



“Common Learning Outcomes for European Managers in Construction”

MANUAL 5

GESTIÓN INMOBILIARIA

**M. Bryx (coordinador)
L. Kowalczyk
U. Słowik
E. Mączyńska
T. Brach
G. Kubik
D. Brodowicz
(Politechnika Warszawska)**

Marzo 2008

Índice

Capítulo 1: Ciclo de vida de la edificación y ciclo de inversión	1
1.1 La gestión inmobiliaria en el ciclo de vida de la edificación y en el ciclo de inversión	1
1.2 Desgaste técnico y económico del inmueble, depreciación y amortización, métodos de la amortización	4
1.3 Rasgos particulares de los inmuebles	6
1.4 Demolición de la edificación	8
Capítulo 2: Funciones de los inmuebles	9
Capítulo 3: Mercado inmobiliario	13
3.1. Factores que influyen en el funcionamiento del mercado inmobiliario	13
3.2. Concepto de mercado inmobiliario	17
3.3. Segmentación del mercado inmobiliario	21
3.4. Participantes del mercado inmobiliario	23
3.5. Rasgos característicos del mercado inmobiliario	25
3.6. Formación de la demanda y la oferta	26
3.7. Investigación y análisis de las tendencias en el mercado	28
3.8. Importancia del mercado inmobiliario para la economía a nivel nacional y local	29
3.9. Entidades que prestan los servicios en el mercado inmobiliario	31
Capítulo 4: Valor del inmueble	33
4.1. Teoría y práctica de la valoración del inmueble	33
4.2. Funciones y objetivos de la valoración de inmuebles	34
4.3. Tipos del valor del inmueble: de mercado, de reposición, catastral, bancario e hipotecario	36
4.4. Procedimientos de tasación del valor del inmueble	39
4.5. Fuentes básicas de la información en el proceso de valoración del inmueble	39
4.6. Métodos y técnicas de la valoración del inmueble	40
4.7. Documentación de la valoración, opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble	44
4.8. Informe sobre la valoración	45
4.9. Valor y precio del inmueble	46
4.10. Factores exteriores al mercado que influyen en el precio del inmueble	46
Capítulo 5: Administración de la explotación	49
5.1. Procedimiento de la toma del inmueble en administración	49
5.2. Reglamentos de orden en la explotación del inmueble	50
5.3. Maneras de cobrar el alquiler	55
5.4. Control de las edificaciones	58
5.5. Procedimientos de reivindicación y expulsión	59
5.6. Vigilancia de la edificación	60
Capítulo 6: Procedimientos que mantienen la capacidad técnica y la capacidad de servicio de los inmuebles durante su explotación	61
6.1 Tipos y rasgos característicos de los procesos rutinarios, las acciones y los procedimientos de conservación relacionados con la explotación normal; la documentación y los procesos de explotación	61
6.2. Planificación y realización de las renovaciones corrientes: alcance y procedimientos	63

6.3. Renovaciones totales	65
6.4. Modernizaciones, reconstrucciones, rasgos característicos generales, criterios de la toma de decisiones	67
Capítulo 7: Gestión de la empresa que administra el inmueble	71
7.1. Gestión de la empresa	71
7.2. Gestión de marketing	71
7.3. Gestión de personal	74
7.4. Gestión de medios técnicos	76
7.5. Gestión de procesos de la explotación	77
7.6. Gestión financiera	78
7.7. Organización de la oficina o la empresa administradora de inmuebles	81
Capítulo 8: Gestión de costes y rentabilidad del inmueble	85
8.1. Bases de la formación y liquidación de costes, elaboración de presupuestos	85
8.2. Bases del cálculo de la eficacia	89
Capítulo 9: Eficacia de la explotación y el mantenimiento de los edificios comerciales	91
9.1. Análisis de los costes	91
9.2. Análisis de los ingresos	93
9.3. Eficacia de las acciones	95
Capítulo 10: Filosofía y metodología de la creación del plan	99
10.1. Concepto del plan de administración del inmueble	99
10.2. Funciones del plan de administración del inmueble	100
Capítulo 11: Análisis precedentes a la elaboración del plan de administración	103
Capítulo 12: Procedimiento de formulación del plan de administración	109
Capítulo 13: Contenido del plan de administración	113
13.1. Partes integrantes del plan	113
13.2. Datos básicos sobre el inmueble	114
13.3. Descripción del mercado inmobiliario	116
13.4. Análisis financiero	118
13.5. Análisis estratégico	119
13.6. Plan de realización de la variante elegida	121
13.7. Resumen del plan y conclusiones finales	123
13.8. Anexos	124
Capítulo 14: Ejemplo de plan de administración del inmueble	125
14.1. Introducción	125
14.2. Información básica sobre el inmueble	125
14.3. Análisis del mercado inmobiliario	132
14.4. Análisis financiero actual	137
14.5. Análisis estratégico	142
14.6. Evaluación de las variantes	148
14.7. Evaluación de la eficacia de las variantes propuestas	157
14.8. Plan de realización de la variante indicada teniendo en cuenta los riesgos	158
14.9. Resumen del plan y conclusiones finales	159
Bibliografía	161

Autores de los Capítulos (por orden de aparición):

M. Bryx (coordinador)	1, 2, 3 y 7
D. Brodowicz	3
E. Mączyńska	4
T. Brach	5
G. Kubik	6
U. Słowik	8, 9 y 14
L. Kowalczyk	10, 11, 12 y 13

Capítulo 1: Ciclo de Vida de la Edificación y Ciclo de Inversión

1.1 LA GESTIÓN INMOBILIARIA EN EL CICLO DE VIDA DE LA EDIFICACIÓN Y EN EL CICLO DE LA INVERSIÓN

La edificación construida en el solar, o sea, que forma parte del inmueble desde el momento de su entrega para la explotación, generalmente se explota durante muchos años proporcionando provecho a su propietario. Se puede presentar el ciclo de la vida de tal edificación de varias maneras. La más simple es la diferenciación del ciclo (la fase) de inversión (la construcción de la edificación) de la fase (el período) de explotación. En cada período se pueden realizar otras divisiones.

En principio, el ciclo de inversión se diferencia del ciclo de explotación. Estas diferencias consisten en los objetivos diferentes de estos ciclos y las acciones que tienden al logro de estos objetivos. En el ciclo de inversión el objetivo es la construcción de la edificación, o sea, por más precisión, la construcción y obtención del permiso para su explotación. El objetivo y los métodos que sirven para su realización resultan:

- por una parte – de la estrategia del inversor, la supervivencia y el desarrollo de su posición en el mercado, la obtención de la renta. En esta fase se incluyen también las esperas referentes a la efectividad de la inversión y las posibilidades de la obtención de las ventajas sobre la competencia gracias a este inmueble,
- por otra parte – de las condiciones de la realización de la inversión: jurídicas, técnicas y económicas y las maneras de su financiación.

En esta fase el inversor debe tomar unas decisiones importantes lo que permite separar las diferentes etapas de sus acciones. Primero, la decisión estratégica referente a la inversión. Con esto termina la etapa de reflexiones y análisis que muchas veces se llama la etapa preliminar. Luego, la decisión referente a la elección del proyectista que preparará una documentación adecuada técnica y de proyecto que esté de acuerdo con las intenciones del inversor – de una manera que permitirá la obtención del permiso de construcción. Con esta decisión termina la etapa de preparación de la inversión. A continuación, el inversor tiene que encontrar a un realizador del proyecto, es decir, a un contratista de las obras de construcción y montaje. La etapa de la realización de estas obras, o sea, la transformación de la visión del proyectista y del inversor en una edificación concreta, termina con la obtención del permiso de explotación de una edificación recién construida.

En el ciclo de explotación, el objetivo es el uso eficaz de la edificación. Esto significa la necesidad de la obtención del superávit de los ingresos sobre los costes de la explotación de la edificación al nivel que permita el pago de los créditos contraídos y la obtención de los beneficios. Los costes de explotación sufragados, aunque minimizados en este cálculo, tienen que no solamente permitir el funcionamiento correcto de la edificación, sino también el mantenimiento del valor del inmueble a un nivel por lo menos igual. Esto

significa la necesidad de cubrir los gastos relacionados con las reparaciones y renovaciones pequeñas y, en perspectiva, también las renovaciones generales.

Las tareas del inmueble en esta fase de su vida, definidas por el propietario del inmueble, pueden ser más ambiciosas, es decir, la obtención de los beneficios concretos, el aumento determinado de su valor o, en caso extremo, la disminución del déficit (la pérdida) causado por el inmueble. Estas tareas, en nombre del propietario, las realiza, en la mayoría de los casos, el administrador del inmueble.

La tarea de la obtención del superávit de los ingresos sobre los costes tiene que referirse especialmente a las edificaciones construidas para crear el flujo del beneficio para su propietario. Entonces, en la mayoría de los casos, el objetivo del administrador profesional del inmueble es no solamente el cuidado por el estado técnico de la planta de construcción, sino también el aumento del uso atractivo y el logro del objetivo económico definido por el propietario.

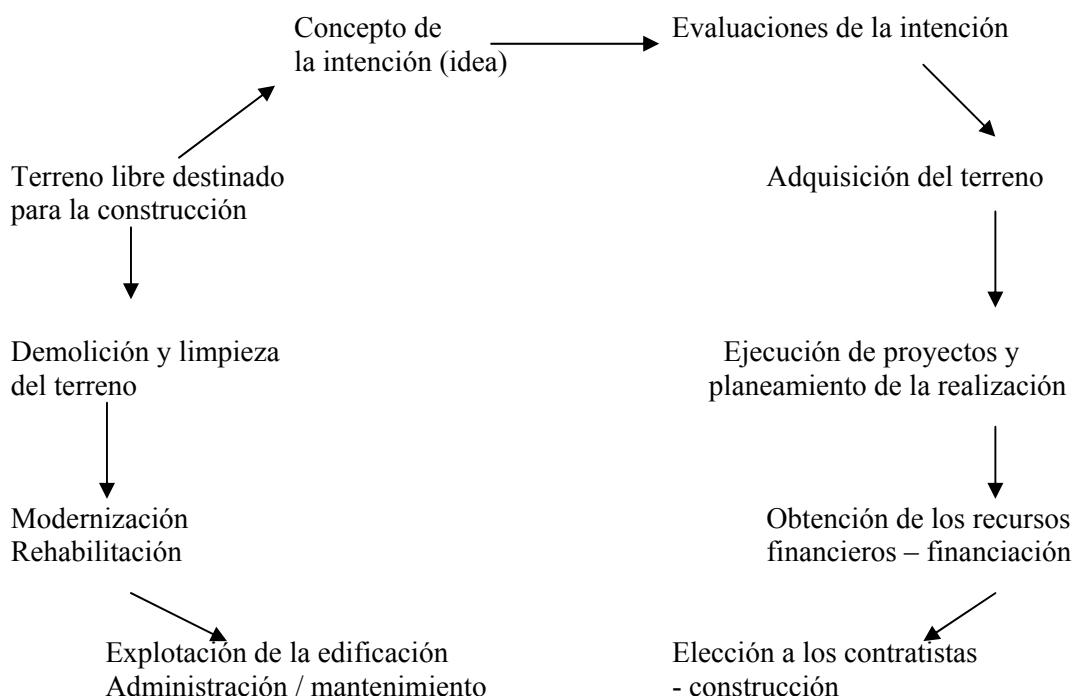


Figura 1.1. Ciclo de la vida de la edificación (Fuente: Hajduk, 1993).

Las dos partes descritas arriba del ciclo de la vida de la edificación, referentes al inmueble están muy unidas. De los objetivos de inversión puestos y los resultados de la inversión obtenidos definitivamente resulta la capacidad del inmueble para generar los ingresos y los costes necesarios de su explotación. La evaluación de la utilidad económica del inmueble realizada en la fase de su explotación influye en la estrategia del propietario referente al modo y alcance de su uso posterior. Entonces, estos dos períodos juntos, de inversión y de explotación, constituyen el llamado ciclo de la vida de la edificación presentado en la figura 1.1. Como resulta de la citada figura, el ciclo empieza con un concepto de la inversión. A veces la idea nace por fuerza a consecuencia de la posesión del terreno para la

construcción. Luego, a través de diferentes acciones que tienden a la realización de una edificación nueva, se realiza el ciclo de inversión y después del mismo, el período de explotación que termina en el momento de la demolición de la edificación y la recuperación del terreno para la construcción.

Hay que subrayar que estas fases se diferencian entre sí no solamente en los objetivos y métodos de acciones, sino también en el tiempo de la duración. El ciclo de inversión no debe durar más de unos cuantos años, sin embargo, la fase de explotación debe durar varias decenas de años y puede durar incluso más. Conocemos las edificaciones construidas hace siglos y que se explotan hasta hoy en día, aunque no siempre de acuerdo con su destinación inicial. Después de todo, el proyecto bueno y la edificación construida basada en el mismo se caracterizan por el aseguramiento de la elasticidad del aprovechamiento del espacio construido para las funciones futuras.

De las reflexiones de arriba y del diagrama presentado resulta inequívocamente que el ciclo de inversión es una parte del ciclo de la vida de la edificación; un período cuando nace la edificación. La parte restante es la explotación de la planta de construcción, o sea, la fase de su administración.

Aunque la administración es la fase que sigue al ciclo de inversión, vale la pena tomar en consideración que el ciclo de inversión influye en la eficacia de la administración de la edificación. Precisamente en el período de la ejecución de la inversión se determinan los rasgos característicos de una edificación futura. Su tamaño, aspecto, todos los parámetros técnicos y de utilidad se fijan en la etapa de hacer proyectos y luego se ponen en práctica durante la obra. Su elección facilita o complica la administración de la edificación creada. Entonces, los costes de explotación de la edificación en gran parte no dependen del administrador porque fueron formados mediante las decisiones tomadas antes. Esto se refiere también hasta cierto punto a la capacidad de la edificación para generar los ingresos, etc. Entonces, aunque la fase de explotación y administración de la edificación es la siguiente después de la inversión, sin embargo, no está apartada de la inversión. La explotación de la edificación o su uso hoy en día se llama conscientemente la administración de la edificación. El objetivo es subrayar el cambio importante del modo de ver de esta fase: de un modo pasivo al activo.

Ya que la explotación es simplemente el uso durante el cual intentamos lo más completamente posible utilizar las oportunidades del aprovechamiento dadas por la edificación. Entonces, la actitud del propietario es pasiva. Sinceramente dicho, éste se esfuerza por hacer que los costes de explotación de la edificación sean los más bajos posibles, pero en principio a esto se limita su actividad.

No obstante, la administración tiene un carácter activo. Esto quiere decir que por una parte se planea las acciones y los gastos que prolongan la durabilidad y utilidad de la edificación, por otra se intenta obtener las fuentes adicionales de los ingresos procedentes del inmueble. En otras palabras, el inmueble deja de ser solamente la fuente de costes y se convierte también en la fuente de ingresos.

La formación consciente de las fuentes de ingresos y gastos, su optimación en el tiempo, es el objetivo de la administración del inmueble. Para esto sirven las siguientes acciones:

- Las acciones rutinarias:

- Referentes a la explotación: conservación, renovaciones (actuales y totales), modernización, realización del pago por el suministro de utilidades, etc.
- Referentes a los ingresos: acumulación de los importes procedentes de los alquileres.
- Las acciones no rutinarias a favor del aumento del valor del inmueble, la expansión innovadora, reestructuración, nuevas fuentes de ingresos, etc.

1.2. DESGASTE TÉCNICO Y ECONÓMICO DEL INMUEBLE, DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN, MÉTODOS DE LA AMORTIZACIÓN

Durante la explotación ocurre el desgaste sistemático del inmueble. Aquí nos enfrentamos con diferentes aspectos del mismo proceso. El envejecimiento de la planta de construcción es el resultado objetivo del transcurso del tiempo. Ocurre incluso si la planta no es explotada. El desgaste de la edificación es sin embargo adicionalmente el resultado de su explotación y la explotación es el uso intencional de la edificación de acuerdo con su destinación planeada y el aprovechamiento de las funciones por la misma poseídas.

Los elementos de la edificación se desgastan de manera desigual. Los elementos de construcción son más resistentes al paso del tiempo y al desgaste, sin embargo los elementos del equipo – los menos resistentes. Es evidente que durante la explotación de muchos años de la edificación, el lavabo, grifo, la cadena de la cisterna, el cable telefónico, la moqueta, etc., se desgastan muchas veces, incluso si no hacemos ningunos cambios en la destinación de los cuartos, renovaciones, etc. Simplemente, su ciclo de vida es, por regla general, mucho más corto que del edificio en su totalidad. Esto significa, entre otras cosas, que los costes de explotación (de administración) del inmueble tienen que incluir también los costes del intercambio de los elementos del equipo que se desgastan más rápidamente. Si el edificio tiene que producir la renta, debe estar siempre en el estado de la plena capacidad para la explotación, o sea, impecable desde el punto de vista técnico, y también hacer una impresión positiva y estética.

El desgaste técnico de la edificación puede convertirse también en su devastación gradual si ésta es explotada demasiado, en desacuerdo con los objetivos o si las reparaciones y conservaciones pequeñas no siguen la rapidez del desgaste progresivo. Entonces, el edificio puede volver a tener el estado normal gracias a las renovaciones, también totales, con arreglo a las cuales se realiza el intercambio de todos los elementos usados y, ante todo, de las instalaciones.

El desgaste técnico influye fuertemente en la parte económica de la administración de la edificación. Cuantos más altos son los costes de explotación, tanto más difícil es obtener los beneficios procedentes de la administración de la edificación.

El desgaste económico, también llamado el desgaste moral, es el resultado del envejecimiento de la edificación que avanza más rápidamente que el desgaste técnico. Esto se refiere más frecuentemente a las máquinas y los dispositivos que a las edificaciones, pero no excluye estos últimos. Simplemente se trata de que el avance técnico causa que surjan unas máquinas nuevas, más modernas y de mejor rendimiento y la explotación de las máquinas de hasta entonces, aunque técnicamente posible, tiene el sentido económico

limitado o no lo tiene en absoluto. Respecto a los edificios en la fase de explotación, hablamos que ya es hora de su modernización o adaptación a otras funciones nuevas.

En el proceso de la explotación el significado importante tiene sin embargo la amortización de la edificación. Esto significa el traspaso gradual del valor de la edificación al valor de la fabricación llevada a cabo en la misma o al valor de los servicios prestados. Refleja la participación de esta edificación en la creación de otros valores. Mediante la fijación de estos importes y su traspaso al precio de los servicios (por ejemplo, en el alquiler) permite una “recuperación” gradual, que funciona durante muchos años, de los gastos de inversión sufragados hace un tiempo.

Hay que subrayar que la amortización es un elemento que forma los precios y no es el coste porque éste fue sufragado hace ya mucho tiempo como el gasto de inversión. En otras palabras, en el precio unitario del servicio o del producto hay una pequeña parte destinada para cubrir el coste de la amortización. En relación con el hecho de que este coste no está sufragado en realidad pero incluido para fijar el precio, la amortización causa el surgimiento de un cierto flujo permanente y pequeño del dinero para la empresa que, sin embargo, no aumenta sus beneficios y por lo cual no aumenta el impuesto sobre la renta que hay que pagar.

Se realiza la amortización cada mes, empezando con el mes siguiente a la inscripción del activo fijo en el registro del propietario, mediante la adición a los costes de la actividad de la empresa de una cuota adecuada de la amortización. La cuota de la amortización depende de:

- El período de amortización.
- El valor inicial (de registro) de la edificación.

El período de amortización es fijado por la autoridad central porque el valor de la amortización influye en la renta obtenida de los impuestos y nunca depende de la decisión libre de los empresarios. Las maquinas y los dispositivos se acumulan en grupos, de acuerdo con su desgaste físico y económico y arbitrariamente se determina el número de los años durante los cuales deben explotarse y en consecuencia amortizarse. Respecto a los edificios y edificaciones, tanto debido a su uso mucho más largo, como al valor unitario más grande, se toma el período de desgaste al nivel entre 40 y 50 años. El establecimiento de una cuota anual de amortización en forma del porcentaje requiere la división del número 100% entre la duración del período de amortización. Quiere decir que para la mayoría de los edificios cuyo período de explotación está fijado para 40 años, la cuota anual de amortización es de 2,5%.

