

ARTÍCULOS ANTERIORES

ÍNDICE

Todos los artículos relacionados a continuación están ordenados de los más actuales a los más antiguos

PROMOTOR INMOBILIARIO, PRESUNTO INFRACTOR	página 7
NO SE FIJE EN LA INFORMACIÓN CATASTRAL	página 6
EL "PROYECT MANAGEMENT" UNA FIGURA EN ALZA	página 5
LA COMPRA DE SUELO DE MAÑANA, POSIBLE PLUSVALÍA EN EL FUTURO	página 4
EL PISO PILOTO YA NO PILOTA SOLO LA ESTRATEGIA DE "MARKETING"	página 3
EL PRÓXIMO BOOM INMOBILIARIO	página 2

EL PRÓXIMO BOOM INMOBILIARIO

Quizá no sea en España sino en Latinoamérica, especialmente en Panamá, Brasil y Méjico, en estos dos últimos países debido a su fuerte crecimiento económico que según algunas fuentes sitúan a sus economías como la novena y décimo tercera del mundo respectivamente, por su parte Panamá por tener un nivel de precios inferior a Estados Unidos podría llegar a convertirse en la nueva Florida para jubilados y turistas norteamericanos.

La mayoría de las más importantes inmobiliarias españolas, entre ellas las ligadas a los grandes bancos, desarrollan en la zona proyectos relacionados con conjuntos turísticos o residenciales de lujo y viviendas en sus segmentos medio y alto. Se ha publicado que también Amancio Ortega, el conocido propietario del Grupo Inditex, Zara para los amigos, ha iniciado el camino de las inversiones inmobiliarias en el cono sur americano desde la oficina regional de Richard Ellis en Miami.

El inversor español más modesto tiene la posibilidad de adquirir apartamentos de lujo en zonas turísticas de estos países que son cedidas al propio vendedor para su explotación en régimen de aparta-hotel, obteniendo junto con las plusvalías de la revalorización del inmueble, una renta y la posibilidad de usarlo en sus vacaciones.

Con todo, esto no es una recomendación de compra y se debe ser muy prudente en la gestión del patrimonio propio y más en países extranjeros en desarrollo donde la seguridad jurídica no siempre es la deseada.

H. Luis Oliván Guillaume

EL PISO PILOTO YA NO PILOTA SOLO LA ESTRATEGIA DE MARKETING

En la década de los años setenta y ochenta era común ver en nuestras ciudades y pueblos de segunda residencia el cartel de “visite nuestro piso piloto” en las promociones en venta, esta técnica cayó en desuso con la venta sobre plano en buena medida porque en estos últimos años todo se vendía.

De un tiempo a esta parte con el progresivo parón inmobiliario se ha recuperado esta práctica, sin duda porque se vende mejor lo que se ve y se toca que aquello que se dibuja en un papel que como se sabe lo aguanta todo. Incluso algunas inmobiliarias han comenzado a practicar el llamado “open house” manteniendo sus pisos abiertos en horario continuado sin necesidad de previa cita y sin compromiso alguno.

Pero el piso piloto ya no pilota solo las estrategias de marketing inmobiliario, con la compra de una vivienda se han venido regalando viajes y hasta coches, o bien el trastero o la plaza de garaje o en su caso un descuento equivalente al valor de dicha plaza.

En este momento las hipotecas también son objeto de regalo, desde el pago de algunas de las cuotas iniciales que pueden llegar a alcanzar la totalidad del primer año, a la rebaja de algún punto sobre el Euribor como tipo de referencia de la hipoteca en los primeros años tras la adquisición.

Si alguien se encuentra en el trance de adquirir su vivienda siempre puede aprovechar que existen estas ofertas en el mercado para obtener un mejor precio en su compra.

H. Luis Oliván Guillaume

LA COMPRA DE SUELO MAÑANA, POSIBLE PLUSVALÍA EN EL FUTURO

Es una realidad ya conocida que las ventas de promociones inmobiliarias se han reducido en gran medida y ha supuesto la consecuente reducción de los ingresos de las compañías del sector.

Aquellas inmobiliarias que en los años de bonanza crecían comprando suelo para su rápida edificación y posterior venta del producto inmobiliario se encuentran ahora con escasos ingresos por la falta de compradores, pero tienen que seguir haciendo frente al pago de los intereses de los créditos solicitados para la adquisición de terrenos para nuevas promociones, sin haber vendido las anteriores, de esta forma la cadena se ha roto.

Por esa razón están optando por la venta de suelo, pero el endurecimiento de las condiciones de los préstamos de las entidades bancarias unido a la alta valoración de los terrenos hace que los compradores no aparezcan con rapidez a la espera de una posible rebaja de los precios.

De continuar esta situación puede producirse una rebaja del precio del suelo para que se produzca el necesario ajuste de la oferta y la demanda, lo cual podría suponer una disminución del precio final de los inmuebles.

