



Ampliaciones de Capital en Empresas Inmobiliarias



CUADERNOS PRÁCTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO

2023/94

Edición 1ª

Antonio Caparros Navarro

Juan Fernández Caparros

(Prayde Gestión, SL)

www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

INDICE

94.1.- NECESIDADES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS	4
94.1.1.- PRESTAMOS Y CREDITOS	5
94.1.1.1.- CRÉDITOS	5
94.1.1.2.- PRESTAMOS	5
94.1.1.3.- HIPOTECAS	5
94.1.2.- FINANCIACION TEMPORAL POR INVERSORES EXTERNOS	6
94.1.3.- EMISION DE OBLIGACIONES	7
94.1.4.- DESCUENTO DE EFECTOS CAMBIARIOS Y PAGARES	7
94.1.5.- AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL	7
94.2.- FINANCIACION A TRAVES DE CAPITAL SOCIAL	8
94.2.1.- CAPITAL SOCIAL EN LA CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD	8
94.2.2.- AMPLIACIÓN DE CAPITAL SOCIAL CON ACCIONES ORDINARIAS	9
94.2.3.- REQUISITOS LEGALES DE UNA AMPLIACIÓN DE CAPITAL	10
94.2.4.- AMPLIACIÓN DE CAPITAL SOCIAL CON ACCIONES DISTINTAS DE LAS ORDINARIAS	10
94.3.- MODALIDADES DE AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL	11
94.3.1.- CON CARGO A APORTACIONES DINERARIAS	12
94.3.2.- CON CARGO A APORTACIONES NO DINERARIAS	12
94.3.3.- AUMENTO POR COMPENSACIÓN DE CRÉDITOS	13
94.3.4.- AUMENTO CON CARGO A RESERVAS	13
94.3.5.- REDUCCION Y AUMENTO SIMULTANEOS	14
94.4.- LA EJECUCION DEL ACUERDO DE AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL	15
94.4.1.- DERECHOS DE PREFERENCIA. PLAZO, TRANSMISION	16
94.4.2.- SUSCRIPCION DE ACCIONES	18
94.4.3.- AUMENTOS DE CAPITAL PARCIALES O INCOMPLETOS	18
94.4.4.- LA INSCRIPCION DE LA OPERACION DE AUMENTO	19
94.5.- LA REDUCCION DE CAPITAL SOCIAL	20
94.5.1.- LA REDUCCION POR PERDIDAS O PARA DOTAR LA RESERVA LEGAL	20
94.5.2.- REDUCCIÓN POR ADQUISICIÓN DE ACCIONES PROPIAS PARA SU AMORTIZACIÓN	21
94.5.3.- REDUCCIÓN Y AUMENTO DEL CAPITAL	23
94.6.- EFECTOS DE LA AMPLIACION EN EL VALOR DE LAS ACCIONES. EJEMPLOS NUMERICOS	23
94.6.1.- NUEVO VALOR DE LAS ACCIONES	23
94.6.2.- DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS ANTIGUOS	25
94.6.3.- EJEMPLOS NUMERICOS	28
94.7.- COSTES DE LA AMPLIACION DE CAPITAL	31
94.7.1.- ARANCELES NOTARIALES	31
94.7.2.- ARANCELES DEL REGISTRO MERCANTIL	31
94.7.3.- IMPUESTOS	32
94.7.4.- EJEMPLOS PRACTICOS	35

CONCEPTOS TRATADOS EN ESTE CUADERNO.

- Capital Social
- Ampliación, Reducción
- Acciones, participaciones
- Derechos preferentes, de suscripción
- Exclusión del derecho de preferencia
- Boletín de suscripción
- Obligaciones
- Prestamos, créditos
- Prima de emisión
- Valor del cupón

SINOPSIS. -

Este cuaderno tiene por objeto analizar las diferentes modalidades de ampliación de capital en las empresas del sector inmobiliario

Considerando también la ejecución de los acuerdos tomados en las juntas generales correspondientes y un análisis de los derechos preferentes con posibilidades de exclusión

Y, sobre todo, revisar las necesidades financieras de las empresas inmobiliarias y aspectos concretos de las aplicaciones prácticas sobre los aumentos de capital

Todo ello con diversos ejemplos y comentarios

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

Cuaderno N.º 98.- La Contabilidad de una promoción inmobiliaria

Cuaderno N.º 99.- El Coste de Capital y las decisiones de inversión inmobiliaria

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

[Índice de los CPI, por Temas](#)

94.1.- NECESIDADES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS

Las empresas inmobiliarias tienen necesidades de financiación en referencia a diversos aspectos, de acuerdo con el Plan de negocio de la empresa

- Nuevas promociones para venta
- Nuevas promociones para alquiler
- Compra de terrenos sin urbanizar
- Obras de urbanización
- Adquisición de activos para rehabilitación o venta

En general, las inversiones de carácter inmobiliario, en las que es necesario adquirir el solar y además soportar otros pagos iniciales, como los de proyecto, licencias, etc. no tienen contrapartida de ingresos en un corto plazo y, por tanto, **tienen como rasgo común: un fuerte desembolso inicial, que puede ser financiado por:**

a) Las entregas a cuenta que puedan obtenerse del vendedor, que van generalmente acompañadas de garantías adicionales (avales en sus diversas modalidades) y cuya consecuencia es la de disminuir los fondos a movilizar en efectivo.

b) La obtención de préstamos hipotecarios, a través de entidades de crédito, con garantía del propio solar adquirido.

c) La aplicación directa de fondos propios disponibles a esa Promoción.

d) La obtención directa de nuevos fondos propios a través de los accionistas.