Se aplica la cuota establecida de amortización respecto al valor inicial de la edificación fijando de este modo una cuota anual de su amortización. Una doceava parte de este importe puede cada mes añadirse a los costes de la actividad de la empresa disminuyendo de este modo sus beneficios imponibles.

La realización de la amortización es al mismo tiempo la depreciación económica progresiva del activo fijo – el edificio o la planta de construcción. Esta depreciación significa que junto con la amortización gradual (es decir, la devolución de los gastos), disminuye el valor actual de la edificación amortizada. Al fin y al cabo, la edificación se

amortizará completamente; la depreciación progresiva causará que su valor contable tenga el resultado a cero y en principio la edificación no se debe amortizar más tiempo. No obstante, hay que acordar dos fenómenos importantes:

- A consecuencia de las renovaciones totales, de la modernización y adaptación el valor inicial de la edificación puede cambiarse.
- La depreciación contable de la edificación tiene nada que ver con su valor real de mercado que depende de muchos elementos entre los cuales el valor contable es solamente uno de varios y en general no más importante.

El método de la amortización lineal descrito arriba, o sea, la aplicación de una cuota permanente durante todo el período de la amortización de la edificación, es el método más popular que se aplica en la mayoría de los casos. Otros métodos se aplican muy raramente. Sin embargo, vale la pena saber que existen dos métodos más de la amortización:

- Regresiva (con la cuota disminuyente).
- Progresiva (con la cuota creciente).

No obstante, independientemente del método aplicado, la amortización debe realizarse durante el período previsto y no puede superar el valor inicial de la edificación a no ser que haya tenido lugar su revalorización oficial o el aumento de este valor a consecuencia de la modernización, etc.

1.3. RASGOS PARTICULARES DE LOS INMUEBLES

El rasgo más característico del inmueble es la constancia del sitio ocupado en el espacio. Siendo el fragmento del terreno, no es posible liquidarlo (destrucción física) aunque se pueden destruir todos los edificios y edificaciones construidas sobre el mismo. Entonces, un elemento básico de la significación de la palabra “inmueble” es un trozo de la superficie de la tierra. Debe estar marcado de tal manera para determinar inequívocamente con precisión su forma y sus fronteras. Los “inmuebles” son las partes de la superficie de la tierra que constituyen una propiedad separada (terrenos), como también los edificios fijos unidos a la tierra o las partes de estos edificios si a base de la legislación particular constituyen una propiedad separada del terreno. Entonces:

- El primer rasgo característico básico del inmueble es lo que constituye su esencia, es decir, es una parte de la tierra y como tal es intransferible. Una vez localizada, es incambiable. Sin embargo, se puede dividirla en partes más pequeñas o unir varios inmuebles pequeños en uno más grande. Este último procedimiento es extraordinariamente importante en lo que se refiere a los inmuebles agrarios y lleva el nombre de la concentración parcelaria.
- El segundo rasgo importante del inmueble es que su valor puede aumentarse con las llamadas aglomeraciones, o sea, los edificios y edificaciones localizadas sobre el mismo. El resultado del proceso de inversión a consecuencia del cual se ha realizado la edificación del inmueble es que el valor del mismo aumenta. Esto resulta del aumento del valor de uso del solar edificado porque después de edificarlo éste puede cumplir una serie de funciones adicionales. A consecuencia crece también su valor y precio.
- El tercer rasgo característico de los inmuebles es su diversidad. No hay dos mismos inmuebles. Cada inmueble territorial tiene diferente localización, forma, tamaño. También los edificios y edificaciones difieren entre sí en la forma (arquitectura), en el

tamaño, en las soluciones técnicas y de materiales, etc., y cada planta de construcción, unida permanentemente con el inmueble, nacia en el diferente proceso de ejecución lo que adicionalmente diferencia los edificios teóricamente muy similares. La tendencia a la unificación de los edificios, particularmente los repetidos como los edificios de viviendas, cuyo objetivo es la disminución de los costes de la realización de la inversión, causa que en nuestra vida estén presentes los edificios adosados y otras formas de las edificaciones típicas. Sin embargo, incluso si son idénticos y contiguos, no son el mismo inmueble.

La división elemental de los inmuebles es la siguiente:

- Los inmuebles territoriales.
- Los inmuebles edificados, incluidos los edificios y locales.

El inmueble territorial, como ya se ha dicho, es un terreno marcado de la superficie de la tierra teniendo en cuenta que el derecho de propiedad de este inmueble, en los límites definidos por la destinación social y económica de los terrenos, se extiende tanto sobre, como debajo de la superficie de este terreno. El propietario del inmueble debe, al ejercer su derecho, abstenerse a las acciones que perturbarían la explotación de los inmuebles contiguos más de lo aceptable... y junto con otras leyes y especialmente con el derecho de aguas, de minería, aéreo, etc. Entonces, a los inmuebles territoriales pertenecerán los terrenos:

- explotados para los fines agrícolas (tierra de cultivo),
- debajo de los bosques,
- debajo de las aguas,
- ocupados para la extracción de minerales a cielo abierto (tierras de mina),
- ocupados de otro modo,
- baldíos.

El rasgo característico más importante del inmueble territorial es el modo de su explotación. No importa si los inmuebles están localizados en los terrenos rurales o urbanos, no están destinados para la edificación, sino para otro fin. El permiso para su edificación debe resultar de la legislación:

- entonces, hay una posibilidad de la construcción de una residencia sobre la tierra rural poseída bajo la condición de que el tamaño del inmueble supere la norma prevista por la ley,
- resulta directamente del plan de ordenación territorial, después de la exclusión del terreno de la producción agraria y el cambio de su destinación por la de inversión,
- resulta de otras decisiones que son el resultado de la observancia de la ley de los inmuebles o de la economía espacial.

Vale la pena subrayar que el cambio de la destinación de los terrenos lleva tras sí el aumento inmediato de su valor. En el caso de las localizaciones buenas en las ciudades o en los alrededores, este valor aumenta unas cuantas veces o varias decenas de veces o incluso más. Posibilita también la división de los inmuebles territoriales en los más pequeños que son suficientes para la edificación.

1.4 DEMOLICIÓN DE LA EDIFICACIÓN

La demolición de la edificación ocurre por la voluntad del propietario o, excepcionalmente, a consecuencia de la decisión de las autoridades. Esta segunda forma está admitida en Polonia solamente en los siguientes casos:

- la compra forzosa del inmueble con el fin de la realización sobre el mismo de un objetivo público. Esto puede significar la necesidad de la liquidación de las plantas de construcción existentes sobre el solar comprado, independientemente de su estado técnico.
- la demolición obligatoria de la edificación resultante de su estado técnico malo que arriesga la vida de la gente. Últimamente no ocurre frecuentemente.
- la demolición obligatoria de la edificación resultante de la realización de la inversión en desacuerdo con la ley (por ejemplo, a causa de la falta del permiso de construcción).

Sin embargo, en el caso de que esto sea una decisión independiente del propietario, en general tiene motivos económicos. Es difícil describirlo con una fórmula precisa porque los motivos de un propietario concreto respecto a un inmueble concreto pueden ser y son individuales. La demolición de una edificación tiene sentido si el resultado de ésta es el aumento del valor económico del inmueble. El terreno de construcción, privado de una edificación vieja, vale más que el solar sobre el cual está construida una edificación que no produce beneficio. El mismo inmueble con el permiso de construcción vale incluso más.

Como resulta del diagrama 1.1., la demolición de la edificación constituye la última etapa del ciclo de la vida de la construcción. El edificio se ha gastado, sin embargo, el solar sobre el cual está ubicado, en general, durante el ciclo de la vida de la edificación vieja, ha aumentado su valor – lo que resulta de la urbanización creciente y la accesibilidad limitada a los terrenos en las ciudades. Entonces, está justificado desde el punto de vista económico utilizarlo mejor que poseer sobre el mismo una edificación vieja. A este principio general que no despierta dudas hay que añadir dos comentarios:

- La edificación que queremos derribar está registrada en el listado de los monumentos históricos. Su liquidación no es posible sin el permiso del conservador de los monumentos históricos. Entonces, hay que considerar la renovación o modernización de la edificación y la adaptación eventual a las funciones nuevas. Esto permite obtener los ingresos más grandes que los anteriores. Además, la mayoría de los gobiernos cofinancia tales obras. Esto se refiere también al gobierno polaco que puede devolver al inversor la mitad de las inversiones bajo la condición de que éste haya adaptado la modernización de la edificación a las directrices del conservador de los monumentos históricos y la haya realizado bajo su vigilancia.
- La demolición, después de la toma de tal decisión, es un problema técnico que tiene que realizarse de acuerdo con la ley, o sea, sin exponer a cualquier perjuicio a personas terceras.

Capítulo 2: Funciones de los Inmuebles

Las funciones de los inmuebles resultan del valor de uso por ellos poseído. En la mayoría de los casos, se puede medirlo, por ejemplo, utilizando la superficie utilizable de las viviendas, la superficie de oficina, la superficie de almacén, el número de los sitios de aparcamiento, etc. La evaluación de su utilidad se realiza por el sujeto interesado en sus valores de uso que – al hacer la evaluación - se guía no solamente por los motivos objetivos, sino también por sus motivos subjetivos de la evaluación. Gracias al valor de uso poseído por el inmueble, éste puede servir a muchas personas que están interesadas en su explotación. En otras palabras, gracias a su utilidad, el inmueble es la mercancía que puede ser el objeto de las operaciones en el mercado.

No obstante, el propietario del inmueble puede explotarlo sólo, para sus propias necesidades, y entonces el inmueble no es el objeto del tráfico de mercancías (en el mercado). Sin embargo, no pierde su carácter de mercancía porque tiene su valor y en cada momento, de acuerdo con la decisión del propietario, puede ser la parte de este tráfico. La inclusión de los inmuebles en el tráfico de mercancías es posible porque cada uno de ellos satisface una cierta demanda de la superficie habitable, de servicios, de producción (por ejemplo, industrial o rural) gracias a su valor de uso. La creación del espacio edificado, o sea, la influencia en el aumento de la oferta de inmuebles o la oferta de superficies es el objetivo del proceso de inversión realizado sobre un inmueble concreto.

El alto valor unitario del inmueble significa que el mismo es una parte, a veces considerable, del capital de alguien. El papel del capital (los activos) es la multiplicación de la renta de su propietario. Sin embargo, esto no sería posible si no hubiera demanda de los inmuebles que se forma teniendo en cuenta sus rasgos característicos particulares. El inmueble ejerce una serie de funciones, muchas veces al mismo tiempo. A las funciones del inmueble pertenecen:

- **Función de renta.** Quiere decir que el inmueble produce renta para su propietario. Gracias a su utilidad, la edificación (el inmueble) puede alquilarse a otro sujeto o a otra persona. A cambio de la posibilidad de explotarlo, el arrendatario realiza un pago a favor de su propietario lo que significa que el inmueble produce provechos para su propietario. Como hace constar A. Doliwa (2004), “los provechos se obtienen de un objeto del derecho o de un derecho subjetivo, dentro de los límites de una economía normal y correcta, sin la destrucción inmediata o la pérdida de la fuente de este provecho”. Entonces, se pueden distinguir:
 - Los provechos del objeto a los que pertenecen:
 - Los provechos del objeto naturales tales como los frutos del campo y otras partes integrantes separadas del inmueble, por ejemplo, la grava extraída
 - Los provechos del objeto civiles “son los beneficios producidos por el objeto a base de la relación jurídica”. Hoy en día, se expresan en forma del dinero y en la historia, a veces incluso hoy, se expresaban también en forma de la participación en los provechos naturales y entonces tenían el carácter no monetario. Por ejemplo, el arrendamiento puede significar la entrega del alquiler monetario (lo más

frecuentemente) o la entrega de una parte de los resultados del trabajo del arrendatario.

- Los provechos del derecho subjetivo que significan los beneficios producidos por este derecho de acuerdo con su destinación social y económica”.
- Todos los provechos procedentes del objeto, o sea, también del inmueble, pertenecen a la persona que está autorizada a su recaudación. Este derecho es un elemento de los derechos reales y, ante todo, del derecho de propiedad. Entonces, el inmueble puede producir beneficio para el propietario a no ser que éste lo utilice en su totalidad para las necesidades propias. En tal caso, el inmueble no produce beneficios, pero al mismo tiempo el propietario no tiene que sufragar los gastos alternativos que tendría que pagar alquilando una superficie que es indispensable para él. La escala de la renta depende de los rasgos característicos del inmueble: su localización, tamaño, estado físico, equipo, etc., y de la situación actual en el mercado, las habilidades de gestión y de negociación del propietario o administrador del inmueble y también de los costes del mantenimiento del inmueble.
- Función de prenda. Los inmuebles son una garantía muy buena y tradicional de los préstamos y créditos. Gracias a su localización permanente en el terreno, el inmueble no puede desaparecer. Existe, posee un cierto valor, puede ser el objeto del tráfico, entonces gracias al inmueble se puede recuperar dinero. Debido a la existencia del registro de la propiedad, y la sección IV en el mismo donde se inscriben los gravámenes del inmueble con la hipoteca, es una forma extraordinariamente transparente de la certificación de muchos años de la existencia de tal compromiso y del gravamen del inmueble con este compromiso. A consecuencia, un posible comprador del inmueble tiene que saber con la plena consciencia que el inmueble está cargado con la deuda lo que le permite tomar una decisión consciente sobre la compra del inmueble cargado con la deuda, o sobre la necesidad de la amortización de la deuda antes de tiempo y la cancelación de la hipoteca por el propietario de hasta entonces, o la renuncia de la transacción.
- Función de inversión (de atesoramiento). En relación con la tendencia general de muchos años del aumento del valor del inmueble, éste muchas veces se trata como una manera de invertir el capital. Tal inversión, relativamente permanente y gracias a esto específicamente segura, está particularmente deseada en el período de la intensificación de la inflación en la economía. Su atractivo crece si al mismo tiempo produce un beneficio permanente para su propietario.
- Junto con el desarrollo de los métodos modernos de la administración, aumenta la importancia de esta función, especialmente en el caso de los sujetos económicos que tienen muchos recursos pecuniarios y que están decididos a realizar las inversiones de muchos años con el fin de obtener los beneficios corrientes y mantener el valor residencial alto del inmueble.
- Función fiscal. Los inmuebles constituyen el patrimonio de las personas jurídicas y físicas. Entonces, se utilizan en todos los países como la base imponible y el impuesto patrimonial está destinado en su totalidad o en la parte básica para los ingresos de los gobiernos locales. El impuesto es una prestación específica a favor del estado al pago del cual está obligado el contribuyente determinado por la ley. Lo específico de esta prestación consiste en que la prestación es:
 - obligatoria
 - sin devolución
 - libre de gasto.

Este impuesto adopta diferentes nombres y formas. Así pues, tenemos un grupo de impuestos fijados a base de la renta y un grupo de impuestos fijados a base del patrimonio poseído. En este segundo grupo un elemento básico que no se puede ocultar es el inmueble. Los impuestos patrimoniales tienen nada que ver con la solvencia del contribuyente, especialmente si éste no saca los beneficios financieros (renta) de su inmueble. Un ejemplo típico es el inmueble residencial utilizado para las necesidades propias, es decir, el que no produce beneficio a su propietario, pero está sometido al impuesto inmobiliario. En Polonia, el impuesto inmobiliario se establece a base del tipo y tamaño del inmueble. La tasa del impuesto se fija respecto a un metro cuadrado de la superficie del inmueble y depende del tipo del mismo. La tasa más baja se refiere a las casas y viviendas. Una tasa muchas veces más grande se la aplica a los garajes sobre los mismos inmuebles, otra tasa está utilizada respecto a los inmuebles explotados económicamente y otra tasa más está aplicada en el caso de los inmuebles rurales. La tasa referente a 1 metro cuadrado de la superficie multiplicada por el tamaño real del inmueble determina el importe del impuesto. Hay que recordar que el impuesto inmobiliario en Polonia es la renta propia del municipio y es el municipio que establece el importe del impuesto. Sin embargo, el legislador, dejando la libertad en esta materia a la autoridad local, la ha limitado aplicando la tasa máxima que no puede ser superada por el municipio. Vale la pena subrayar que esta manera del establecimiento del inmueble tiene nada que ver con el valor real del inmueble y, especialmente, con su rasgo característico más importante que es la localización.

- **Función técnica.** Se puede decir que la función técnica es la capacidad del inmueble para cumplir físicamente (técnicamente) sus tareas. El inmueble sin edificación tiene las más simples funciones técnicas – puede explotarse en el alcance del terreno poseído. El inmueble edificado aumenta su importancia técnica, depende de lo que es este inmueble. Ejerciendo las determinadas funciones técnicas puede explotarse diferentemente. En el caso extremo, puede ser inútil técnicamente para el dueño. En tal caso, lo puede alquilar a alguien a quien será técnicamente útil o reconstruirlo para aumentar su utilidad técnica.
- **Función de especulación.** La adquisición del inmueble muchas veces tiene un puro carácter especulativo. En tal caso, la deben preceder los conocimientos del especulador sobre el aumento previsto del valor de uso del inmueble y en consecuencia también la subida del precio. Un ejemplo es la exclusión del terreno de la producción agraria y el cambio de su destinación por la de inversión en los alrededores de las ciudades que causa la subida del precio de los solares destinados para construcción de viviendas o locales de servicio. La especulación en el sector inmobiliario no es más arriesgada que en otros campos y después del buen análisis del mercado puede ser incluso menos peligrosa. Sin embargo, en atención a los precios de los inmuebles, requiere más fondos financieros y en la mayoría de los casos una duración más larga de tal operación.
- **Función social.** Los inmuebles ejercen también las funciones sociales teniendo en cuenta que esto se refiere tanto a los inmuebles públicos, como a los privados. Los inmuebles privados, satisfaciendo las necesidades (la demanda) de diferentes personas para la superficie edificada, por ejemplo, la superficie habitable, y satisfaciendo la demanda individual, en su masa satisfacen también la demanda global. Además, se pueden cambiar sus propietarios o/y usuarios, pero gracias a sus rasgos característicos el inmueble satisface las esperanzas de alguien. Así pues, una parte pequeña de las esperas sociales referentes a los inmuebles está realizada gracias al inmueble privado.

No obstante, la función básica de los inmuebles públicos tales como los parques, jardines públicos, teatros, piscinas, hospitales, también calles, aeropuertos, autovías, es servir a un grupo más grande de la gente o incluso a toda la sociedad. Por lo tanto, los inmuebles públicos ejercen su función social en una escala mucho más grande que otros inmuebles.

Resumiendo, los inmuebles tienen diferentes funciones en diferentes alcances. Esto depende de sus rasgos característicos individuales, pero, en gran o pequeña escala, ejercen las funciones descritas arriba.

Capítulo 3: Mercado Inmobiliario

3.1 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO

Lo específico del mercado inmobiliario resulta de los rasgos característicos de los inmuebles y los derechos a los inmuebles teniendo en cuenta que ellos pueden influir directa e indirectamente en la forma y en el funcionamiento del mercado inmobiliario. Los rasgos característicos más importantes son:

- La intransferibilidad del inmueble lo que causa que el objeto del tráfico no sea el inmueble, sino el derecho al inmueble.
- La existencia de diferentes derechos al inmueble causa que no solamente el derecho de propiedad, sino también otros derechos relacionados con los inmuebles sean el objeto del tráfico en el mercado inmobiliario. Por lo tanto, siendo el propietario del inmueble, se puede sacar provechos procedentes tanto de la venta del derecho al inmueble, como de la venta de otros derechos relacionados con los inmuebles.

No se puede construir el inmueble en un sitio concreto en un mundo donde los costes de fabricación son bajos y luego venderlo en el mercado en el que se puede obtener el precio más alto. Sin embargo, se puede aumentar su valor de uso mediante las inversiones, renovaciones, modernizaciones, reconstrucciones, etc., ampliando de este modo el listado de las personas interesadas en este inmueble y aumentando la oferta de inmuebles en el mercado. El inmueble puede transformarse tanto que, en lo que se refiere a su utilidad y en consecuencia su valor, se convierte en una cosa completamente diferente desde el punto de vista de la calidad.

Los derechos reales referentes a todos los inmuebles fueron archivados en el Código civil. Su rasgo común es su carácter material que causa que sean enajenables, o sea, pueden ser transferidos a otra persona. Mediante un acto jurídico se puede transferir a otra persona o establecer solamente un derecho real previsto en la ley Código civil y además solamente de un contenido previsto por este Código. Los derechos de arriba tienen un carácter de los derechos incondicionales que significa que se los aplica a todos.