Aunque lo más posible es que esa disminución del precio vaya incrementar el margen de beneficio de aquellas compañías que adquieran a partir de ahora el suelo más barato y al final tenga una repercusión positiva muy limitada o nula en el bolsillo del futuro comprador de un piso.

H. Luis Oliván Guillaume

EL "PROYECT MANAGEMENT" UNA FIGURA EN ALZA

El "project management" viene planteándose como una fórmula para mejorar el proceso constructivo que tradicionalmente implicaba a la propiedad, arquitecto y constructor. Si bien originariamente se desarrolló para la llevar a cabo proyectos de edificación singulares, tiende cada día más a implantarse también en la edificación residencial y en obra civil.

La tarea a desarrollar por el "project management" o "gestor de proyecto" consiste en la coordinación y el control del proceso constructivo para asegurar a sus clientes que los objetivos de coste, plazo y calidad establecidos de antemano en el proyecto son alcanzados.

Lógicamente las funciones a desarrollar por el "gestor de proyecto" serán muy variadas yendo desde la gestión de la redacción del proyecto, hasta incluir servicios de postventa del producto inmobiliario una vez acabado.

Desde el punto de vista jurídico no están incluidos como tales dentro de los denominados Agentes de la Edificación en el Capítulo III, de la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE, Ley 38/1999 de 5 de noviembre), porque desarrollan tareas que entran en el ámbito de más de un agente de la edificación.

La naturaleza de las obligaciones y responsabilidades legales establecidas en la LOE serán asumidas por el "gestor de proyecto" en función de los trabajos encomendados en el contrato de prestación de servicios con sus clientes y serán tan amplias como amplios sean dichos trabajos.

El "project management" o "gestor de proyecto" es una figura cada día más en alza en la medida que trata de hacer más eficiente el proceso constructivo.

H. Luis Oliván Guillaume

NO SE FIJE EN LA INFORMACIÓN CATASTRAL

El catastro es un registro de la administración a cargo de la Dirección General del Catastro dependiente de la Secretaría de Estado de Hacienda, que sirve de base para liquidación del I.B.I. (impuesto de bienes inmuebles) conocido como "la contribución".

La información catastral relativa a la titularidad de una finca, su superficie o la referencia a su suelo como urbano o rústico no goza en absoluto de presunción de exactitud y puede no ser cierta o bastante inexacta.

A diferencia de las inscripciones del Registro de la Propiedad referidas a la propiedad, cargas o superficie del inmueble, que garantizan en principio plena seguridad jurídica.

Pero tampoco gozan de exactitud la indicación que realiza el catastro señalando a una finca como urbana o rústica, pues solo la información emitida por la autoridad urbanística conforme a la normativa de urbanismo vigente para dicha la finca será la que determine la calificación del suelo y el aprovechamiento que de este se pueda realizar.

Por lo que a la hora de adquirir cualquier finca no se fije en la información catastral únicamente y contrástela como es habitual con el Registro de la Propiedad en lo que se refiere a titularidad y cargas, pero tan importante como eso con la información urbanística que le proporcionará el Ayuntamiento del Municipio.

H. Luis Oliván Guillaume

PROMOTOR INMOBILIARIO, PRESUNTO INFRACTOR

Jordi Abel Fabre describe en su libro de reciente aparición "Ley del Suelo, Derecho Urbanístico y Medioambiental" editorial Boch en su apartado "*Intrusismo especulativo en el sector inmobiliario*", los hechos de nuestra historia reciente que han llevado a tal equiparación.

El desarrollo económico español de la década de los años sesenta, con la emigración del campo a la ciudad y el posterior aumento del nivel de vida que llevó en la siguiente década de los años setenta al auge de la segunda vivienda, tan brillantemente plasmado en la película de José Luis Garci "Las verdes praderas", llevó aparejado un fuerte desarrollo inmobiliario que atrajo a todo tipo de personajes a convertirse en promotores inmobiliarios al calor del rápido enriquecimiento.

Así surgieron numerosas urbanizaciones sin cobertura legal, fruto de la simple parcelación del suelo con unas reducidas de infraestructuras elementales para su funcionamiento o en el peor de los casos sin dotación alguna de servicios, que unido a unos pobres materiales empleados en su construcción pronto llevó algunos inmuebles a un estado cercano a la ruina física.

Con estos antecedentes, como señala el citado autor, algunas administraciones públicas han reaccionado frente a este fenómeno con la ley del péndulo, pasando de la tolerancia al intervencionismo que puede llegar a atentar al principio de libertad de empresa, considerando en ocasiones al promotor como un infractor en potencia, lo que redundará negativamente en el normal ejercicio de la gestión urbanística.

H. Luis Oliván Guillaume