Veremos cómo se va resolviendo el problema de la financiación necesario de estos casos en los siguientes epígrafes

En última modalidad de obtención de fondos, hay que distinguir dos situaciones distintas:

1.º Que se decida acometer la Promoción, **constituyéndose jurídicamente en alguna figura societaria**, para lo cual, y desde el punto de vista económico, **son los socios los que aportan los fondos necesarios** para cubrir los pagos iniciales necesarios con los cuales acometer la Promoción.

2.º Que la empresa inmobiliaria ya esté **constituida jurídicamente** y, careciendo de fondos propios disponibles para acometer una nueva Promoción, **decida solicitar de sus socios una ampliación de fondos.**

En la primera modalidad de obtención de recursos, estaremos ante una operación de emisión de acciones para **suscribir un determinado capital social**, y en la segunda, en una emisión de acciones para **ampliación de capital social.**

Ambas operaciones, desde el punto de vista de costes, están sujetas a un impuesto del 1 % sobre el capital, además de los correspondientes honorarios de notaría y Registro Mercantil.

Podemos también clasificar este tipo de operaciones, según el tipo de las acciones que se emitan, que pueden ser, para el caso de una Sociedad Anónima:

- Acciones ordinarias.
- Acciones preferentes.
- Acciones sin voto.
- Acciones rescatables.

Las empresas del sector inmobiliario son, en su mayoría sociedades mercantiles y en su mayoría también, estas mercantiles son Sociedades de Responsabilidad Limitada, siendo unas pocas Sociedades Anónimas, principalmente las que cotizan en bolsa

Hay casos que no debemos olvidar como

- Cooperativas de vivienda
- Comunidades de propietarios
- Fondos de Inversión Inmobiliaria
- SOCIMIS

94.1.1.- PRESTAMOS Y CREDITOS

Hemos analizado las diferencias entre estos métodos en nuestros CPI

- **51 Negociación y Tramitación de un Préstamo Hipotecario**
- **64 Sistemas de amortización de Préstamos**

Esta financiación se utiliza habitualmente en el sector inmobiliario para cubrir los siguientes objetivos

- Para **financiar parte de la compra del solar**
- Para la **obra de edificación**
- Para **facilitar la venta** de los productos inmobiliarios que se generan (viviendas, locales, plazas de garaje, trasteros, etc.) **por medio de la subrogación** por parte de los compradores
- En las **promociones en alquiler** también se suele utilizar financiación, pero con la prudencia de tener en cuenta que **las amortizaciones del principal del préstamo generan una carga importante en la tesorería** durante el periodo de explotación

94.1.1.1.- CRÉDITOS

Un crédito es una operación de activo por medio de la cual, se pone a disposición del cliente una Cuenta de Crédito, con un determinado importe, que el cliente puede utilizar libremente.

- El **pago de intereses se gira sobre la cantidad dispuesta**
- Y, la **amortización puede ser total o parcial**, en las fechas fijadas en el contrato.

En particular figuran las Garantías y las **Compensaciones que tiene que realizar el cliente en cuanto a su operativa con el Banco** (depositar las nominas de sus empleados, abrir una cuenta corriente, efectuar los seguros con empresas del banco, etc.).

En cuanto a las **garantías** pueden ser;

- a) **Solvencia** del deudor
- b) **Aval** de otra persona o empresa
- c) **Hipoteca de bienes muebles o inmuebles independiente del crédito**, propios o ajenos

El contrato se realiza en una **Póliza de Crédito**, documento en el que figuran todas las condiciones del crédito, intervenida por Notario o Corredor de Comercio.

94.1.1.2.- PRETAMOS

Por el contrario de un crédito, el **préstamo se desembolsa de una sola vez por su importe total**, en la cuenta del cliente, salvo que exista comisión de apertura, en este caso por el importe total deducida la comisión de apertura.

Por lo tanto, **desde el inicio, lo haya utilizado el cliente o no, se pagan intereses por la totalidad del importe del préstamo.**

El documento de la Póliza del Préstamo no tiene diferencias con la Póliza de Crédito y, en cuanto a las **garantías, admite una más: que la hipoteca** conste en el mismo préstamo, en este caso, y, como veremos seguidamente, el **préstamo se documenta en escritura pública** y no nace la obligación hasta que no se inscribe en el Registro de la Propiedad.

SIGUE HASTA 37 PAGES.

Autores

Antonio Caparrós Navarro.
(† 2021)



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

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

[Índice de los CPI, por Temas](#)

También Co Autores de:

- Blog ["Viabilidad de la Promoción Inmobiliaria"](#)
- Blog ["CUADERNOS DEL PROMOTOR Y DIRECTIVO 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