En otras palabras, de los rasgos específicos del inmueble y de los derechos con el mismo relacionados resulta el carácter particular de este mercado que, sin embargo, en las cuestiones esenciales referentes al mecanismo de mercado, se comporta – teniendo en cuenta esta especificidad – como cada otro mercado.

Esto significa que también el mercado inmobiliario es un lugar del intercambio de las informaciones y de la conclusión de las transacciones. No obstante, antes de que se realice la transmisión del derecho de propiedad u otro derecho real, tiene que ocurrir la declaración de las intenciones (la venta o adquisición), la confrontación de las esperas de los participantes del mercado respecto a las esperas declaradas, la toma (negociación) de la decisión y finalmente el acta de compra o venta.

A pesar de los rasgos específicos del inmueble de los cuales lo más importante es su unión permanente con el espacio, el mecanismo de mercado actúa de un modo idéntico que en el caso de otras mercancías y servicios, aunque a menudo su funcionamiento es perturbado por estos rasgos. Sin embargo, la tendencia es (aunque con retraso) que tres herramientas básicas del mercado: el precio, la oferta y la demanda tienden a mantener el equilibrio.

Pasando a los rasgos característicos del inmueble que tienen una influencia directa e indirecta en la forma del mercado inmobiliario, el rasgo más importante y absolutamente de prioridad del inmueble (el inmueble que es la mercancía) es su localización incambiable. Esta constancia es un rasgo inmanente del mismo terreno. Equivale también a la constancia del edificio construido sobre el mismo. En otras palabras, la edificación construida una vez en un lugar determinado forma parte del paisaje para muchos años, incluso para siglos. Las condiciones económicas o técnicas tienen que cambiarse radicalmente para que una edificación sea sustituida por otra, pero también en tal situación la localización se convierte en su rasgo inmanente. La localización decide sobre el surgimiento de otros rasgos específicos del mercado inmobiliario que influyen directa e indirectamente en la formación del mercado inmobiliario.

En los rasgos específicos del inmueble que influyen directamente en el mercado inmobiliario hay que incluir todos estos rasgos característicos del inmueble que influyen en el tráfico inmobiliario de otra manera que en otros mercados de bienes y servicios. Gracias a estos rasgos:

- El mercado inmobiliario es un mercado local, limitado (la globalización se refiere al flujo de los capitales y derechos y no a los inmuebles en el mercado local).
- Las decisiones tomadas en el mercado inmobiliario tienen una importancia extraordinaria porque el precio de los inmuebles es relativamente alto y el período de explotación excepcionalmente largo.
- La individualidad del inmueble intensifica la subjetividad de las evaluaciones realizadas.

Entre los resultados indirectos de los rasgos específicos del inmueble hay que enumerar:

- la financiación especial de las acciones en el mercado inmobiliario,
- el proceso de inversión que se realiza sobre el inmueble,
- las consecuencias de la duración larga del inmueble.

En lo que se refiere a la financiación - todos están de acuerdo que el inmueble es tan caro que para adquirir el derecho de propiedad los compradores muy a menudo contraen el crédito o utilizan otras formas de la financiación externa. También la adquisición de otros derechos, la administración racional del inmueble y la inversión en el inmueble requieren la obtención de los fondos adicionales procedentes del sector financiero.

Este fenómeno es tan popular que el sector financiero ha preparado y desde hace muchos años utiliza las herramientas que son especiales para ayudar en las acciones referentes a los inmuebles y que tienen una influencia evidente en este mercado. Han sido creados los productos especiales cuyo objetivo es posibilitar la financiación de las acciones relacionadas con los inmuebles y por lo tanto posibilitar el funcionamiento y desarrollo de este mercado.

Estos productos financieros, como también las instituciones financieras especialistas, están unidos inseparablemente al mercado inmobiliario. Funcionan para este mercado y en este mercado. Las instituciones financieras no están al lado de este mercado, sino son sus participantes ofreciendo sus productos conjuntamente, con la oferta de inmuebles ofrecida por otros. Los vendedores del inmueble, tanto como los vendedores de los productos financieros, compiten por el mismo cliente, aparte de ello, en relación con la misma actividad o transacción referente al inmueble. Así pues, los productos financieros en el mercado inmobiliario son los bienes combinados para el mismo inmueble. Entonces, no se puede limitar el concepto del mercado inmobiliario solamente al tráfico de los derechos al inmueble si existen en este mercado también las herramientas financieras especiales creadas para este mercado y que funcionan sobre todo o solamente en este mercado. Tanto más, que en la mayoría de los casos sin los productos financieros el tráfico en el mercado inmobiliario se realizaría en la escala mucho más pequeña.

El segundo resultado indirecto de los rasgos específicos del inmueble es la relación entre el proceso de inversión y el mercado inmobiliario. La oferta de inmuebles constituye solamente una parte de los inmuebles existentes en el mercado inmobiliario porque el resto sirve a sus propietarios y no es el objeto del tráfico económico. Los precios altos de inmuebles, tanto en venta, como para alquilarlos, causan el aumento del interés por las inversiones en inmuebles, o sea, el aumento de la oferta de las superficies edificadas que es el resultado de la realización del proceso de inversión.

Desde el punto de vista de la macroeconomía, las inversiones ocurren solamente cuando a consecuencia de las mismas el flujo del dinero se transforma en los bienes tangibles por resultado de la realización del proceso de inversión¹. Realizando la inversión, el inversor contribuye al crecimiento del Producto Interior Bruto y – lo que es más importante – cambia la utilidad y el valor del inmueble existente aumentando la oferta en el mercado inmobiliario. Si el mercado es atractivo y tiene los precios altos y las perspectivas del desarrollo de la demanda, muchos inversores – dejándose llevar por el deseo de obtener beneficios – realiza las inversiones en un mercado inmobiliario local dado. La “fabricación” de la superficie edificada ocurre todo el tiempo en un mercado inmobiliario dado y el mismo hecho de iniciarla influye en los comportamientos de sus participantes. No es posible ocultar la inversión y el inmueble. Entonces, todos saben dentro de cuántos meses, cuántas superficies nuevas entrarán en el mercado y reflexionan sobre los posibles resultados desde el punto de vista, ante todo, de los cambios de precios. Lo que es más, las transacciones referentes a los inmuebles se realizan también durante la realización de la inversión.

¹Otro tipo de la transformación de los bienes financieros en los tangibles, mediante la compra del inmueble, puede ser la inversión desde el punto de vista de la microeconomía, o sea, desde el punto de vista del sujeto que ha realizado la compra del inmueble. Sus motivaciones para tal inversión podían ser diferentes, pero probablemente se ha tratado de la obtención del flujo de beneficios procedentes de esta compra, la diversificación de la cartera, la adquisición del solar con el fin de edificarlo y raramente la compra de una superficie edificada necesaria. Un ejemplo típico de la última “inversión” de las enumeradas es la compra por el fondo de inversión o de pensiones de un edificio rentable de oficinas. El comprador es capaz de calcular la tasa de retorno de la inversión y justificar su decisión, sin embargo, desde el punto de vista del mercado inmobiliario, a consecuencia de esta “inversión” no ha crecido ni un metro cuadrado de la superficie. A pesar de esto, ha sido satisfecha la demanda de alguien para un inmueble rentable, y en el sentido exacto de la palabra, para la renta que este inmueble puede producir, y no para la superficie que no es necesaria para este tipo del inversor.

También se empieza el marketing del inmueble a partir de la toma de la decisión sobre la inversión sobre el inmueble. Se captan los clientes para los pisos cuando se dispone del permiso de construcción² y cuando se puede presentarles una visión coloreada de su vivienda futura,³ seduciéndoles para que paguen el dinero. La captación de los clientes para los alojamientos en el hotel se debe empezarla por lo menos 6 meses antes de su entrega para la explotación y en cuanto al centro de congresos, incluso el período de 2 años puede resultar demasiado corto para realizar la captación de un modo eficaz.

Además, la inversión real puede venderse por el inversor en cualquier momento de su realización. Así pues, todo el tiempo está presente en el mercado inmobiliario y si alguien quiere pagar por la misma un precio adecuado, puede cambiar del propietario. Tomando esto en consideración, hay que darse cuenta de que la inversión real se realiza no solamente sobre el inmueble, sino también en el mercado inmobiliario, sacándole provechos e influyendo en el mismo, no sólo después de su entrega para la explotación, sino también durante su realización.

Incluso si la inversión real es realizada por el propietario del inmueble para satisfacer sus propias necesidades, también en tal caso influye en el mercado inmobiliario. El dueño del piso comprando una vivienda más grande (o más pequeña) o una casa deja libre el piso de hasta entonces y muchas veces lo pone en venta o lo destina para el alquiler. También la empresa que construía el edificio de oficinas de unos cientos o unos miles de metros cuadrados tenía que llevar a cabo su actividad de hasta entonces en algún sitio. Estas superficies quedarán probablemente libres y podrán ser alquiladas o vendidas a otros participantes del mercado.

El proceso de inversión no está separado del mercado inmobiliario. Todo lo contrario, constituye su parte integral, independientemente del tipo del inmueble que será el resultado de este proceso.

El tercer resultado indirecto de los rasgos específicos del inmueble es su larga duración y la necesidad de su explotación (administración) competente.

En principio, la duración de un inmueble edificado ordinario supera indudablemente la duración de la vida humana. Hace muchos años Goryński (1976) llamaba la atención sobre este asunto y subrayaba que esto resultaba de los materiales y la tecnología que se utilizaban en el proceso de construcción. Indicaba también que la duración larga creaba muchos problemas específicos. “Resultan, por una parte, del carácter variable de las necesidades de uso, y por otra, de la necesidades de la realización de las operaciones indispensables de conservación y renovación que aseguran el adecuado estado técnico de la edificación hasta el momento de la renuncia a su explotación posterior”.

Los objetivos formulados hace más de 40 años no han perdido la actualidad. Todo lo contrario, cada vez más inmuebles se tratan como el objeto que no sirve para satisfacer las necesidades propias de explotación, sino que tiene que satisfacer la necesidad del

² A veces incluso antes – lo que nunca debe permitirse.

³ No importa si el promotor cobra dinero del cliente, como ocurre en Polonia, o si le está prohibido, como sucede en muchos otros países.

crecimiento de la renta; tiene que producir beneficios. La cuestión de la prolongación de la duración de las plantas de construcción, tanto desde el punto de vista técnico, como estético, gana cada vez más importancia.

Así pues, llegamos al problema de la administración de inmuebles que incluye el objetivo, la elección de métodos, la realización, la determinación de los objetivos siguientes, etc. Ya que es un fenómeno continuo. La administración de inmuebles significa también la toma de las decisiones sobre las inversiones, sobre las fuentes de financiación tanto de las inversiones, como de los inmuebles, y la toma de las decisiones sobre la venta de los derechos a los inmuebles.

Es un conjunto de las acciones indispensables para la explotación correcta del inmueble por su propietario. En el caso de muchos inmuebles, en el transcurso del tiempo aparecen nuevos propietarios, pero el problema de la administración correcta de este bien será importante para cada uno de ellos. En otras palabras, los rasgos objetivos del inmueble (ante todo, la duración larga y el desgaste de sustancias) y los derechos objetivos del mercado (el deseo de sacar provechos a pesar de la depreciación del objeto y del cambio de su destinación) requieren una administración específica del inmueble. La administración del inmueble no puede tener lugar fuera del mismo. Ocurre justamente sobre el inmueble, entonces al mismo tiempo en el mercado inmobiliario, siendo un proceso unido inseparablemente al mercado. A consecuencia, influye en este mercado.

3.2 CONCEPTO DE MERCADO INMOBILIARIO

El participante ordinario del mercado inmobiliario, quien es el ciudadano que compra el piso, sigue limitando su entendimiento del mercado inmobiliario a la transacción que el mismo ha realizado. Esta transacción es muy importante para el mercado, pero, como ya se ha dicho, no agota el tema. En el dibujo núm. 9.1. la transacción está presentada del modo más sencillo.

Este esquema de la compra del inmueble, más frecuentemente el piso, se lo puede aplicar a todas las transacciones referentes al traspaso del dominio sobre diferentes tipos del inmueble. Sin embargo, se puede ampliarlo con la participación de los participantes adicionales del mercado inmobiliario, por ejemplo:

- el experto de valoración de la propiedad si para la transacción es necesaria la valoración del inmueble,
- el conservador de monumentos históricos si el objeto de la transacción es la edificación con el valor histórico y el inversor quiere tener la seguridad de que se puede explotarla de un modo determinado o de que se puede devolver una parte de los costes de la renovación, etc.,
- otros si así deciden las partes de la transacción,
- con los flujos adicionales del dinero, incluido el dinero del presupuesto, si la transacción está dentro del programa de ayuda a la construcción de viviendas por el estado.

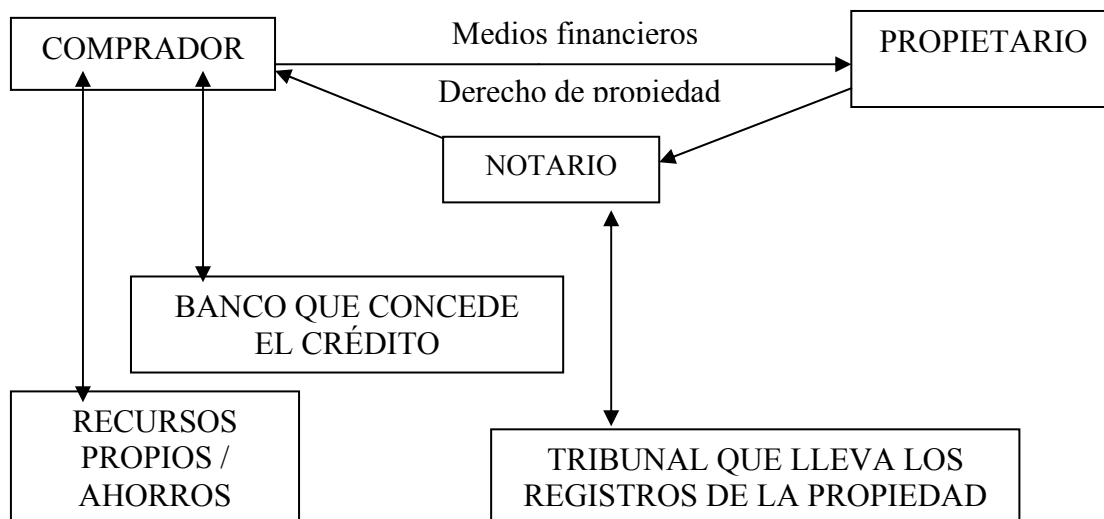


Figura 3.1. Esquema de la compra del inmueble.

Resumiendo el tema de la influencia de los rasgos específicos del inmueble y los derechos del mercado en la organización y el funcionamiento del mercado inmobiliario, hay que darse cuenta de que este mercado es mucho más complejo de lo que parece. Tiene que tener en cuenta todas estas transacciones que están estrechamente unidas con el mismo, o sea:

- el tráfico no solamente con el derecho de propiedad, sino también con otros derechos reales,
- las inversiones reales en los inmuebles, es decir, el aumento de la utilidad y del valor del inmueble, las transacciones realizadas durante la inversión y después de su terminación,
- la reacción a la depreciación del inmueble y la realización de las funciones que se le atribuyen mediante la administración de inmuebles, incluidas las renovaciones, modernizaciones, adaptaciones, reconstrucciones, etc.,
- otros servicios que favorecen una explotación mejor del inmueble,
- las herramientas financieras especiales, los flujos de algunos medios financieros (incluidos los recursos presupuestarios) que fortalecen los inmuebles y las acciones sobre los inmuebles.

Desde el punto de vista del alcance objetivo se pueden distinguir en el mercado inmobiliario los siguientes sub-mercados:

- del tráfico de los derechos de propiedad al inmueble, no importa quién es el vendedor y el comprador y qué es el objeto de la transacción: el edificio de oficinas, la fábrica o el piso,
- del tráfico de los servicios financieros referentes a los inmuebles, es decir, los más diversos productos financieros, de seguros, de leasing, que están estrechamente relacionados con el inmueble en cada fase de su ciclo de la vida; esto se refiere a los productos (y servicios) tanto de un carácter estrechamente comercial, como utilizando

los fondos públicos y los mecanismos de la refinanciación de las instituciones financieras mediante la venta de los créditos hipotecarios,

- del aumento del valor del inmueble, o sea, la inversión, es decir, el suministro del flujo nuevo de la oferta de inmuebles en el aspecto del tráfico tanto del derecho de propiedad, como también de otros derechos referentes a los inmuebles,
- del tráfico de otros servicios referentes a los inmuebles, especialmente la intermediación en el tráfico inmobiliario y la administración de inmuebles,
- del tráfico de otros derechos a los inmuebles.

Teniendo en cuenta lo expuesto arriba, se puede intentar definir el mercado inmobiliario del siguiente modo:

- La oferta del mercado inmobiliario la crean:
 - Todas las ofertas de inmuebles en un terreno dado que incluyen:
 - La oferta de inmuebles, o sea, las ofertas de la venta del derecho de propiedad al inmueble y otras formas del traspaso del dominio.
 - La oferta de las superficies, en la mayor parte edificadas, y el derecho estrechamente relacionado con la misma de su explotación pagada. Esto se refiere tanto a los inmuebles completamente listos para la realización de la transacción, como a los inmuebles sobre los cuales el proceso de inversión está en curso o se realizan otros procesos que aumentan la utilidad del inmueble.
 - Oferta potencial⁴.
 - Inversiones de capital en inmuebles cuyo objetivo es, mediante el aumento del valor de uso, el crecimiento del valor del inmueble (independientemente del resultado real obtenido) y, ante todo, el aumento de la superficie del inmueble ofrecida tanto para la venta, como para sacar provechos.
 - Herramientas financieras estrechamente relacionadas con la posibilidad del desarrollo de la oferta del mercado o la demanda de inmuebles en ambas formas
 - Servicios referentes a los inmuebles, ante todo, relacionados con la administración de inmuebles, intermediación en el tráfico inmobiliario, reconstrucción, inversión, planificación de construcción, creación de zonas verdes, limpieza, etc.
- La demanda del mercado inmobiliario la crean:
 - La demanda de inmuebles en sus ambas formas, o sea:
 - Adquisición del derecho de propiedad.
 - Adquisición del derecho de uso u otros derechos a los inmuebles.
 - Demanda de las herramientas financieras que posibilitan el aumento de la demanda del derecho de propiedad del inmueble.
 - Demanda de los servicios relacionados con el cambio del valor del inmueble.
 - Demanda de otros servicios relacionados con el producto que es el inmueble (servicios de los agentes inmobiliarios, notarios, geodestas).
- El mecanismo del funcionamiento del mercado inmobiliario en el que los elementos más importantes son los procedimientos jurídicos y relaciones económicas que se

⁴ Siempre existen las reservas utilizadas para las necesidades propias por el propietario que pueden ofrecerse aumentando la oferta de diferentes derechos relacionados con este inmueble. Racionalizando sus acciones, el propietario puede tener ganas de vender el inmueble o sacar provechos del mismo lo que antes no ha hecho. También los acreedores le pueden forzar a hacer la transacción. Entonces, es una parte de las reservas que puede convertirse en la oferta de mercado aumentándola de este modo.

penetran en diferentes segmentos del mercado y que se basan en las reglas generales del funcionamiento del mercado teniendo en cuenta los rasgos específicos del inmueble.

El fondo del mercado definido de tal manera son las necesidades que, junto con el crecimiento del poder adquisitivo, se transforman en la demanda. Vale la pena subrayar que el poder adquisitivo, llamado también el fondo adquisitivo, es creado por los beneficios corrientes, beneficios acumulados (ahorros) y beneficios anticipados (futuros) en forma de los créditos u otras herramientas que posibilitan hoy el uso de la renta futura.

La definición de arriba del mercado se puede determinarla como la definición funcional porque parte de la función de la oferta y demanda e intenta definir a todos los participantes de este mercado como los elementos sometidos a la influencia del mecanismo de mercado. A la luz de diferentes definiciones descritas arriba, no se puede decir que esto sea una versión definitiva de la definición de este mercado, pero sin duda alguna es un intento de recoger los fenómenos que funcionan en el mismo.

