edificación, y los riesgos para el gestor, al inicio de la promoción, si no se dispusiera del 100% de los socios

Se vean también los matices en cuanto a viabilidad económica de las Cooperativas de Vivienda Protegida

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

Cuaderno nº31.- Funcionamiento de una Cooperativa

Cuaderno nº 33.- Leyes Autonómicas de Cooperativas de Viviendas

CUADERNOS PRÁCTICOS 2015/27 Viabilidad de Cooperativas

Prayde Gestion, S
adernos Practicos