

Parametrización de Costes de las Promociones. Fórmula de las 4K



CUADERNOS PRÁCTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO

2016/31

Edición 1ª

Antonio Caparros Navarro

Juan Fernández Caparros

(Prayde Gestión, SL)

www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

ÍNDICE

31.1.- PARA QUE LA PARAMETRIZACIÓN?	2
31.1.1.- ECUACIÓN DE PARTIDA	5
31.2.- HIPÓTESIS GENERALES DEL PROMOTOR	5
31.2.1.- HIPÓTESIS SUBJETIVAS	5
31.2.1.1.- RELACIÓN ENTRE CEM y C	6
31.2.1.2.- GASTOS GENERALES DE LA PROMOCIÓN (GGP)	6
31.2.1.3.- GASTOS COMERCIALES GCO	7
31.2.1.4.- GASTOS FINANCIEROS (GF) Y LA FISCALIDAD EN EL IMPUESTO DE SOCIEDADES	7
31.2.1.5.- BENEFICIO DEL PROMOTOR	8
31.2.2.- HIPÓTESIS GENERALES OBJETIVAS	10
31.2.3.- HIPÓTESIS SINGULARES	11
31.3.- FORMULA DE LAS CUATRO K	11
31.4.- CALCULO DE LAS K	12
31.4.1.- EJEMPLO DE ELABORACIONES DE MODELO PARA PROMOCIONES DE VIVIENDAS EN RÉGIMEN LIBRE	14
31.4.2.- EJEMPLO DE ELABORACIÓN DE MODELO PARA PROMOCIONES DE VIVIENDAS EN RÉGIMEN DE PROTECCIÓN PÚBLICA	19
31.4.3.- EJEMPLO DE ELABORACIÓN DE UN SUBMODELO DE GASTOS FINANCIEROS	24
31.5.- FORMULA DE LAS TRES K	27
31.6.- ÍNDICES R1 Y R2 DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA	28
31.7.- APROXIMACIONES UTILIZADAS POR HACIENDA	28
31.8.- USO DE HERRAMIENTAS DE CÁLCULO (GESTINMO)	31

CONCEPTOS TRATADOS EN ESTE CUADERNO.-

- Apalancamiento financiero
- Aval de las cantidades entregadas a cuenta en las promociones de vivienda
- Beneficio antes de Interés e Impuestos (BAII)
- Beneficio antes de Impuestos (BAI)
- Beneficio Neto del Promotor (BNP)
- Cartera de Efectos
- Capital social
- Coste de adquisición de solar
- Coste de Honorarios Técnicos de Proyecto
- Coste de la Dirección Facultativa de la Obra
- Coste de Ejecución Material de la Obra
- Coste de Contrata
- Coste de Urbanización Interior
- Coste de Licencias
- Constitución del Préstamo Hipotecario Subrogable
- Declaración de Obra Nueva
- División Horizontal
- Coste de Entrega de la Promoción
- Descuento de Efectos
- Gastos Comerciales
- Costes de Entrega de promociones
- Fondos propios
- Fondos ajenos
- Fondos Totales
- Gastos Generales del Promotor
- Gastos Generales del Contratista
- Gastos Financieros
- Impuesto de Instalaciones, construcciones y Obras (ICIO)
- Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO)
- Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD)
- Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)
- Impuesto de Incremento de Valor de los Bienes de Naturaleza Urbana (IVBNU)
- Impuesto de Sociedades /IS)
- Interés mensuales
- Interés TAE anual
- Préstamo hipotecario Subrogable
- Préstamo Puente
- Préstamo Comprador
- Préstamo Promotor
- Préstamo total
- Promoción en Alquiler
- Promoción en Venta
- Subrogación en el préstamo promotor
- Viviendas

31.1.- PARA QUE LA PARAMETRIZACIÓN?