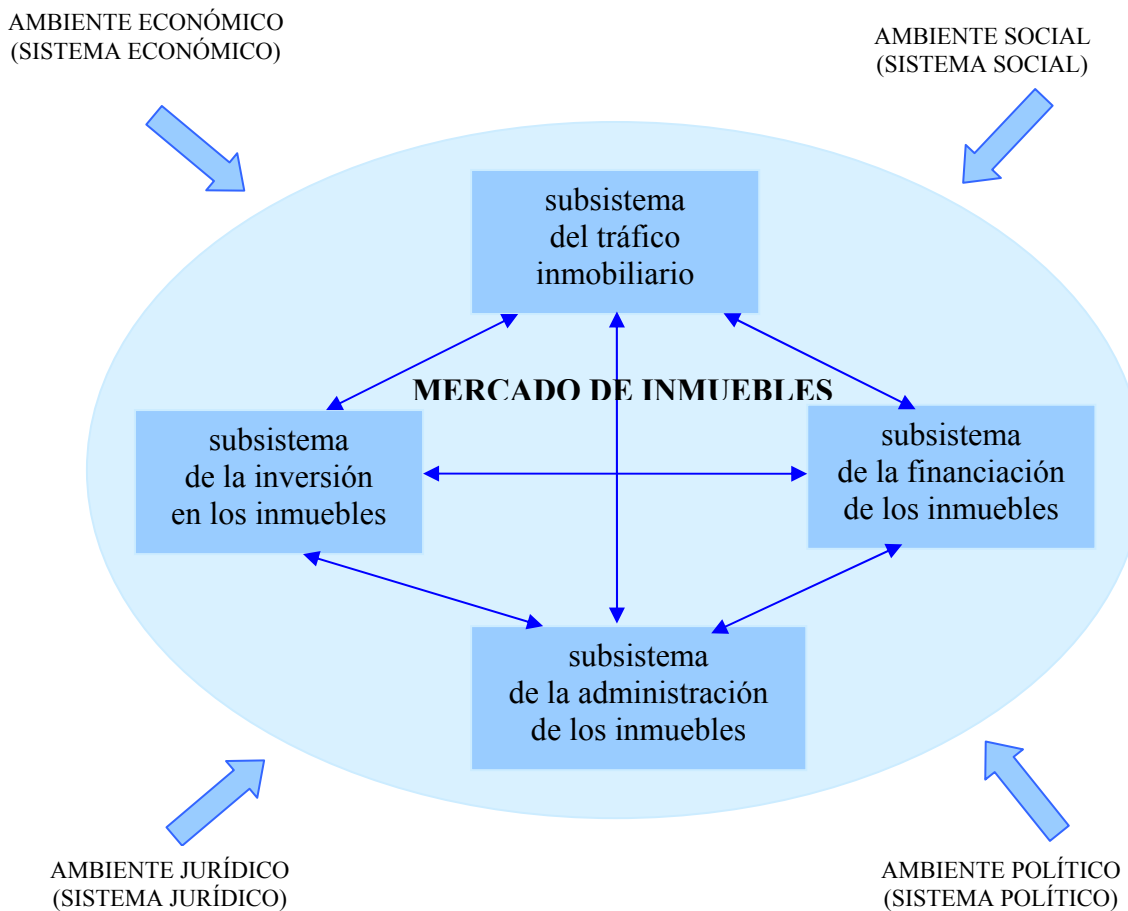


Figura 3.2. Esquema del mercado inmobiliario.

Vale la pena subrayar que los participantes del mercado inmobiliario definido de tal manera, tanto de la demanda, como de la oferta, son las personas físicas y jurídicas que toman sus decisiones referentes a la participación en el mercado inmobiliario y al alcance de esta participación bajo la influencia de sus propias necesidades, posibilidades, esperas respecto al desarrollo del mercado, su propia posición actual y deseada en este mercado, el sistema económico y jurídico que les rodea, la situación económica que se forma y una serie de otras propias opiniones. Teniendo en cuenta su papel en la formación del mercado inmobiliario, se puede decir que todo lo que molesta a los participantes del mercado en su desarrollo o todo lo que les favorece, es un factor que condiciona (negativa o positivamente) el desarrollo del mercado inmobiliario. Así pues, en definitiva, el mercado inmobiliario se puede presentar en la forma presentada en la figura 3.2.

3.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO

El mercado inmobiliario es una estructura compleja y complicada, compuesta de una serie de los segmentos unidos entre sí y que influyen entre sí. Los especialistas que se dedican a las cuestiones del mercado inmobiliario, en la mayoría de los casos, lo tratan como un mercado estrechamente local. Entonces, no nos enfrentamos con un elemento global llamado el mercado inmobiliario, sino con un conglomerado de los mercados característicos e irrepetibles para un país o una región. Existen entonces muchas diferencias entre los mercados inmobiliarios en los países muy desarrollados, tales como los Estados Unidos y los países de la Europa Occidental, y los mercados que se desarrollan muy dinámicamente en la última década en los llamados países BRIC (Brasil, Rusia, India, China).

La segmentación del mercado inmobiliario depende de los criterios tomados en cuenta. Utilizando la interpretación del sistema presentada en el punto 3.2., en el mercado inmobiliario se pueden distinguir cuatro subsistemas (segmentos) que agrupan y sistematizan una serie de acciones y transacciones relacionadas con todos los aspectos de la actividad de los sujetos en este mercado. Son los siguientes subsistemas:

- tráfico inmobiliario,
- inversión en los inmuebles,
- administración de los inmuebles,
- financiación de los inmuebles.

El tráfico inmobiliario constituye un segmento en el mercado donde se encuentran y realizan las transacciones los sujetos tales como el comprador – vendedor o el arrendador – arrendatario. El objetivo de la existencia de este subsistema es el traspaso del dominio sobre el inmueble entre los participantes del mercado. Así pues, el tráfico inmobiliario ejerce la función del intercambio de los derechos a los inmuebles.

El siguiente subsistema que es muy importante para el funcionamiento correcto y el desarrollo del mercado inmobiliario es el subsistema de la inversión. En las inversiones reales analizadas en el contexto del mercado inmobiliario incluimos tales acciones del inversor cuyo objetivo es la creación de nuevos valores y la construcción de las edificaciones tales como los edificios residenciales, almacenes, etc. – desde los cimientos

(así pues, son las inversiones a consecuencia de las cuales los bienes financieros se transforman en los bienes materiales).

El inversor (o promotor) que invierte su capital en los inmuebles (no importa su tipo), generalmente tiende a aumentar su utilidad lo que en consecuencia ha de llevar al crecimiento de su valor en el mercado. La inversión del capital en los inmuebles tiene muchas ventajas potenciales, tales como la tasa de retorno de la inversión relativamente alta o el aumento del valor de mercado de la edificación que es el objeto de la inversión. No obstante, como otros negocios relacionados con el flujo del capital, las inversiones reales también aportan el riesgo del fracaso, la pérdida del ingreso o de los importes invertidos.

El segmento (subsistema) de la administración de los inmuebles es importante desde el punto de vista tanto del propietario, como el usuario real de una edificación concreta⁵. El control de la explotación de cada día o las acciones cuyo objetivo es el crecimiento del valor del inmueble, tales como la modernización y reestructuración, son sólo algunas de las acciones relacionadas con la administración del inmueble. Los propietarios de los inmuebles que producen beneficios procedentes del alquiler de las superficies muchas veces utilizan los servicios de administradores. Los centros comerciales o los edificios de oficinas se entregan a las empresas administradoras por los propietarios que muy a menudo no tienen tiempo o unos conocimientos adecuados para dedicarse a todos los aspectos relacionados con el funcionamiento de una edificación concreta. El administrador es una persona que, debido a la licencia poseída, debe en nombre del contratante no solamente administrar el inmueble, sino que también cuidar la maximización de los ingresos obtenidos del alquiler de las superficies y, en la medida de lo posible, aumentar su valor.

El último segmento de los presentados (subsistemas) es la financiación de los inmuebles que desempeña un papel fundamental en el mercado inmobiliario. La mayoría de las transacciones y acciones que tienen lugar en otros sub-mercados (subsistemas) requiere la financiación. Entre ellas está la construcción de nuevas edificaciones, la compra de las existentes o el mantenimiento técnico de la planta de construcción explotada. En atención al precio alto de los inmuebles (comparando con otros bienes), la parte considerable de estas transacciones es posible gracias al capital prestado de tales fuentes como el banco o con la participación de una empresa de leasing o de diferentes fondos.

Otro método de segmentación (división) del mercado inmobiliario es la división propuesta por G. R. Cortesi, basada en los tipos de inmuebles y las funciones por ellos ejercidas. Por esta razón, se pueden distinguir los siguientes sub-mercados:

- Inmuebles residenciales / residencias. Esta división se refiere, entre otras cosas, a las casas unifamiliares y multifamiliares, los apartamentos y los bloques de viviendas.
- Inmuebles utilizados para los fines comerciales, tales como los puntos de la venta al por menor, centros comerciales, edificios de oficinas y también los teatros y aparcamientos para coches.
- Inmuebles industriales; entre ellos están las fábricas y los almacenes.
- Inmuebles rurales.

⁵ En el caso de los inmuebles alquilados por el propietario a personas terceras.

- Inmuebles de una destinación especial / particular que no cuadran en la clasificación de arriba. Entre ellos están las iglesias, los edificios gubernamentales, las escuelas y los cementerios.

Para complementar hay que añadir que la división expuesta arriba no es la única y obligatoria. Urban Land Institute que se dedica a las cuestiones del mercado inmobiliario lo divide también teniendo en cuenta los tipos del inmueble del siguiente modo:

- sub-mercado de los inmuebles comerciales,
- sub-mercado de los hoteles,
- sub-mercado de los inmuebles de una destinación diversa (mixed- use),
- sub-mercado de las oficinas,
- sub-mercado de los inmuebles industriales,
- sub-mercado de los inmuebles residenciales.

3.4. PARTICIPANTES DEL MERCADO INMOBILIARIO

En el mercado inmobiliario (como en casi cada otro mercado) actúa un grupo muy diferenciado de los sujetos. Los participantes del mercado son muchas veces los sujetos especializados en diferentes acciones en un sub-mercado determinado. Esta situación la causa principalmente el desarrollo del mercado y el requisito del servicio de unas transacciones cada vez más complicadas. Considerando el mercado como una grapa que une los subsistemas del tráfico, de la inversión, administración y financiación enumerados en el punto 3.3, se puede decir que los sujetos que actúan en un subsistema dado influyen y se someten a la influencia de los participantes no sólo de un subsistema dado, sino también de los subsistemas restantes, y muy a menudo actúan también en diferentes sub-mercados a la vez.

La demanda y oferta que se forman en el mercado inmobiliario tienen una gran importancia e influyen muy fuertemente en el comportamiento y las decisiones tomadas por los participantes del mercado que son los sujetos que constituyen (Bryx y otros):

- Un grupo que necesita los inmuebles y servicios (la demanda).
- Un grupo que crea la oferta de los derechos de propiedad y otros derechos a los inmuebles, como también todo tipo de servicios relacionados con el funcionamiento del mercado inmobiliario.
- Un grupo de sujetos responsables del servicio del mercado. Su presencia es muchas veces requerida o recomendada por la legislación vigente (entre otros, el Derecho de Construcción, Código Civil,...).
- Los participantes restantes.

La cantidad y diversidad de los sujetos nacionales y extranjeros pertenecientes al grupo que influye en el volumen de la demanda de las superficies o los servicios en el mercado inmobiliario es muy grande. Empezando con las personas físicas o jurídicas particulares que buscan pisos o superficies de oficina para alquilarlas / comprarlas, terminando con los fondos grandes que invierten en los inmuebles.

Entre los sujetos que forman la oferta de los derechos de propiedad y otros derechos a los inmuebles M. Bryx distingue entre otros a:

- Los promotores, o sea, los sujetos que invierten en la creación de las plantas de construcción nuevas destinadas para la venta o el alquiler.
- Los sujetos que invierten en la creación de las plantas de construcción para las necesidades propias que dirigen al mercado la oferta referente a las superficies actualmente poseídas o alquiladas.
- Los propietarios de inmuebles que dirigen al mercado la oferta de la venta del inmueble poseído.
- Los propietarios de inmuebles / administradores de inmuebles que ofrecen las superficies para el alquiler y que ensanchan la superficie poseída hasta entonces.

Además, en el grupo de los sujetos relacionados con la formación de la oferta en el mercado inmobiliario se pueden distinguir las personas físicas que asumen la responsabilidad personal y profesional por la realización de las obligaciones oficiales. Estos sujetos son: los agentes inmobiliarios, administradores de inmuebles, expertos de valoración de la propiedad, notarios, arquitectos, topógrafos, inspectores de construcción.

Especialmente en las últimas décadas el papel importante en el mercado inmobiliario han empezado a desempeñarlo los sujetos que forman la oferta de los productos (servicios) directamente relacionados con los inmuebles. A ellos pertenecen los bancos que conceden los créditos a los sujetos que invierten / compran los inmuebles y también los bancos hipotecarios y las cajas de ahorros para los pisos. A este grupo pertenecen también las empresas de leasing, las empresas que aseguran los créditos para comprar pisos y las inversiones en los inmuebles, los fondos mezzanine cuyo objetivo es el apoyo a los inversores y el aseguramiento de los proyectos realizados en el mercado inmobiliario.

Son importantes para el volumen de la oferta las acciones de los sujetos que tienden al ensanche y a la adaptación del inmueble con el fin de su transformación. Entre ellos se encuentran, entre otros, los contratistas de construcción, las oficinas de proyectos, supervisores de proyectos y las formas geodésicas.

Un grupo de los sujetos responsables del servicio del mercado lo forman las personas jurídicas cuya tarea es el servicio del mercado inmobiliario. A ellos pertenecen los tribunales responsables de llevar los registros de la propiedad, los órganos que conceden los permisos de construcción, las agencias tributarias que se dedican a la recaudación de los pagos e impuestos de las transacciones concluidas en el mercado inmobiliario a favor del presupuesto estatal. Además, este grupo incluye los municipios cuyo ingreso – uno de los principales – son los importes procedentes de la recaudación de impuestos sobre los inmuebles que se encuentran en un terreno dado.

Con los sujetos calificados en la categoría Otros participantes nos enfrentamos en el mercado inmobiliario en el caso de las llamadas “transacciones de fuera del mercado”⁶, o sea, las herencias, la entrega de las granjas a cambio de una pensión a favor del tesoro público o la supresión de la copropiedad. Los sujetos pertenecientes al grupo 4 son los que – asignando con su propia firma las escrituras públicas en las situaciones descritas arriba – traspasan el dominio sobre el inmueble a otras personas físicas y jurídicas.

⁶ En el caso de las transacciones “de fuera del mercado” falta el precio de la transacción que aparece en forma del equivalente pecuniario.

La cantidad de los sujetos y las posibilidades de su actividad en el mercado inmobiliario son muy grandes. Con un proyecto de promoción pueden comprometerse tales sujetos como el arquitecto, promotor, ingeniero, contable, agente inmobiliario, prestamista o analista de mercado. Muchas veces ocurre que una persona física / jurídica lleva al mismo tiempo muchas transacciones / proyectos e influye tanto en la oferta, como en la demanda en el mercado. En relación con lo expuesto arriba, la división de los participantes en 4 grupos es sólo un marco que une al grupo de los sujetos relacionados con el sector inmobiliario y no es una división fija.

E. Kucharska-Stasiak dedicándose a la cuestión de los sujetos que actúan en el mercado inmobiliario subraya la importancia de la conclusión de las transacciones y distingue a cinco sujetos principales:

- Inversores,
- Prestamistas,
- Promotores,
- Agentes inmobiliarios,
- Servicio técnico del mercado (expertos de valoración de la propiedad, arquitectos, abogados, administradores de inmuebles, aseguradores).

3.5. RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL MERCADO INMOBILIARIO

Los rasgos característicos atribuidos al mercado inmobiliario están directamente relacionados con lo específico de los mismos inmuebles y también con los derechos a los inmuebles. Como cada otro bien de consumo, el inmueble (o los derechos al mismo) se puede comprarlo o venderlo. También se puede aumentar el valor del inmueble mediante la inversión o administración de inmuebles. El mercado inmobiliario es un mecanismo que posibilita la realización de estos procesos que se componen de diferentes participantes, contratos de transacción, etc. Como en cada otro mercado, también aquí nos enfrentamos con el precio y la demanda y oferta juegan un papel importante en su formación, no importa a que segmento del mercado se refieren.

Entre las más importantes cualidades del inmueble distinguimos la intransferibilidad. Esto significa que su localización es intransferible. Además, la homogeneidad (no hay dos inmuebles idénticos), estabilidad e intensidad en capital causan que el mercado inmobiliario se diferencie mucho de los mercados de otros bienes de consumo.

Es característico para el mercado inmobiliario su carácter local. Las transacciones pueden tener el carácter global en el sentido de que tenemos la plena libertad del flujo del capital internacional. Sin embargo, tienen el carácter local porque se refieren a un mercado siempre limitado y local en el que la competencia está limitada en alto grado. El mercado local de las oficinas en Varsovia es mucho más diferente en cuanto, por ejemplo, al precio del alquiler / la venta que las oficinas en Cracovia o en cada otra ciudad, no solamente en Polonia, sino también en el mundo. Esto da prueba también de otra cualidad del mercado sobre que se habla que es su individualidad e irrepitibilidad.

En relación con una oferta limitada de los terrenos, los costes altos de inversión y de transacción y el período largo de uso del inmueble territorial, como el inmueble edificado, las decisiones tomadas por los sujetos que actúan en este mercado son por regla general más pensadas y requieren una base financiera más grande que en el caso de los mercados de otros bienes. Otro rasgo característico para cada mercado conocido por los investigadores de la economía es la imperfección.

El rasgo característico importante del mercado inmobiliario es que, a causa de los rasgos de los inmuebles, no reacciona elásticamente a los cambios de la demanda y oferta. El ciclo de construcción de un inmueble dado dura largo tiempo en comparación con el ciclo de la fabricación de los coches o artículos domésticos. Esto excluye la adaptación en breve tiempo de la oferta / necesidad dirigida al mercado a un estado real de la demanda / oferta.

En el mercado se puede observar el nivel alto del intervencionismo del estado causado por, entre otras cosas, el hecho de que, además de las funciones comerciales, los inmuebles ejercen también las funciones de bienes sociales. Esto se refiere, entre otras cosas, a la construcción de viviendas o la infraestructura y también la fijación de las tarifas del alquiler. Muy importante es el papel de las regulaciones creadas en las cuestiones relacionadas con los planes de ordenación territorial, la protección de los monumentos históricos y la protección de los terrenos rurales y forestales.

3.6. FORMACIÓN DE LA DEMANDA Y OFERTA

En el mercado inmobiliario, como en cada otro mercado de bienes, se pueden observar las relaciones recíprocas de los tres elementos principales, tales como la demanda, la oferta y el precio. Los rasgos característicos de inmuebles y su precio influyen muy fuertemente tanto en las propuestas dirigidas al mercado, como en la necesidad solicitada por los sujetos que buscan los terrenos o las superficies edificadas.

A base de los modelos del funcionamiento de diferentes mercados se puede deducir que el precio del bien influye de un modo decisivo en la demanda. En el caso de los inmuebles la situación es un poco diferente. En atención a una serie de funciones (refugio, lugar de trabajo, lugar de descanso, etc.) que ejercen los inmuebles tanto en la vida profesional, como personal de cada hombre, y en atención a la falta del sustituto para el inmueble, el precio por la unidad cuadrada de la superficie no juega un papel importante en el momento de la toma de la decisión sobre la compra o el alquiler. No ocurre aquí la regla general típica para el mercado de los bienes de consumo masivo (calzado, ropa, productos alimenticios, etc.) según la cual el precio creciente del bien automáticamente lleva a una necesidad menor de este bien y el precio descendiente causa el aumento de la demanda. Estas reglas no ocurren especialmente en un período corto cuando la demanda y la oferta relativamente poco reaccionan (con una elasticidad pequeña) al cambio del precio en el mercado. El crecimiento de la demanda ocasionará primero una explotación mejor / más intensiva de las existencias de inmuebles y la disminución del porcentaje de la superficie no alquilada. Un resultado siguiente de la demanda creciente y el aumento lento de superficies nuevas será la subida de los precios de la compra y del alquiler de un metro cuadrado. En el caso de un período más largo, la relación entre la subida / baja de precios y

la demanda solicitada / oferta presentada es más visible, tanto en el mercado de los inmuebles comerciales, como los residenciales.

Cortesi describe la siguiente simplificación del comportamiento de la demanda y la oferta que influye en el nivel de los precios de inmuebles en el mercado libre:

- Generalmente los precios de inmuebles suben si la demanda crece o la oferta disminuye.
- Los precios tienden a bajar si la demanda disminuye o la oferta crece.
- Si al mismo tiempo la demanda y la oferta crecen, los precios siguen relativamente sin cambiar.
- Si la oferta y la demanda bajan, también en este caso los precios siguen los mismos.

La oferta y la demanda en el mercado inmobiliario se forman bajo la influencia de diferentes factores. Los factores que determinan la oferta son generalmente los relacionados con los aspectos físicos y económicos del mercado inmobiliario, mientras que los factores que determinan la demanda son los factores sociales y económicos. En atención al hecho de que el mercado inmobiliario es en realidad un mercado local, los cambios referentes a un terreno dado (municipio, país) influirán en la forma de un mercado dado mucho más que los cambios globales de las tendencias. Entre los factores locales más importantes que influyen en la oferta y la demanda se encuentran:

- Población: número, edad, sexo, estructura de las familias
- Empleo y nivel de la renta
- Nivel de los ahorros, capacidad crediticia, tipo de interés para créditos hipotecarios
- Precio de un metro cuadrado de la superficie destinada a la venta o al alquiler, porcentaje de las superficies disponibles
- Impuestos y descuentos relacionados con la compra / el arrendamiento / usufructo perpetuo / alquiler
- Accesibilidad y coste de los solares destinados para la construcción de inmuebles, del material de construcción y de la mano de obra
- Estado técnico de los inmuebles existentes y acceso a tecnologías nuevas.

En el caso de la oferta de inmuebles, la importancia dominante tiene el hecho de que no se puede fabricar la tierra como se puede hacer en el caso de otros bienes de consumo y el inicio y el éxito del proyecto de promoción depende de la accesibilidad de la mano de obra (especialmente calificada) y el material de construcción. Además, depende de la política, tanto en el nivel central, como el local, de los planes de ordenación territorial, de las reducciones del tipo impositivo en la construcción, etc.

El estado tiene un papel muy importante en el mercado inmobiliario, tanto como el propietario de los terrenos y edificios pertenecientes a la Hacienda Pública, como también como el sujeto que crea las regulaciones jurídicas que incitan / quitan las ganas a otros sujetos de invertir en los inmuebles y de hincar los procesos de promoción. En la demanda influyen más bien los factores locales relacionados con un terreno sobre el cual está localizado el inmueble. Un papel importante en la formación de la demanda de inmuebles lo tiene el factor demográfico. No tanto la información sobre la dimensión de la población, como la información sobre su estructura (edad media de la población que habita un terreno, dimensión y estructura de familias, migraciones), constituye la base para sacar conclusiones sobre una necesidad potencial de las superficies y de un tipo del

inmueble⁷. Además, el nivel del empleo (o el nivel del desempleo) o el importe del salario medio en un terreno dado también influyen en la dimensión de la necesidad de la superficie habitable / de oficina / rural, etc. El trabajo fijo y en consecuencia la seguridad de obtener la remuneración mensual incita a la compra del propio piso en vez de alquilarlo.

3.7 INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS TENDENCIAS EN EL MERCADO

El mercado inmobiliario constituye un reto para los sujetos que se dedican a su investigación y análisis. No es homogéneo, sino que se compone de un número infinito de los mercados locales que tienen unos rasgos característicos diferentes. Además, en cada mercado pequeño distinguimos unos sub-mercados más pequeños (de los inmuebles residenciales, de oficinas, etc.). Las diferencias considerables entre los mercados locales y la heterogeneidad del inmueble constituyen las barreras para los investigadores, aunque no son los únicos obstáculos con los que se encuentran los analistas.

En cada mercado de los bienes de consumo, para pronosticar se utiliza principalmente los datos referentes al precio, la dimensión de la demanda y la oferta. Además, en el mercado inmobiliario, en atención a la duración y el coste alto del proceso de construcción, son muy importantes las informaciones sobre el volumen de las existencias (en la medida de lo posible, también sobre el estado técnico).

En el caso del precio en el mercado inmobiliario, se trata ante todo del precio de la compra, de la venta y del alquiler de un metro cuadrado de la superficie. Los pronósticos referentes a las subidas y bajas previstas de los precios de diferentes tipos de inmuebles en diferentes regiones constituyen la base de la decisión de los inversores. No obstante, en atención a un carácter muchas veces privado de las transacciones en este mercado y la falta de la obligación de publicar la información sobre el precio, los investigadores en sus pronósticos generalmente hacen uso sólo de los datos aproximados al estado real. El precio de la transacción en el mercado inmobiliario se lo considera como el secreto comercial que conocen solamente las partes del contrato, el notario presente en el momento de su firma y el funcionario que percibe el pago de los derechos fiscales o el impuesto en nombre de la agencia tributaria. Entonces, la información buscada en el mercado, referente al objeto, la localización y el precio de la transacción se convierte en el secreto. La agencia tributaria no está autorizada a divulgarlo públicamente⁸ y las partes del contrato muchas veces no están interesadas en revelar los detalles. En muchos casos las informaciones que circulan en el mercado sobre el precio del alquiler o de la venta de una edificación son el resultado de las especulaciones, conjeturas o comparaciones con otras transacciones.

Haciendo el pronóstico sobre el nivel previsto de la necesidad de inmuebles de un tipo, los investigadores pueden hacer uso de los datos recogidos por la Oficina Central de Estadística (GUS). En el caso de los inmuebles residenciales, la base del pronóstico pueden

⁷ En las ciudades consideradas como los centros académicos será importante la preparación de la oferta para los arrendatarios potenciales de los pisos cerca de las escuelas superiores que tengan unas cuantas habitaciones o los pisos de soltero.

⁸ Sólo el experto de valoración de la propiedad, para las necesidades de la realización de la valoración de una edificación, está autorizado a recibir la plena información sobre los costes de la transacción y del inmueble de la agencia tributaria.

ser las informaciones sobre el tamaño y la estructura de las casas, el número de los matrimonios contraídos o el número de la natalidad. Además, en los mercados inmobiliarios locales la fuente de conocimientos sobre el nivel de la necesidad presentada son las agencias inmobiliarias que se dedican a la intermediación en el tráfico. La situación en el caso de la oferta de inmuebles es muy parecida. Los agentes en el tráfico inmobiliario, administradores de inmuebles y las agencias tributarias poseen las informaciones sobre los contratos de alquiler de los inmuebles. Además, los administradores y agentes disponen de los conocimientos sobre las dimensiones de la superficie no alquilada. Sin embargo, ningún sujeto de los mencionados de ningún modo está autorizado a publicar y facilitar las informaciones sobre este tema.

Las informaciones referentes a la dimensión y el estado técnico de las existencias de los inmuebles de un tipo en Polonia las recoge y guarda la Oficina Central de Estadística. Estos datos están publicados en los Anuarios Estadísticos, en las secciones, entre otras, de la economía residencial y de la construcción.

Los análisis del mercado o más bien los pronósticos y cálculos constituyen la base de las decisiones de inversión tomadas tanto por las casas singulares, como por los grandes consorcios internacionales, por ejemplo, las previsiones referentes a la subida del precio de un metro cuadrado de la superficie habitable en Mokotów en el período de los 5 años siguientes pueden incitar a la compra del piso en este barrio lo más antes posible (o sea, antes de la subida de los precios) o quitar las ganas a un posible comprador que planea la compra del piso dentro de algunos años siguientes y hacer que empiece a buscar la oferta en otro barrio. La situación de los consorcios y las empresas internacionales que invierten en el mercado inmobiliario es muy parecida. El pronóstico tiene para ellos la importancia clave en el momento de la toma de las decisiones sobre la elección de los proyectos para la realización.

3.8 IMPORTANCIA DEL MERCADO INMOBILIARIO PARA LA ECONOMÍA AL NIVEL NACIONAL Y LOCAL

Definiendo el mercado inmobiliario en un país concreto como “las existencias de los edificios, la tierra sobre la cual están las “aglomeraciones” y la tierra no edificada”, vale la pena fijar la atención al hecho de que el valor de todos los inmuebles constituye el más grande componente singular de las riquezas nacionales” (DiPasquale y Wheaton). En Polonia los edificios y las edificaciones constituyen aproximadamente 70% del valor bruto de los activos fijos en la economía nacional.

Analizando las cuestiones de la importancia del mercado inmobiliario para la economía de un país concreto al nivel nacional y local, hay que fijar la atención por lo menos a:

- La participación del inmueble en la creación del producto nacional bruto.
- Los ingresos en los presupuestos locales procedentes de los impuestos inmobiliarios.
- El número de los sitios de trabajo creados por el mercado inmobiliario.
- Los gastos de inversión destinados para los edificios y edificaciones.
- El papel y la influencia del mercado inmobiliario en el funcionamiento de diferentes casas porque los gastos relacionados con la compra y el mantenimiento de un inmueble dado constituyen por regla general el gasto más grande para sus presupuestos.

Basándose en los datos estadísticos de los últimos 15 años, se estima que la participación de los inmuebles (o mejor dicho, de la sección de construcción) en la creación del producto nacional bruto mediante la realización de inversiones nuevas es aproximadamente 6-8% en Polonia, mientras que en los Estados Unidos esta participación puede ser incluso hasta 12%.⁹

La importancia del mercado inmobiliario para la economía al nivel local se refiere ante todo a una función fiscal del inmueble porque el impuesto inmobiliario en Polonia constituye el beneficio propio del municipio. A los pagos más importantes relacionados con la posesión y explotación del inmueble pertenece el impuesto inmobiliario¹⁰, impuesto sobre la venta del inmueble y el impuesto sobre la renta generada por el inmueble. S. Belniak (2001) estima que la participación del impuesto inmobiliario en los beneficios generales de los municipios en Polonia es aproximadamente 11%.

El mercado inmobiliario crea la necesidad de sitios de trabajo contribuyendo al aumento del empleo de la población, tanto en la misma construcción, como en los sectores relacionados con el servicio del funcionamiento del mercado inmobiliario. Además de los empleados comprometidos directamente en el proceso de construcción (se estima que en el primer semestre de 2007 en la construcción fueron contratados 355.500 del número total de 7.738.000 de empleados¹¹), un grupo grande en el mercado de trabajo lo constituyen las personas que se dedican al servicio del mercado inmobiliario (en el primer semestre de 2007 el número de las personas contratadas en la sección del Servicio de inmuebles y empresas fue de 583,0 miles). Aproximadamente, se estima que en el mercado inmobiliario en Polonia trabaja 5-7 % de todas las personas contratadas.

Además, la importancia de inmuebles en la economía la demuestra la participación de los gastos sufragados para los edificios y edificaciones comparando con el valor total de los gastos de inversión. Los gastos destinados para la construcción de edificaciones nuevas, para las modernizaciones y el mantenimiento en el estado bueno de las existencias son muy importantes para el funcionamiento de la economía. Se estima que en Polonia los gastos sufragados para los edificios y edificaciones comparando con todos los gastos de inversión son aprox. de 50%.

Los inmuebles tienen mucha influencia en la vida social y económica en cada país, incluidos especialmente los inmuebles residenciales que influyen en la vida y en el funcionamiento de prácticamente cada casa. El piso siendo el bien de consumo es muy intensivo en capital y nace en el largo ciclo de fabricación (de inversión). Sin embargo, esto es indispensable para la mayoría de casas, no importa el nivel de los beneficios por ellas obtenidas, “porque ante todo sirve para satisfacer las necesidades básicas (seguridad,

⁹ Hay que añadir que la participación del inmueble en la creación del producto nacional bruto debe corregirse con los valores creados por el sector de los servicios relacionados con el mercado inmobiliario, entre otras cosas, la administración y el tráfico. Sin embargo, los datos estadísticos referentes a esta cuestión facilitados por la Oficina Central de Estadística no son precisos porque incluyen una categoría un poco más amplia que los servicios solos.

¹⁰ El impuesto inmobiliario en Polonia no se lo fija a base del valor del inmueble, sino a base de su tipo y tamaño.

¹¹ En base a contratación y remuneraciones en la economía nacional en el primer semestre del año 2007. Oficina Central de Estadística 2007.

aislamiento, sueño, comida, etc.) y posibilita la realización de la mayoría de las necesidades de índole superior” (Bryx, 2001). Así pues, el piso juega un papel social muy importante y su “inaccesibilidad y por eso la falta de las perspectivas para satisfacer las necesidades más importantes del hombre ... frena la actividad profesional, debilita la procreación, desestabiliza a la familia y favorece las patologías”. La resistencia a tales fenómenos es un aspecto tan importante que la mayoría de los países de mercado libre decide entremeterse en el sector de construcción y de viviendas. Se crean los sistemas jurídicos, de organización y financieros que ayudan (y también co-financian) a los ciudadanos en la realización de la necesidad residencial.

Analizando las cuestiones de la importancia del mercado inmobiliario para la economía, especialmente al nivel local, vale la pena también mencionar la influencia de las acciones de promoción en la forma de la ordenación territorial en una región dada, como también la influencia de la política relacionada con la ordenación territorial en las inversiones empezadas en el mercado inmobiliario. En muchos casos, la política de los gobiernos locales y los intereses de los inversores constituyen una cuestión clave que influye en la rapidez del desarrollo económico en una región dada.

3.9 ENTIDADES QUE PRESTAN LOS SERVICIOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Entre los sujetos que actúan en el mercado inmobiliario un papel muy importante lo juegan las entidades que se dedican al servicio de las edificaciones, transacciones y otras acciones relacionadas con el funcionamiento de este sector. En este grupo de los sujetos se pueden distinguir las personas jurídicas y físicas cuya presencia está requerida y recomendada según el derecho y las personas cuya actividad se basa en el balance de mercado de pérdidas y ganancias. A los sujetos que presentan los servicios en el mercado inmobiliario pertenecen:

- La bolsa y las agencias inmobiliarias – los sujetos cuya tarea principal es la unión de los sujetos existentes en el mercado al lado de la demanda y la oferta. Esto se refiere a, entre otras cosas, la realización de las acciones que tienden a la firma por otras personas de los contratos de traspaso de diferentes derechos a los inmuebles.
- Los expertos de valoración de la propiedad, o sea, las personas físicas que tienen, las autorizaciones profesionales en materia de la valoración de los inmuebles y también las máquinas y los dispositivos que están permanentemente unidos con el inmueble. En el caso de la transacción de la compra / venta del inmueble, el valor definido por el experto de valoración de la propiedad constituye la base para negociar y fijar el precio de mercado.
- Los promotores de inmuebles es otro grupo de los participantes del mercado. Sus acciones están concentradas en la realización del proceso de inversión que lleva al aumento de la oferta del inmueble en el mercado y al alcance del objetivo del promotor que es el beneficio procedente de la inversión.
- Las agencias que administran los inmuebles cuyo objetivo es:
 - el aseguramiento de una economía financiera adecuada del inmueble;
 - el cuidado por la seguridad del uso y una explotación correcta del inmueble;
 - la administración corriente del inmueble;

- el mantenimiento del inmueble en el estado no peor que el estado inicial, de acuerdo con su destinación.
- Al servicio jurídico del tráfico se dedican los notarios que juegan un papel importante en el mercado inmobiliario en las transacciones de compra / venta porque solamente los contratos hechos en forma de la escritura pública por el notario surten los efectos jurídicos para las partes (entre otras cosas, constituyen la base para la inscripción al propietario nuevo del inmueble en el registro de la propiedad en el tribunal de distrito).
- La tarea principal de las compañías de seguros en el mercado inmobiliario es la garantía de las transacciones, incluidos los créditos para comprar pisos (entre otras cosas, el seguro de muerte o en el caso de una incapacidad temporal del prestatario para pagar las cuotas del crédito) y otros productos bancarios relacionados con la financiación de la inversión y también los mismos inmuebles en el caso del incendio, la inundación y otros peligros. Estas compañías también aseguran a los sujetos que actúan en el mercado firmando con ellos los seguros de responsabilidad civil, o sea, de las consecuencias financieras de los errores eventuales cometidos.

Capítulo 4: Valor del Inmueble

4.1. TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA VALORACIÓN DEL INMUEBLE

La problemática de la valoración es extraordinariamente complicada lo que muchas veces se convierte a una fuente de las controversias severas sobre este tema. De ninguna manera existe un valor solo del inmueble que es al mismo tiempo el único justo. Es que el valor es un concepto de muchas significaciones, entendido de maneras diferentes y definido por varios sectores de la ciencia y campos de la vida. Desde el punto de vista general, el valor refleja los rasgos característicos de la edificación valorada que son los rasgos deseados y apreciados por las partes interesadas de la transacción. Sin embargo, lo que es valioso desde el punto de vista, por ejemplo, del artista, ecólogo o médico, no siempre tiene el mismo valor que en el aspecto económico. Además, muchas veces ocurre el conflicto de valores (por ejemplo, si los argumentos y criterios económicos se enfrentan con los ecológicos, a veces siendo contradictorios uno con el otro durante por lo menos corto tiempo).

La valoración del inmueble por su naturaleza se concentra en el valor desde el punto de vista económico. Las abundantes descripciones teóricas existentes sobre el valor indican lo complejo de esta categoría. A pesar de muchas experiencias en materia de la valoración, especialmente en los países de una economía de mercado muy desarrollada, ni la práctica, ni la teoría, no dan una respuesta inequívoca a la pregunta cuánto vale el inmueble. Según la actitud tomada en el momento de hacer la valoración, este valor puede ser subjetivo u objetivo:

- El valor subjetivo del inmueble es un valor definido por la parte participantes en la transacción de la compra / venta, teniendo en cuenta sus preferencias individuales (incluidas las tributarias) y las posibilidades alternativas de invertir el capital poseído (por ejemplo, para el contratante interesado en la eliminación a la competencia del mercado o al vecino molesto el valor de los inmuebles adquiridos con este fin puede ser más grande que para otros contratantes). La valoración subjetiva se basa en las preferencias e intenciones individuales muy diversas referentes a la explotación futura del inmueble y en las apreciaciones individuales de sus rasgos actuales de uso.
- El valor objetivo del inmueble es un valor verificado por el mercado mediante su comparación con los precios de edificaciones similares obtenidos en este mercado. La base de la valoración no son aquí las preferencias individuales del comprador o vendedor, sino los precios de mercado de las edificaciones comparables.

En la teoría de la valoración de las empresas, se pueden distinguir tres corrientes principales:

- absolutista,
- relativista,
- mixta.

De acuerdo con la corriente absolutista, el único criterio correcto de la tasación del valor es la capacidad de la edificación valorada para producir beneficio (el valor de beneficio).

Desde este punto de vista, la valoración está sometida esencialmente y metodológicamente a la teoría de la inversión y al cálculo de su efectividad. De acuerdo con esta teoría, cada inversión es una elección entre diferentes posibilidades de inversión y la adopción de tal solución (incluida la solución que consiste en la compra de la empresa) que en un momento dado garantiza al inversor los beneficios más altos.

Según la corriente relativista, el objeto de la inversión representa muchos valores diferentes y la corriente mixta admite diferentes métodos de la valoración. Por una parte, se acepta que teóricamente el objeto de la inversión vale lo que es capaz pagar por el mismo el contratante interesado. Sin embargo, al mismo tiempo se subraya que en la práctica no siempre es posible establecer el valor de mercado. Entonces, se aplican los métodos de valoración que se basan en los fundamentos diversos y que son otros que los métodos de mercado.

A pesar de las diferencias existentes en la teoría y práctica en lo que se refiere al modo de la tasación del valor del inmueble, claramente se observan aquí algunos rasgos y tendencias comunes:

- Siempre el objetivo de la valoración está muy claramente descrito y está justificada la elección del enfoque, los métodos y las técnicas de la valoración del inmueble.
- Siempre se informa sobre las fechas de la realización de la valoración.
- Se fija el valor a base de la capacidad del inmueble para generar los beneficios (el enfoque de beneficio); aumenta la importancia del inmueble mientras se desarrollan los mercados de capitales y al mismo tiempo crecen las posibilidades de la inversión alternativa.
- El valor de liquidación (“liquidation value”), aplicado en el caso de que la edificación valorada esté destinada para la liquidación, por regla general se lo trata como el valor más bajo de los posibles.
- El valor del inmueble se diferencia de su precio.