El análisis económico de la viabilidad de una promoción inmobiliaria como hemos visto en anteriores Cuadernos (CPI 5, 11, 13, 15, 27 y otros) se efectúa de manera rigurosa enfrentando todos los ingresos previsible con todos los costes y gastos también previsible o estimados

Y ello en un momento en el que ni siquiera hemos realizado el proyecto técnico de urbanización y/o edificación y, sin que hayamos definido con exactitud la capacidad del solar desde el punto de vista de la tipología edificatoria y del análisis de las calidades.

El objetivo principal, en esta fase de nuestra actividad, es **decidir sobre la adquisición o no de un determinado solar,**

Es cierto que este Estudio Económico Inicial (desde ahora EEI) servirá de base, entre otras cuestiones, a **cómo realizar el Cash Flow,** centrando los Costes Financieros, de cada alternativa de financiación propia y ajena que estimemos razonable, y deduzcamos con ello el correspondiente Impuesto de Sociedades, ya que los gastos financieros son gasto deducible de dicho impuesto, para servir de base al Control Presupuestario, etc.

Si, posteriormente y con la promoción y en marcha **vamos comparando, en cada momento del desarrollo de la promoción: los ingresos y costes reales con los estimados inicialmente,** lograremos así adquirir una **experiencia para la realización de nuevos EEI**

Pocos incorporan a su bagaje empresarial esta experiencia, evitando ponerse colorados ante los errores cometidos, política de la que, al menos los españoles, en general, solemos huir, al contrario que hacen los norteamericanos que

escriben un “tomo” explicándolos sin pudor para enseñar de las generaciones venideras.

El que el análisis y estudio inicial así realizado del EEI de una promoción inmobiliaria **tenga tintes presupuestarios y no reales , se basa en relacionar todos los costes, sin dejar ninguno,** aunque su importe sea pequeño o no sea posible fijarlo con exactitud, pues **de la simple relación, se deducirá, como ya hemos señalado, una Gestión a realizar en su momento.**

En general **este análisis se realiza con ayuda de programas informáticos,** como nuestro [GESTINMO](#),

Pero entendemos que, aunque la informática nos sea de gran ayuda, debemos hacer un **análisis pormenorizado de los costes de un a promoción y de cómo se relacionan entre ellos,** a fin de poder condensar nuestra experiencia

En nuestro desarrollo profesional, nos vamos a mover, con cierta probabilidad, en **un entorno de empresas de un cierto tipo** (familiares, PYMES, grandes promotoras, sociedades de inversión, etc.) y nos vamos a dedicar a **desarrollar ciertos productos más que otros** (VPP, oficinas de alto standing, viviendas en la costa, naves para logística, etc.)

SIGUE HASTA 36 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, 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, InmoAlquiler, 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

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

SINOPSIS.-

El análisis económico inicial de una promoción inmobiliaria se basa en relacionar todos los costes, sin dejar ninguno, pues de la simple relación, se deducirá una Gestión a realizar en su momento.

Pues bien, en este CPI ofrecemos un sistema alternativo y aproximado, que se basa en los siguientes hechos:

- a) La FORMULA: **Ingresos = Costes + Gastos + Beneficio Promotor**,
- b) En toda promoción inmobiliaria en la que se parte de un solar, existen **tres Valores fundamentales**: el coste del **Solar** (S), el coste de la Ejecución Material de la **Construcción** (CEM) y los ingresos por **Venta** (V)
- c) Casi todos los costes y gastos restantes dependen de S, CEM o V, a través de tres constantes que llamamos: **K1. K2 y K3**, respectivamente.
- d) El beneficio del promotor es un coste subjetivo que el promotor puede fijar en función de la venta o del coste total de la promoción, luego tenemos una cuarta **K4**.

Y vamos a explicar la forma de construir estos modelos, en el bien entendido de que cada promotor debe aplicar sus propios parametros.

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

Cuaderno nº 34.- Sociedades Anónimas y sus características.

Cuaderno nº 36.- Sociedades de Responsabilidad Limitada y sus características

Cuaderno nº 39.- Declaración de Obra Nueva y Constitución de División Horizontal

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

CUADERNOS PRÁCTICOS 2016/31. Parametrización de Costes.4K

Prayde Gestion, S.L. Cuadernos Practicos