Las transacciones de la compra-venta en la economía desarrollada de mercado son de cierto modo “el pan nuestro de cada día”. En la práctica, se las trata como un índice importante de la prosperidad suponiendo que cuanto más transacciones en el mercado inmobiliario, tanto más rica es la región o el país.

4.2 FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA VALORACIÓN DE INMUEBLES

La necesidad de la valoración del inmueble surge en relación con la influencia de diferentes causas de un carácter jurídico, económico y financiero, social, fortuito, etc. Los objetivos de la valoración resultan de la función relacionada con el propietario, la función administrativa, la función de control, incluidas las funciones de registro y tributarias, y otras funciones oficiales.

La determinación del valor del inmueble es indispensable en los siguientes casos:

- el tráfico con los bienes demaniales y comunales (bienes de un carácter público),
- la realización de las acciones oficiales que dependen del valor del inmueble (la concentración parcelaria, la división, el derecho de adquisición preferente),
- la expropiación, la indemnización por la expropiación del inmueble,

- el establecimiento del pago a título del aumento del valor del inmueble (entre otras cosas, la fijación del pago de planificación y el pago fijado en relación con el aumento del valor del inmueble causado por la construcción de la infraestructura con participación de los fondos de la Hacienda Pública o las entidades del gobierno local),
- la adquisición del inmueble a favor de la Hacienda Pública o el municipio,
- la devolución de los inmuebles expropiados,
- el otorgamiento del derecho de propiedad, la privatización, las reclamaciones de reivindicación, etc.

A las situaciones típicas en las que es indispensable la valoración del inmueble pertenece, entre otras cosas, el cambio del propietario y la captación por las entidades interesadas de las fuentes adicionales del capital, incluida ante todo la contracción de los créditos hipotecarios.

Los objetivos de la valoración influyen en la elección de los métodos y los procedimientos de su realización. Entonces, un elemento indispensable de cada valoración es la respuesta a la pregunta con qué objetivo y para quién (a pedido de quién) se realiza. Esto está relacionado con las funciones que son el fundamento de la valoración; son básicas y al mismo tiempo enlazadas entre sí. Las funciones más importantes son las siguientes:

- informativas y consultivas,
- de decisión,
- de negociación,
- de solución de los conflictos de intereses que ocurren entre las partes de la transacción.

La función informativa y consultiva de la valoración consiste en la consideración de todos los factores (tanto interiores, como exteriores) que influyen en el resultado. El conocimiento de estos factores es un elemento imprescindible de la racionalización de las decisiones de inversión.

Las funciones de decisión de la valoración consisten en la facilitación a las partes interesadas en la transacción de la compra-venta de las informaciones indispensables para la toma de las decisiones referentes a la conveniencia y efectividad de las corrientes de la inversión, para la elección de las variantes de la inversión y las fuentes de su financiación, teniendo en cuenta las soluciones alternativas.

Las funciones de negociación de la valoración se reducen a la presentación a las partes interesadas del contrato (también del contrato de crédito) de los argumentos que justifican la valoración propuesta en la transacción.

La solución de los conflictos de intereses ocurre cuando el propietario del inmueble tiene otro concepto sobre su valor que un comprador o prestamista potencial. Esto crea de cierto modo una fuente natural de conflictos. Una de las condiciones importantes de su prevención es la claridad de las reglas y los métodos adoptados de la tasación del valor del inmueble y la rápida identificación de las causas de controversias eventuales.

4.3 TIPOS DEL VALOR DEL INMUEBLE: DE MERCADO, DE REPOSICIÓN, CATASTRAL, BANCARIO E HIPOTECARIO

De acuerdo con las regulaciones vigentes, se realiza la valoración del inmueble mediante la determinación de su valor:

- de mercado,
- de reposición,
- catastral.

El valor de mercado se define para los inmuebles que pueden ser el objeto del tráfico en el mercado. En cuanto al valor de reposición, es para los inmuebles que, en atención a la explotación corriente, no son o no pueden ser el objeto del tráfico en el mercado y también si esto se requiere en las regulaciones especiales (por ejemplo, referentes a la protección de los monumentos históricos, a los seguros de cosas, etc.). El valor catastral se lo fija para los inmuebles sometidos a la imposición con el impuesto universal sobre el valor del inmueble.

El valor de mercado del inmueble lo constituye su precio previsto, posible para obtener en el mercado, fijado teniendo en cuenta los precios de las transacciones cumpliendo las siguientes condiciones:

- las partes del contrato son independientes una respecto a la otra, no actúan en la situación forzada y tienen la intención categórica de firmar el contrato,
- ha pasado el tiempo indispensable para exponer el inmueble en el mercado y para negociar las condiciones del contrato.

En los estándares profesionales de valoración obligatorios para los expertos de valoración de la propiedad, se distinguen los siguientes tipos del valor de mercado del inmueble:

- Valor de Mercado para el Modo Actual de Explotación (WRU) – significa el valor de mercado entendido como está descrito arriba, suponiendo además que el inmueble seguirá siendo utilizado de acuerdo con el modo actual de su explotación.
- Valor de Mercado para el Modo Alternativo de Explotación (WRA) – significa el valor de mercado que refleja el uso prospectivo del inmueble para otros fines que los actuales, en los aspectos donde es posible cambiar la explotación (la destinación) del inmueble.
- Valor de Mercado para la Explotación Óptima (WRO) – se define suponiendo que el inmueble será explotado del modo más efectivo y el mejor, que se entiende como la explotación real, de acuerdo con la ley, físicamente posible, económicamente ejecutable y que da el máximo beneficio.

El valor de reposición del inmueble equivale a los costes de su reposición teniendo en cuenta el grado de su desgaste. Al fijar el valor de reposición, por separado se define el valor del terreno y el valor de sus partes integrantes (por ejemplo, los edificios, las edificaciones), aplicando el enfoque de coste.

El valor catastral está relacionado con el registro de catastro del inmueble, o sea, un conjunto oficial y estandarizado de informaciones sobre los inmuebles territoriales, los edificios y los locales, sobre sus propietarios o las personas autorizadas, también sobre el valor del inmueble - que es la base para fijar el impuesto inmobiliario referente a este

mismo inmueble. Además de la función tributaria, el registro de catastro del inmueble ejerce también otras funciones importantes:

- junto con el sistema de los registros de la propiedad, crea las condiciones para la protección del derecho de propiedad al inmueble.
- facilita los datos oficiales sobre los inmuebles desde el punto de vista particular y estadístico.
- es la base de datos principal y uniforme sobre los rasgos que crean el valor de mercado de los inmuebles y sobre los precios de los mismos y al mismo tiempo es la fuente de datos para hacer las valoraciones individuales y para fijar el valor catastral que puede servir para los fines tributarios y para otras acciones oficiales que requieren el conocimiento del valor de los inmuebles.
- es la base de datos indispensables para administrar los inmuebles, llevar la economía espacial racional y para utilizar los terrenos (incluidas, por ejemplo, las concentraciones parcelarias, las divisiones y el recultivo).
- sirve para proteger los intereses y crear la seguridad de las partes del tráfico inmobiliario y al mismo tiempo crea las condiciones para el desarrollo del mercado inmobiliario.
- es la base para la activación de los capitales que están en los inmuebles, incluido el desarrollo del crédito hipotecario.

Los valores catastrales se utilizarán para fijar la base imponible con el cual se calcula el impuesto inmobiliario, para definir el valor del inmueble que constituye los bienes de la Hacienda Pública o del municipio o al realizar las acciones oficiales para las cuales es indispensable la determinación del valor del inmueble. Los valores catastrales fijados en el proceso de una tasación universal de los inmuebles deben incluir las diferencias que ocurren entre diferentes inmuebles y la aproximación al valor de mercado posible de obtener aplicando las reglas admitidas para la valoración masiva.

La valoración de los inmuebles tiene una importancia esencial para las transacciones de los créditos hipotecarios. Es que los resultados de la valoración determinan el nivel del crédito seguro y por lo tanto influyen en el grado del riesgo corrido por el prestatario y el prestamista. Causan la necesidad de la valoración del inmueble que constituye la garantía del crédito y de la fijación del llamado valor bancario e hipotecario.

El valor bancario e hipotecario sirve ante todo para definir el importe seguro del crédito concedido por el banco y la garantía hipotecaria, o sea, la hipoteca a favor del banco hipotecario, establecida sobre el inmueble que está en usufructo perpetuo o que es la propiedad de las personas físicas o jurídicas. Entonces, el valor bancario e hipotecario es el valor del inmueble sobre el cual fue establecida la hipoteca que asegura los créditos que pueden financiarse de los fondos obtenidos a consecuencia de la emisión de las cédulas hipotecarias. Por eso, la categoría del valor bancario e hipotecario del inmueble fue definido como “el valor definido de acuerdo con las disposiciones de la ley que, según la opinión de banco hipotecario, refleja el grado del riesgo relacionado con el inmueble que es el objeto de la garantía de los créditos concedidos por el banco hipotecario”. El establecimiento del valor bancario e hipotecario del inmueble se realiza con el cuidado y las precauciones adecuadas, especialmente teniendo en cuenta solamente tales rasgos del inmueble y tales beneficios relacionados con los mismos que, con la explotación racional,

pueden tener un carácter permanente y que pueden obtenerse por cada propietario del inmueble.

El valor bancario e hipotecario del inmueble lo fija el banco hipotecario a base del informe pericial. El valor bancario e hipotecario no tiene que fijarse por los expertos de valoración de la propiedad. Ante los requisitos que debe cumplir la tasación del valor bancario e hipotecario, ningún método es aceptado por los bancos como el método único y asegura una fiabilidad suficiente requerida en la emisión de las cédulas hipotecarias. Entonces, son imprescindibles las regulaciones adicionales y los procedimientos que favorecen la fiabilidad de la valoración de las garantías hipotecarias y lo acertado de la determinación del precio.

Con el fin de la unificación de las reglas y la metodología de la valoración, con arreglo a la Federación Hipotecaria Europea, fue elaborado el concepto del “valor bancario e hipotecario europeo para los fines de la concesión de los créditos hipotecarios” (European Mortgage Lending Value – EMLV) que se basa en las siguientes reglas:

- la estimación cautelosa de las posibilidades de la venta en el futuro,
- la determinación y eliminación de los elementos especulativos,
- el reflejo de las condiciones típicas y locales en el mercado,
- el reconocimiento de la importancia primordial de los aspectos de larga duración del mantenimiento de los bienes,
- la reflexión sobre la manera corriente y alternativa de la explotación del bien,
- los métodos transparentes y claramente definidos de la valoración,
- la valoración debe llevarse a cabo por los expertos de valoración de la propiedad que tienen las competencias adecuadas y en su preparación se debe utilizar las reglas específicas de un país donde se realiza la valoración.

El valor bancario e hipotecario del inmueble se lo define “mediante el análisis de los resultados obtenidos utilizando el enfoque de beneficio y el enfoque de coste (calculados independientemente uno del otro). En el caso de la existencia de las divergencias entre los resultados obtenidos aplicando el enfoque de beneficio y el enfoque de coste (método de los costes de reposición), al determinar el valor bancario e hipotecario una importancia fundamental la tiene:

- el resultado obtenido aplicando el enfoque de beneficio para el inmueble de la destinación económica (el resultado obtenido aplicando el enfoque de coste tiene por regla general en tales situaciones una importancia informativa y secundaria),
- el resultado obtenido aplicando el enfoque de coste para los inmuebles que pueden servir para los propios objetivos residenciales (el resultado obtenido aplicando el enfoque de beneficio tiene por regla general en tales situaciones una importancia informativa y secundaria).

El valor bancario e hipotecario del inmueble no debe superar su valor actual de mercado (el precio de la transacción) en el momento de la valoración y concesión del crédito. Basándose en esto se puede admitir que en muchos aspectos el concepto del valor bancario e hipotecario se basa en la definición del valor de mercado. Sin embargo, el concepto del valor bancario e hipotecario incluye además lo que se podría llamar la “alisadura” de las tendencias en los precios, de los ingresos procedentes de los alquileres y de los índices de la rentabilidad”.

4.4 PROCEDIMIENTOS DE TASACIÓN DEL VALOR DEL INMUEBLE

Los procedimientos de tasación del valor del inmueble se basan en las regulaciones jurídicas y en los estándares de los expertos de valoración de la propiedad. La tasación del valor de los inmuebles cuyo propietario es la Hacienda Pública o el municipio la pueden realizar solamente los expertos de valoración de la propiedad. El marco del experto de valoración de la propiedad está regulado en esta Ley mediante la determinación de:

- los derechos,
- las obligaciones,
- la responsabilidad (incluidas las sanciones),
- las reglas del seguro de la actividad profesional.

Independientemente de las regulaciones legales, los procedimientos y las reglas de la valoración del inmueble están definidos detalladamente en los estándares profesionales de la valoración del inmueble. Estos estándares se formaron a la manera de los estándares internacionales y, junto con la evolución de los mismos, los estándares nacionales también cambian poco a poco y se los prepara para la publicación como las reglas nacionales universales de la valoración. Una forma nueva de los estándares profesionales orienta hacia la renuncia de su forma instructiva de hasta ahora lo que al mismo tiempo significa el aumento de la responsabilidad de los expertos de valoración de la propiedad que realizan la tasación del valor. Ya no basta el cumplimiento formal de la “instrucción para el uso” que hasta ahora fueron los estándares profesionales.

4.5 FUENTES BÁSICAS DE LA INFORMACIÓN EN EL PROCESO DE VALORACIÓN DEL INMUEBLE

La valoración del inmueble requiere la posesión de las informaciones y los datos referentes a las edificaciones valoradas. Sin embargo, el sistema nacional de las informaciones sobre los inmuebles y sus precios está lejos de ser perfecto. Es un cierto tipo de la herencia transmitida por el régimen económico anterior que funcionaba sin el mercado cuando el tráfico inmobiliario estaba por su naturaleza muy limitado. Ahora se llevan a cabo los trabajos que ordenan el sistema de estadística y de registro de inmuebles. El sistema de acumulación de los datos sobre inmuebles está todavía en la fase de creación. Entonces, las fuentes de la información siguen estando dispersas y su alcance y calidad no cumple completamente los requisitos de la valoración.

Las fuentes básicas de los datos sobre los inmuebles tienen un carácter oficial. A tales fuentes pertenecen: los registros de la propiedad o los conjuntos de los documentos para un inmueble que no tiene el registro de la propiedad, el registro de los terrenos y edificios, las tablas y los mapas de tasación, los mapas fundamentales, el registro geodésico de la red de las instalaciones subterráneas, el plan local de ordenación territorial, los documentos estatales geodésicos y cartográficos, las tasas estimatorias de los terrenos y los listados llevados por las agencias tributarias. Además, en la valoración del inmueble se utilizan también las informaciones sobre los precios de las transacciones de los mercados locales y los datos estadísticos, incluidos ante todo los datos de la Oficina Central de Estadística.

Una fuente importante de la información son los listados de los índices unitarios de los precios y los catálogos especialistas de los gastos materiales en la construcción, las documentaciones técnicas y de proyectos, los datos poseídos por las empresas aseguradoras, por los bancos, etc.

En el valor del inmueble y en sus cambios influyen considerablemente los planes locales de ordenación territorial. Las bases del plan local son las fijaciones del estudio de las condiciones y corrientes en la ordenación territorial del municipio. El plan local de ordenación territorial es uno de los factores más importantes que se toman en consideración al elaborar la opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble. La base legal del plan local de ordenación territorial es la Ley del día 27 de marzo de 2003 sobre la planificación y ordenación territorial (Artículo 14): "La diferencia entre el valor del inmueble antes y después de la adopción de este plan es el llamado pago de planificación que ocurre cuando el valor del inmueble crece. Este pago lo realizan a favor del municipio los propietarios de los inmuebles (hasta el 30% del aumento del valor) si deciden venderlos en el plazo de 5 años a partir del momento de la adopción del plan. No obstante, si después de la adopción del plan el valor del terreno baja, el propietario puede exigir del municipio el pago de la indemnización que equivale al valor de la pérdida.

4.6 MÉTODOS Y TÉCNICAS DE LA VALORACIÓN DEL INMUEBLE

4.6.1. Rasgos característicos de los métodos de la valoración y del alcance de su aplicación

La determinación del valor del inmueble consiste en la fijación del valor del derecho de propiedad u otros derechos al inmueble, incluido el derecho de usufructo perpetuo. La valoración del inmueble se realiza de acuerdo con su especificidad, sus objetivos y la accesibilidad de los datos de mercado.

Tabla 4.1. Enfoques, métodos y técnicas utilizadas en la tasación del valor del inmueble.

ENFOQUE									
COMPARATIVO			DE BENEFICIO		DE COSTE		MIXTO		
MÉTODO									
De comparar por parejas	de corregir el precio medio	del análisis estadístico del mercado	de inversión	de beneficios	de costes de reposición	de costes de sustitución	de costes de liquidación	de índices estimatorios de terrenos	de la parte restante
TÉCNICA									
			1) de la capitalización simple	– detallada					
			2) del descuento de los flujos de dinero	– de los elementos integrados					
				– de los índices					

Fuente: Estudio propio a partir de Maćzyńska, Prystupa y Rygiel (2003).

Los enfoques, los métodos y las técnicas utilizadas al valorar el inmueble están definidos en la tabla 4.1. Se distinguen los enfoques que incluyen los métodos que son típicos para estos enfoques, y los métodos incluyen las técnicas de la valoración - que son los procedimientos detallados utilizados al valorar el inmueble.

4.6.2 Enfoque comparativo (método comparativo de precio)

El enfoque comparativo se lo utiliza en la tasación del valor de mercado. Consiste en la fijación del valor del inmueble suponiendo que este valor corresponde a los precios obtenidos por los inmuebles parecidos que fueron el objeto del tráfico en el mercado. El valor obtenido de tal modo se lo corrige teniendo en cuenta los rasgos que diferencian estos inmuebles y los cambios del nivel de los precios resultantes del paso del tiempo y el período entre las valoraciones. Utilizando el enfoque comparativo es necesario el conocimiento de los precios de las transacciones de los inmuebles comparables con el inmueble que es el objeto de la valoración teniendo en cuenta los rasgos característicos de estos inmuebles que influyen fundamentalmente en el nivel de sus precios.

En el enfoque comparativo se aplica el método de comparar por parejas, el método de corregir el precio medio o el método del análisis estadístico del mercado. En cuanto al método de comparar por parejas se compara el inmueble que es el objeto de la valoración, cuyos rasgos son conocidos, sucesivamente con los inmuebles parecidos que antes fueron el objeto del tráfico en el mercado y cuyos precios de las transacciones, condiciones de las transacciones y rasgos característicos son conocidos. En el caso del método de corregir el precio medio, para comparar se admiten por lo menos entre diez y veinte inmuebles parecidos procedentes de un mercado que corresponde a la localización del inmueble valorado, que antes fueron el objeto del tráfico en el mercado y cuyos precios de las transacciones, condiciones de las transacciones y rasgos característicos son conocidos. El valor del inmueble que es el objeto de la valoración se lo determina mediante la corrección del precio medio de los inmuebles parecidos con los índices de corrección que incluyen las diferencias de los diferentes rasgos característicos de estos inmuebles. En lo que se refiere al análisis estadístico del mercado, se admiten los precios de las transacciones que corresponden para definir el valor de los inmuebles representativos, utilizando los métodos aplicados para hacer los análisis estadísticos.

4.6.3 Enfoque de beneficio (método de inversión, método de beneficios)

El enfoque de beneficio consiste en la determinación del valor del inmueble suponiendo que su comprador pagará por el mismo un precio cuyo importe supedita al beneficio previsto en el futuro, procedente del inmueble. Este método está aplicado en el caso de los inmuebles que producen o producirán beneficios en el futuro. Es necesario conocer la renta obtenida o el alquiler que es posible obtener.

En el enfoque de beneficio se utiliza el método de inversión si el inmueble produce beneficios procedentes de los alquileres y el valor de esta renta se puede fijarlo a base del análisis de la formación de los pagos por el alquiler o por el arrendamiento en el mercado. En cuanto al método de beneficios, se lo utiliza al fijar el valor de los inmuebles que producen beneficios pero la fuente de estos beneficios no son los alquileres. En tal caso, esta renta equivale a la participación del propietario del inmueble en los beneficios

procedentes de la actividad llevada a cabo utilizando este inmueble. En ambos métodos se aplican las técnicas de la capitalización simple y del descuento de los flujos de dinero.

Utilizando la técnica de la capitalización simple, el valor del inmueble se lo define como el producto de la renta anual y el índice de la capitalización que expresa el período de la devolución de los gastos de inversión. Este índice es una de las maneras para definir la tasa de retorno de la inversión en el inmueble y el período durante el cual se deben devolver los gastos sufragados para comprar el inmueble (la devolución mediante los beneficios procedentes del inmueble). El valor del índice de la capitalización se lo define a base del análisis del mercado inmobiliario como una relación recíproca entre el precio de la transacción pagado por el inmueble y la renta anual posible de obtener de este inmueble.

El índice de la capitalización es lo inverso de la tasa de capitalización que es un producto de la renta anual neta y los gastos de inversión. Por ejemplo, si la renta anual es de 1.000 € y los gastos de inversión 10.000 €, la tasa de capitalización es de 10% (1.000/10.000) y el índice de la capitalización 10, lo que significa que la inversión se devolvería durante 10 años.

La tasa de capitalización relacionada con los beneficios de una inversión dada (inmueble) posibilita la comparación del precio demandado por el inmueble con su valor de mercado. De la tasa de beneficio de las inversiones parecidas en el mismo mercado, o sea, de la tasa de retorno de mercado procedente de la inversión, depende si el precio del inmueble es o no es excesivo. Un defecto importante del método de la valoración basado en la tasa de capitalización es que por regla general se refiere a la renta neta de explotación solamente para el primer año (por lo tanto, se supone que no cambiará la renta anual) y además no incluye la renta procedente del aumento del valor del inmueble.

La fijación del valor del inmueble utilizando la técnica del descuento de los flujos de dinero consiste en el cálculo de la suma de los flujos descontados de dinero de la renta prevista procedente del inmueble en diferentes años de su explotación. A esta suma se añade el valor residual (final) del inmueble, o sea, su valor después de la terminación del último año del pronóstico admitido para descontar los flujos de dinero. La tasa de descuento en estos cálculos debe reflejar una tasa de retorno mínima requerida de la inversión y reflejar la relación entre la renta anual procedente del inmueble y los gastos que hay que sufragar para comprarlo¹².

4.6.4. Enfoque de coste (método de costes de reposición, método de costes de sustitución)

El enfoque de coste se lo aplica al determinar el valor de reposición. Consiste en la fijación del valor del inmueble suponiendo que este valor corresponde a sus costes de reposición disminuidos con el valor del desgaste del inmueble. Aquí se define por separado el coste de la adquisición del terreno y el coste de la reposición de sus partes integrantes (por ejemplo, los edificios). En el enfoque de coste se utilizan los métodos de costes de reposición y de costes de sustitución.

¹² En las condiciones de la tendencia del aumento de los precios en el mercado inmobiliario y por lo tanto el riesgo disminuido de la inversión en este sector, la tasa de descuento en la valoración del inmueble es por regla general más baja que la tasa de descuento aceptada al valorar las empresas.

El método de costes de reposición consiste en la determinación del importe de los costes de la reposición de las partes integrantes del terreno utilizando la misma tecnología que fue utilizada para su construcción o formación. El método de los costes de sustitución posibilita la determinación del importe de los costes de la sustitución de las partes integrantes del terreno con las edificaciones que tengan la misma función que ejercen las edificaciones utilizadas ahora, pero hechas con la tecnología y los materiales usados actualmente.

En ambos métodos se pueden utilizar las técnicas detalladas, de los elementos integrados y de los índices. Las técnicas detalladas consisten en la fijación del tipo y alcance de las obras de construcción indispensables y sus precios unitarios. En el caso de la técnica de los índices, el punto de partida son los índices correspondientes para diferentes obras o edificaciones, elaborados a base de la comparación con otras plantas de construcción.

4.6.5 Enfoque mixto

En el enfoque mixto se aplica el método de la parte restante, el método de costes de liquidación o el método de índices estimatorios de terrenos. El método de la parte restante se lo utiliza en el caso de los cambios que van a realizarse en el ámbito del inmueble valorado (construcción, ensanche, modernización). Se define qué valor tendrá el inmueble después de estos cambios y del valor definido de tal modo se resta los costes de la realización de estos cambios, teniendo en cuenta el beneficio del inversor.

En el caso de la necesidad de sufragar los gastos para restablecer un estado del inmueble que esté bueno para el uso que superan el valor poseído por el inmueble en el caso de que estos gastos no sean necesarios, el valor del inmueble puede ser negativo.

El método de costes de liquidación consiste en la determinación del valor de los materiales procedentes de la demolición disminuido con el coste de la demolición o liquidación de la edificación. En este caso se aplican las técnicas detalladas.

El método de la tasa estimatoria del terreno se lo aplica al fijar el valor de los inmuebles destinados en los planes locales para los fines rurales o que los que se utilizan para estos fines. Entonces, se define el valor del inmueble como el producto de la tasa estimatoria de 1 hectárea del terreno y el precio definido en las regulaciones particulares de 1 quintal, o sea, 100 kg del centeno, fijado de acuerdo con las reglas sobre las clases de la apreciación de la productividad del suelo y sobre el impuesto agrario.

La elección del método y enfoque debe adaptarse al tipo y la función del inmueble, el objetivo de la valoración y la accesibilidad de los datos. Un ejemplo es el valor del usufructo perpetuo del terreno. Es un derecho pagado, enajenable y hereditario. En la Ley sobre la economía de inmuebles de un modo diferente se tratan las cuestiones de los pagos a título del usufructo del inmueble territorial entregado en usufructo perpetuo. Al determinar el valor de mercado del inmueble territorial como el objeto del derecho de usufructo perpetuo, se aplica el enfoque comparativo admitiendo los precios de las transacciones obtenidos al vender los inmuebles territoriales no edificados que son el

objeto del derecho de usufructo perpetuo, teniendo en cuenta el porcentaje de los pagos anuales y el período no utilizado de la duración del derecho de usufructo perpetuo.

Si en el mercado inmobiliario que corresponde territorialmente al inmueble valorado faltan transacciones de venta del inmueble como el objeto del derecho de usufructo perpetuo, pero se ha realizado la transacción de venta del inmueble como el objeto del derecho de propiedad, el valor de mercado del inmueble valorado como el objeto del derecho de usufructo perpetuo se lo define a base de las relaciones recíprocas entre los precios de los inmuebles como el objeto del derecho de usufructo perpetuo y los precios de los inmuebles como el objeto del derecho de propiedad obtenidos en las transacciones realizadas en otros mercados inmobiliarios comparables.

4.7. DOCUMENTACIÓN DE LA VALORACIÓN, OPINIÓN DEL EXPERTO DE VALORACIÓN DE LA PROPIEDAD SOBRE EL VALOR DEL INMUEBLE

Una forma básica de la documentación de la valoración es la opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble que incluye los rasgos característicos de los procedimientos, las bases de la valoración y también sus resultados. Es la opinión de autor del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble elaborada solamente en una forma por escrito. En la misma se presentan, entre otras cosas, las bases legales y las condiciones de las acciones realizadas relacionadas con la tasación del valor del inmueble, las bases y la justificación de la elección del enfoque, del método y de la técnica de la valoración y otras soluciones esenciales. Esta opinión incluye además la presentación de todos los cálculos y el resultado final de la valoración y su justificación.

En la opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble de un modo detallado se presenta la manera de la realización de la valoración del inmueble, incluida la descripción del objeto, del alcance y del objetivo de la valoración; la base formal de la valoración del inmueble, las fuentes de los datos sobre el inmueble, las fechas importantes para definir el valor del inmueble, incluidas las fechas de las inspecciones del inmueble. La opinión incluye además la descripción del estado del inmueble, la información sobre su destinación y también el análisis y los rasgos característicos del mercado inmobiliario en los límites referentes al objetivo de la valoración y la manera adoptada de la valoración. En la opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble se incluyen también las cláusulas apropiadas que indican las circunstancias especiales referentes a la valoración del inmueble.

A esta opinión se añaden los documentos importantes utilizados al elaborarla, incluido el extracto y el bosquejo del plan local y en el caso de la falta del plan local, la decisión sobre la fijación de la localización de la edificación, el mapa con el registro de los inmuebles, el duplicado del registro de la propiedad creado para el inmueble. En el caso de la falta de tal duplicado, debe adjuntarse la certificación de un tribunal competente que diga que el inmueble no tiene creado el registro de la propiedad.

La confirmación de la actualidad de la opinión por el experto de valoración de la propiedad que ha elaborado esta opinión ocurre mediante la adjunción a la opinión de la cláusula en la que el experto confirma la actualidad de la opinión.

Independientemente de la opinión sobre el valor del inmueble, el experto de valoración de la propiedad puede elaborar los estudios, informes y pruebas periciales referentes a:

- el mercado inmobiliario y la asesoría en lo que se refiere a este mercado;
- la efectividad y la inversión en los inmuebles y su desarrollo;
- los resultados financieros de la adopción y el cambio de los planes locales;
- la determinación del objeto de la propiedad individual del local;
- el valor bancario e hipotecario del inmueble;
- la tasación del valor del inmueble para las necesidades del inversor individual,
- la valoración de los inmuebles que son las inversiones de acuerdo con las reglas de contabilidad;
- la valoración de los inmuebles como los activos fijos de las entidades de acuerdo con la ley sobre la contabilidad.

4.8. INFORME SOBRE LA VALORACIÓN

A diferencia de la opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble que se refiere solamente a la valoración del inmueble y para un día concreto, los informes sobre la valoración se refieren también a la valoración de las inversiones y la opinión sobre su efectividad, la valoración de las empresas y sus inmuebles, los valores inmateriales y legales, las maquinas, los dispositivos y otros activos.

El contenido de los informes lo determinan las Normas Internacionales de Valoración extendidas por el Comité Internacional de Normas de Valoración (International Valuation Standards Committee -IVSC) y las directrices y los estándares de las organizaciones que se especializan en la valoración de inmuebles y negocios que son: Appraisal Foundation, American Society of Appraisers – ASA, Institute of Business Appraisers - IBA, The Royal Institution of Chartered Surveyors - RICS y The European Group of Valuers' Associations – TEGoVA. Por ejemplo, el Estándar Núm. 7 TEGoVA 2000 se refiere a las cuestiones del pronóstico de valores. Es una cierta novedad referente a las maneras de fijar el valor del inmueble – el abandono de una regla rigurosa que dice que el valor de mercado u otro hay que definirlo sólo para un día concreto. Este estándar regula, entre otras, tales cuestiones como la tasación del valor pronosticado del inmueble – lo que requiere:

- el análisis de las tendencias de mercado en lo referente a la renta total, los gastos, el índice de los cuartos de utilizados, la tasa de capitalización y la tasa de descuento para el día de la valoración,
- el análisis de las tendencias económicas que causa la inspección de la evolución de las estructuras demográficas, sociales y económicas, los índices del empleo y la competencia futura,
- el estudio de los ciclos económicos y los índices macro- y microeconómicos.

Las conclusiones y el informe formulados a base de los análisis tienen que referirse a los límites concretos en el tiempo a los que se refieren el análisis con el fin de la indicación precisa de las condiciones de mercado y los puntos de referencia para los cuales el experto

ha elaborado tal opinión, y deben evitar los elementos especulativos que influyen en el aumento del riesgo del cambio del valor.

4.9 VALOR Y PRECIO DEL INMUEBLE

Aunque el valor del inmueble es la base y el punto de partida al establecer su precio de la transacción, esto no significa que la transacción se realice con el precio equivalente al valor. Es que el precio real puede ser más mucho más alto o mucho más bajo que el valor. Esto depende de diferentes factores que caracterizan el mercado inmobiliario, incluido, ante todo, el grado de saturación del mercado con los inmuebles (la oferta) y el volumen de la demanda de los inmuebles lo que se manifiesta con el número de los compradores potenciales.

Entonces, el valor del inmueble no es lo absoluto. El precio real con que se realizará la transacción de la compra – venta en la mayoría de los casos no es conocido ni por el vendedor, ni por el comprador, antes de la realización de la transacción. Durante las negociaciones que preceden a la conclusión de la transacción cada parte presenta su valoración del mismo inmueble y además estas valoraciones generalmente son diferentes. Es que por regla general son diferentes los puntos de vista y los cálculos del comprador y del vendedor. Son los análisis cargados con el subjetivismo de las partes. Sin embargo, el mercado los objetiva. Así pues, la fijación definitiva del precio del inmueble ocurre en el momento de la finalización de la transacción de la compra – venta.

El precio (de la transacción) es un resultado de la negociación entre la parte compradora y vendedora, o sea, en un resultado del enfrentamiento de las valoraciones subjetivas con las condiciones objetivas de la valoración. Entonces, no se puede identificar el valor del inmueble con su precio. En este sentido, se debería tratar la valoración del inmueble como más bien la tasación del valor. Esto es importante tanto más que en la Ley sobre la economía de inmuebles se ha previsto una serie de desviaciones de su valor fijado por el experto. Al concluir la transacción de venta sin licitación (esto se refiere a algunos tipos de inmuebles, por ejemplo, las viviendas, los monumentos históricos, los inmuebles que sirven para los objetivos públicos), el órgano que representa a la Hacienda Pública o al municipio y también una persona jurídica estatal o comunal, de acuerdo con la política llevada en materia de la administración de inmuebles, pueden conceder los descuentos a los compradores. No obstante, en cada tal caso, el precio del inmueble debe guardar relación con el valor del inmueble porque esto es una condición imprescindible del control de la racionalidad de la economía de los inmuebles estatales y comunales.

4.10 FACTORES EXTERIORES AL MERCADO QUE INFLUYEN EN EL PRECIO DEL INMUEBLE

La fijación del valor de mercado del inmueble se basa en el supuesto de que las partes de la transacción de la compra – venta sean independientes una de la otra y que no actúen en la situación forzosa. Sin embargo, en la práctica ocurren las situaciones cuando tales condiciones no se cumplen. Entonces, nos enfrentamos con otras situaciones que las previstas.

Una de ellas es un ejemplo de la venta forzosa, o sea, la venta por el banco del inmueble gravado con el crédito hipotecario en una situación cuando el prestatario no es capaz de pagar el crédito. Es el caso más frecuente, aunque también es posible la venta del inmueble por otro acreedor que tiene la garantía hipotecaria, pero no tiene otra posibilidad de recuperar el dinero.

Otro caso es la llamada venta por necesidad. Significa, lo mismo que la compra forzosa, que no se cumplen las condiciones normales de mercado y existen limitaciones en el tiempo u otras para finalizar la transacción – lo que en la mayoría de los casos margina o incluso excluye los procedimientos de preparación (por ejemplo, de marketing) y de negociación, imprescindibles para la realización de la transacción, y por lo tanto deforma el nivel de los precios. En tales condiciones una de las partes de la transacción pierde la soberanía de mercado que es característica para las transacciones típicas de mercado, mientras que la otra parte que es más fuerte y privilegiada se aprovecha de su posición para imponer sus condiciones de precio. Este tipo de la pérdida de la soberanía puede ocurrir también en la situación de un fuerte desequilibrio entre la demanda de inmuebles y su oferta.

Una ejemplificación de las consecuencias del exceso considerable de la demanda sobre la oferta fue la situación en el mercado inmobiliario en Varsovia en el año 2006 y un poco en el año 2007. Los compradores decidían comprar al precio alto “gato en saco”, o sea, los pisos que no solamente todavía no estaban construidos, sino también todavía no estaban finalizados los procedimientos preparatorios indispensables para la realización de la inversión (permisos de construcción y otros). Una asimetría parecida de la posición de mercado de las partes de la transacción la puede provocar la venta agresiva junto con la publicidad agresiva, lo que infringe la definición básica de la transacción de mercado.

Capítulo 5: Administración de la Explotación

5.1. PROCEDIMIENTO DE LA TOMA DEL INMUEBLE EN ADMINISTRACIÓN

El propietario del inmueble entregándolo en administración tiene que tener la posibilidad de evaluar su valor antes y después de la terminación de la administración. El administrador debe tener claramente definido el alcance de las facultades que le ha concedido el propietario. La descripción objetiva de las partes de la situación inicial y su inclusión en el contrato de administración del inmueble da la garantía de una administración adecuada del inmueble.

El procedimiento de la toma es en realidad la firma del contrato de administración. Sin embargo, requiere la determinación de unos elementos básicos de la toma del inmueble en administración, es decir:

- la realización del recuento de existencias,
- la determinación del objetivo del propietario,
- la fijación del valor del inmueble por el experto de valoración de la propiedad,
- el conocimiento del mercado por el administrador,
- la aprobación del plan de actuación que incluye el calendario de los trabajos del administrador,
- la firma formal del contrato de administración del inmueble.

El recuento de existencias es un acto técnico, pero permite la familiarización directa con el inmueble, la evaluación del estado técnico y constituye la base para elaborar el plan y calendario de acciones.

El objetivo del propietario que se define inequívocamente y que se inscribe da bases para determinar el presupuesto y las posibilidades de llevar a cabo, por ejemplo, las acciones de marketing. El objetivo definido por el propietario influye en todas las acciones del administrador y la elección de los métodos para alcanzar el objetivo. El objetivo puede ser la maximización del beneficio que puede significar el alquiler total del edificio, por ejemplo, de oficinas, o su venta. El objetivo puede ser de larga o de corta perspectiva y condiciona la manera de actuar del administrador.

Opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble. - Antes de la toma del inmueble en administración el valor del mismo debe fijarse por el experto de valoración de la propiedad. Una tasación siguiente hay que realizarla después de la terminación del contrato de administración. En este momento, se sabrá si la administración ha sido realizada de un modo correcto y si el administrador con sus acciones ha causado el aumento del valor de un inmueble o una edificación. Hay que acordarse de hacer la valoración antes y después de la administración con el mismo método.

Conocimiento del mercado inmobiliario. Los análisis realizados por el administrador, especialmente el análisis SWOT, o sea, las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas relacionadas con el inmueble, demuestran el conocimiento del mercado por el administrador. El inmueble, incluso el más pequeño, está localizado en una zona concreta. Esta zona, llamada el mercado inmobiliario local, está sometida a diferentes factores que de un modo directo o indirecto influyen en el inmueble, en su atractivo y al mismo tiempo en su valor. El conocimiento del mercado permite también la creación por el administrador de otras formas del desarrollo del inmueble y la satisfacción de las esperas del propietario, por ejemplo, mediante las inversiones, modernizaciones, etc.

El plan de actuación y el contrato de administración son dos documentos muy coherentes entre sí. El plan de actuación dividido en el calendario de los trabajos técnicos, las inspecciones y conservaciones, y el plan de acciones de marketing deben constituir el anexo al contrato de administración. Esto es un elemento muy importante al tomar el inmueble en administración porque la actividad conforme con el plan y por lo tanto también con los calendarios, generará los gastos que tienen que incluirse en los flujos financieros. Un contrato bien preparado asegura tanto al propietario del inmueble, como al administrador. Tal contrato debe tener en cuenta: el Tiempo, o sea, cuánto tiempo durará la administración; el Objetivo del propietario para alcanzar durante la vigencia del contrato; las Facultades adecuadas del administrador que incluirán la posibilidad de la toma de las decisiones y los límites de la toma de las decisiones; el Calendario de las acciones; la Remuneración por el trabajo ejecutado. Hay varias formas de la remuneración del administrador. La primera es la remuneración a tanto alzado. Las Partes acuerdan un salario fijo. La segunda es la comisión en función de los ingresos. La tercera y la más popular es la remuneración mixta que consta del salario básico, a tanto alzado, y la comisión que cambia en función del resultado. A cada contrato de administración debe adjuntarse la póliza de seguro del administrador. Desde hace poco tiempo hay una costumbre buena de adjuntar dos documentos más. El primero es el código de la ética de los administradores y el otro los estándares del trabajo del administrador del inmueble.

5.2. REGLAMENTOS DE ORDEN EN LA EXPLOTACIÓN DEL INMUEBLE

Un documento básico que regula el orden de organización en el edificio es el reglamento de organización y de orden. Constituye la parte integral del contrato de alquiler. Ambos documentos definen los derechos mutuos y las obligaciones del arrendatario y arrendador. Definen también las reglas de la seguridad, de la accesibilidad y de las relaciones mutuas entre los arrendatarios. El reglamento de organización y de orden lo podemos dividir en las siguientes secciones:

- Reglas del funcionamiento y la protección del edificio.
- Obligaciones del administrador y usuario.
- Reglas de guardar y entregar las llaves.
- Reglas del uso del garaje.
- Reglas de la entrega de la correspondencia.

Cada sección de las mencionadas arriba contiene las informaciones imprescindibles referentes a esta cuestión para que los usuarios de la edificación se muevan en la misma libremente y con toda seguridad. El reglamento incluye también el aspecto del edificio, las

maneras de la publicidad de diferentes arrendatarios y, ante todo, indica quién es el administrador y define las funciones que el mismo ejerce en este inmueble.

La legibilidad de las funciones y su accesibilidad para los usuarios de los edificios influye mucho en la eficiencia de la administración. A las funciones básicas definidas en el reglamento pertenecen: la función técnica, administrativa, de protección e información, y la función de mantenimiento de limpieza – que corresponden con las secciones básicas del reglamento de organización y de orden.

Las reglas fundamentales del funcionamiento y de la protección de la edificación significan la división en las zonas de accesibilidad:

- La zona accesible a todos que incluye: el holl, el restaurante y las vías de comunicación.
- La zona destinada exclusivamente para los arrendatarios: las oficinas y el garaje.

Esta regla diferencia también la accesibilidad del movimiento de gente limitándolo a algunas horas. La limitación horaria de la accesibilidad tiene un sólo objetivo de proteger los bienes y el orden en los despachos de oficinas y la obtención de la información sobre la presencia de la gente en diferentes sitios que sirve, por ejemplo, para evacuar el edificio en el caso del incendio. La obligación básica del administrador es el aseguramiento del funcionamiento eficaz y de la explotación correcta de la edificación. Hay que subrayar su responsabilidad por la seguridad de la edificación y por lo tanto por las personas que se encuentran allí y los bienes acumulados.

Además, el administrador responde del servicio adecuado de la recepción y el aseguramiento del orden en el edificio y alrededor del mismo. A las obligaciones del usuario pertenece, ante todo, el cumplimiento de los reglamentos vigentes (aceptados), el uso adecuado de los dispositivos en el edificio, también el aviso sobre todas las averías y el mantenimiento del orden en la zona utilizada directamente por el arrendatario.

La inclusión en el reglamento de organización y de orden las reglas de la entrega de las llaves a diferentes cuartos y las reglas de la circulación de la correspondencia mejora mucho el trabajo tanto del usuario, como del arrendatario. Además, protege los cuartos ocupados exclusivamente por el arrendatario contra el acceso de personas ajenas o no autorizadas. La entrega y recogida de la correspondencia en la recepción tiene el mismo objetivo.

La última sección del reglamento son las reglas del uso del garaje. La autorización para usar el garaje es un pase extendido para algunos arrendatarios en función de las inscripciones registradas para el uso de una cantidad determinada de los sitios de aparcamiento resultante del contrato de alquiler. Generalmente el arrendatario decide quién de los empleados, colaboradores o visitantes aprovecha el pase, aunque a veces esto requiere las decisiones tomadas conjuntamente. A cada pase le corresponde un sitio de aparcamiento concreto. La administración del edificio controla si los coches aparcen en los sitios que les pertenecen. El aparcamiento en otros sitios que los propios puede ocasionar el desorden y los conflictos entre los arrendatarios o entre el arrendatario y el administrador. Entonces, tal comportamiento está prohibido en virtud del reglamento y en la mayoría de los casos causa la privación del pase al arrendatario.

Cada sección regula diferentes comportamientos tanto de los usuarios y arrendatarios, como de los administradores de los edificios de oficinas. Pero solamente todas las secciones juntas permiten el ordenamiento de las relaciones entre las partes.

REGLAMENTO DE ORGANIZACIÓN Y DE ORDEN
(ejemplo)

Índice

- I. Disposiciones generales
- II. Reglas del funcionamiento y la protección del edificio
 - 1. Reglas generales
 - 2. Protección del bien
 - 3. Protección contra incendios
- III. Obligaciones de Administrador
- IV. Obligaciones del Usuario
- V. Reglas de guardar y entregar las llaves
- VI. Reglas del uso del garaje
- VII. Reglas de la entrega de la correspondencia

Disposiciones generales

- 1. El presente reglamento es obligatorio para todos los empleados de los Usuarios (Arrendatarios) que tienen su sede en el edificio en..... en la calle Constituye la parte integral del contrato de alquiler firmado con cada Usuario.
- 2. La administración del edificio y la vigilancia del cumplimiento de las disposiciones del presente reglamento las ejerce que tiene su sede en planta en el local núm., llamada en adelante el Administrador.
- 3. En el terreno del edificio el Administrador ejerce sus funciones con ayuda de los siguientes servicios:
 - técnico,
 - administrativo,
 - de protección e información,
 - de mantenimiento de limpieza.

Reglas del funcionamiento y la protección del edificio

- 1.Reglas generales.
 - 1.1. En el edificio facilitado a los usuarios y clientes del edificio se encuentran las siguientes zonas:
 - la zona accesible a todos (el hall central, el restaurante, las salidas de emergencia),
 - la zona de oficinas (desde 0 hasta +9 planta),

- la zona del garaje (desde –1 hasta –2,5 planta),
- 1.2. En todo el edificio es obligatoria la prohibición total de fumar.
- 1.3. Con el fin de proteger los bienes y el orden en las oficinas son de vigor dos períodos referentes a dos tipos del movimiento de personas:
 - el movimiento laboral entre las horas 7.00 – 20.00 todos los días de trabajo,
 - el movimiento limitado entre las horas 20.00 – 7.00 todos los días laborables y los veinticuatro horas los días libres
- 1.4. Durante el tiempo del trabajo los empleados de los Usuarios muestran al entrar las tarjetas de acceso (extendidas por el Administrador a base de los listados nominales de los empleados de la empresa elaborados por los Usuarios).
- 1.5. Los clientes del Usuario entran en la zona de las oficinas después de la obtención en la recepción del permiso del Usuario por teléfono.
- 1.6. La presencia en el edificio de los empleados y clientes cuando termine el tiempo del trabajo (o sea, cuando el movimiento está limitado) requiere el previo aviso por escrito al Administrador o a los servicios de vigilancia y la información preparada por la Dirección del Usuario (no se refiere a los empleados funcionales).

Obligaciones del Administrador

1. La obligación del Administrador es el aseguramiento del funcionamiento eficaz y la explotación del edificio, especialmente:
 - 1.1. el aseguramiento del funcionamiento eficaz del equipo técnico y las instalaciones, incluidas las instalaciones contra incendios, y la colocación del equipo contra incendios y sus inspecciones periódicas.
 - 1.2. la indicación y señalización de las salidas de emergencia y la elaboración del plan de evacuación del edificio.
 - 1.3. el aseguramiento del servicio de la recepción y la vigilancia del edificio veinticuatro horas.
 - 1.4. el mantenimiento de la limpieza y del orden en los cuartos del acceso a todos y alrededor del edificio.
 - 1.5. la expedición a todos los empleados contratados en, de acuerdo con los listados elaborados por el Usuario, de:
 - las tarjetas de acceso,
 - los pases para entrar en el garaje (para los que utilizan el garaje de acuerdo con el contrato de alquiler),
 - los recibos para coger las llaves.
 - 1.6. la facilitación del edificio para el trabajo a los Usuarios y clientes durante el tiempo normal de trabajo, o sea, todos los días de trabajo entre las horas 7.00 – 20.00 y los días libres a los Usuarios autorizados (de acuerdo con el punto II, apartados 1.4, 1.6, 1.7).
 - 1.7. la facilitación de los cuartos a los equipos de los servicios de limpieza.

Obligaciones del Usuario

1. La obligación del Usuario es el cumplimiento de las reglas del orden establecidas en el reglamento, el uso adecuado del equipo técnico, la protección de su propio bien y, especialmente:

- 1.1. la entrega al Administrador de los listados nominales de los empleados contratados con el fin de la expedición de las tarjetas de acceso y los listados de las personas autorizadas a recoger las llaves y usar el garaje;
 - 1.2. la devolución al administrador de las tarjetas de acceso de los empleados despedidos;
 - 1.3. el suministro a todos los empleados de las tarjetas de identificación de empresa que contienen el nombre de la empresa, nombre, apellido y la fotografía del empleado;
 - 1.4. el uso de todos los dispositivos en el edificio de acuerdo con su destinación;
 - 1.5. el mantenimiento del orden y de la limpieza en los cuartos ocupados;
 - 1.6. el aviso inmediato al Administrador sobre las averías o defectos percibidos que pueden poner en peligro la seguridad o causar los daños materiales. Hay que avisar al Departamento Técnico (tel.,.....) o a la recepción (tel.,.....).
2. Obligaciones del Usuario después de la terminación del trabajo:
- 2.1. el apagamiento de las luces en los cuartos y pasillos y el apagamiento de los receptores de la energía eléctrica que no requieren una alimentación continua;
 - 2.2. la comprobación del cierre de los puntos de salida del agua;
 - 2.3. el cierre con la llave de los cuartos ocupados.
3. Está prohibido a los Usuarios:
- 3.1. la realización sin el permiso del Administrador de cualesquiera reparaciones, incluidas de aire acondicionado, salvo la regulación de la temperatura del edificio y de las instalaciones técnicas;
 - 3.2. una regulación sin permiso de los dispositivos sanitarios y de aire acondicionado, salvo la regulación de la temperatura en las oficinas;
 - 3.3. el desmontaje del equipo eléctrico (los enchufes, interruptores, portalámparas, etc.), como también el uso de los calentadores eléctricos adicionales;
 - 3.4. el cubrimiento de los orificios debajo de las ventanas, los manguerotes de ventilación y las bocas de los extractos de ventilación;
 - 3.5. la apertura de las ventanillas con el aire acondicionado encendido;
 - 3.6. la obstrucción con las cosas de las salidas de emergencia, los pasillos, halls y las escaleras;
 - 3.7. la entrada en los cuartos técnicos.

Reglas de guardar y entregar las llaves

La gestión de las llaves de los cuartos en el edificio, la instalación de los cierres adicionales, la realización de las copias de las llaves pertenece solamente a las competencias del Administrador (la excepción son los bancos que, acordándolo con el Administrador, instalan los aparatos de seguridad adicionales).

El Usuario recibe del Administrador el conjunto de llaves de sus cuartos y es responsable de las mismas hasta el momento de la devolución del local al Administrador guardándolas en un lugar seguro en la secretaría de la empresa del Usuario.

Hay que inmediatamente avisar por escrito al Administrador o a los servicios de vigilancia o de información sobre la pérdida de las llaves por el Usuario. El Administrador, a pedido

del Usuario, hará la copia de las llaves o realizará el intercambio de las piezas insertadas de las llaves.

El montaje de los cierres adicionales a costa del Usuario es posible bajo la condición de que se acuerde por escrito con el Administrador la manera de asegurar el acceso a las llaves en el caso de una avería o un incendio (se refiere al banco).

El Usuario está obligado a presentar por escrito al Administrador o al jefe de los servicios de vigilancia o de información el listado de las personas autorizadas a coger y devolver las llaves de la recepción.

El Administrador expedirá, a base de los listados recibidos, los recibos que autorizan a recoger las llaves de la secretaría de la empresa del Usuario (los recibos se quedarán en la recepción al coger las llaves y se devolverán al dar las llaves).

Reglas del uso del garaje

1. Un pase expedido por el Administrador autoriza a usar un sitio designado en el garaje a base del contrato de alquiler del sitio en el garaje.
2. Obligaciones del usuario del garaje:
 - 2.1. la presentación del pase al entrar y salir;
 - 2.2. la observación de las señales de tráfico, las direcciones de la circulación y el uso de las luces de cruce al circular;
 - 2.4. el aparcamiento del coche con la parte delantera en dirección hacia la pared del edificio;
 - 2.5. la protección del coche dañado (el cristal roto, los cierres rotos de las puertas, etc.) antes de aparcarlo;
 - 2.6. el mantenimiento de la limpieza en un sitio designado, la protección del coche contra la salida del aceite y combustible;
 - 2.7. el cumplimiento de las instrucciones de los equipos del servicio del garaje.
3. En la zona del garaje se prohíbe:
 - 3.1. guardar el combustible carburante y otras sustancias inflamables y tomar la gasolina;
 - 3.2. hacer las reparaciones y lavar la carrocería y el motor;
 - 3.3. mantener el motor del vehículo en marcha cuando el coche está parado en su sitio;
 - 3.4. aparcar el coche con la parte trasera en dirección hacia la pared del edificio.

5.3 MANERAS DE COBRAR EL ALQUILER

El alquiler es un compromiso resultante del contrato entre las partes cuando una parte es el arrendador y la otra el arrendatario, referente al pago por la superficie utilizada del inmueble. El arrendatario paga el alquiler en un importe acordado resultante del contrato de alquiler. El contrato tiene que incluir todas las partes integrantes del alquiler, los plazos de pago y las maneras del aseguramiento de las condiciones del contrato.

Tenemos las siguientes partes integrantes del alquiler: el alquiler básico, los costes de explotación y los elementos adicionales resultantes del contrato tales como la publicidad o los sitios de aparcamiento.

Depende de la manera de tener en cuenta la influencia del tiempo en el importe del alquiler, en los contratos de alquiler que aparecen en el mercado podemos distinguir la siguiente división del alquiler:

- el alquiler fijo,
- el alquiler variable.

El alquiler fijo no cambia en el período fijado en el contrato, mientras que el alquiler variable tiene que definir la manera del cambio. Entonces, distinguimos:

- el alquiler creciente,
- el alquiler de indexación,
- el alquiler porcentual.

El alquiler fijo (invariable en un período acordado) se refiere principalmente al alquiler básico. El alquiler básico muchas veces está definido en el contrato como el alquiler neto y no incluye los costes de explotación sufragados por el propietario. Si se añaden al alquiler básico, éste muy a menudo se define como el alquiler bruto. En la práctica aparece a veces la definición del alquiler mixto que significa que solamente una parte de los costes de explotación está incluida en la tasa del alquiler neto (el alquiler básico).

En cuanto al alquiler variable, es el importe del alquiler básico con un factor de conversión que generalmente se refiere a la inflación observada y prevista.

En el caso del alquiler creciente, cambia siempre con el mismo valor, por ejemplo, crece 2% cada trimestre.

El alquiler de indexación es un alquiler calculado utilizando varios índices, por ejemplo, el índice de inflación publicado por la Oficina Central de Estadística, teniendo en cuenta que la indexación mensual prácticamente no se aplica. En la mayoría de los casos la indexación es trimestral, semestral o incluso anual. Esto es un resultado, ante todo, de la estabilización económica y lo que esto lleva tras sí, de la estabilización de los precios.

El alquiler porcentual es un alquiler resultante de la suma del alquiler básico formado por el umbral de base y el porcentaje de la facturación obtenida por el arrendatario en el local de servicios alquilado. Este tipo del alquiler es de vigor muchas veces en los centros comerciales o restaurantes. Esto es para que el propietario tenga asegurado el pago del alquiler que le garantice la satisfacción económica mínima y para que goce de un cierto superávit generado por el arrendatario si éste tiene una facturación alta a consecuencia, por ejemplo, de una localización perfecta del inmueble.

Ejemplo:

Alquiler base	120 000,-
Tasa del alquiler	4%
Facturación anual	3 500 000,-

Umbral de base es de $120\,000 : 0,04 = 3\,000\,000$

Entonces el alquiler anual es el siguiente:

Facturación anual – umbral de base de la facturación) x tasa % del alquiler + alquiler básico

$$(3\,500\,000,00 - 3\,000\,000,00) \times 0,04 + 120\,000,- = 140\,000,-$$

Hay dos métodos de fijar el importe del alquiler básico. El primero es el método de la capitalización de la renta. Consiste en el cálculo aritmético de la tasa del alquiler respecto a 1 metro de la superficie utilizable teniendo en cuenta los costes de la construcción, la tasa esperada de capitalización y los costos operacionales.

Ejemplo:

Inmueble de la superficie utilizable	10 000 m ²
Coste de la construcción de la edificación (el coste de inversión)	1.500.000
Costos operacionales anuales	125 000
Locales vacíos (media)	6 %
Tasa de capitalización	10 %

1. Reembolso anual de los gastos de inversión $1.500\,000 \times 0,10 = 150.000$
2. Costes totales anuales $150.000 + 125.000 = 275.000,00$
3. Ingresos indispensables para cubrirlos incluyendo los locales vacíos:
 $275.000 \times 0,94 = 258.500,00$
4. Tasa del alquiler básico $258.500 : 10.000 \text{ metros} = 25,85 / \text{m}^2$

El otro es el método de mercado, o sea, el precio impuesto por la relación entre la oferta y la demanda en el mercado local. No obstante, en este método la base del cálculo hecho por el administrador es la manera de pensar presentada en el ejemplo. La situación de mercado puede sin embargo garantizarle unos ingresos más grandes o forzarlo para que cambie los cálculos, por ejemplo, mediante el cambio de la tasa de capitalización.

Este enfoque nos explica también por qué los costes de explotación por lo general están presentados como una posición separada en el alquiler. Si con la tasa básica el propietario obtiene beneficios que le satisfacen, los costes de explotación tienen que cubrirse por los arrendatarios. Para ver claramente los resultados, las tasas muy a menudo se separan. El cobro de los costes de explotación puede ocurrir en forma de anticipos y luego liquidarse en el ciclo anual. Estos costes también pueden pagarse a tanto alzado y liquidarse con precisión en diferentes intervalos de tiempo.

Además del alquiler básico y los costes de explotación, una parte integral del alquiler son los pagos adicionales resultantes del uso de los sitios de aparcamiento y a título de los anuncios de publicidad instalados.

Fijando los alquileres tenemos que también establecer los plazos de pago y las consecuencias resultantes de la realización de los pagos con retraso. Por regla general, el arrendatario paga el alquiler de antemano, o sea, al principio del período del alquiler. A

veces hay pagos realizados por vencido, es decir, después de la terminación del período del alquiler o de un modo mixto cuando el alquiler básico es pagado al principio del período y los costes de explotación después de la terminación del período del alquiler.

La última cuestión que hay que abordar referente a la manera del cobro del alquiler es el modo de asegurar los pagos, o sea, la fianza. El importe de la fianza depende por regla general del período de denuncia del contrato de alquiler. Muy detalladamente tienen que describirse las situaciones en las que la fianza puede servir como el pago de las cantidades pendientes.

5.4 CONTROL DE LAS EDIFICACIONES

El propietario o administrador de la edificación está obligado a usarla de acuerdo con su destinación y los requisitos de la protección del medio ambiente y mantenerla en un estado técnico y estético adecuado. En otras palabras, atribuye la responsabilidad por el estado técnico del edificio a su propietario o administrador contratado por el propietario. Esto significa que si una parte de la superficie está alquilada, el propietario o administrador responden también de esta superficie y tienen derecho a realizar el control del estado técnico y la manera de la explotación de la edificación por los arrendatarios.

Las edificaciones deben, durante su explotación, ser controladas por el propietario o administrador:

- el control periódico por lo menos una vez al año que consiste en la verificación del estado de la capacidad técnica:
 - de los elementos del edificio, de la edificación y de las instalaciones expuestas al peligro de la influencia de los agentes atmosféricos y la acción destructiva de los factores que aparecen durante la explotación de la edificación
 - de las instalaciones de los dispositivos que sirven para la protección del medio ambiente
 - las instalaciones de gas y los conductos de chimenea (de humo, de gases de combustión y de ventilación),
- el control periódico por lo menos una vez a 5 años que consiste en la verificación del estado de la capacidad técnica y la aptitud para la explotación de toda la planta de construcción, de la estética del edificio y sus alrededores. Se debe controlar también la instalación eléctrica y de pararrayos en lo que se refiere al estado de la eficiencia de las conexiones, los accesorios, los dispositivos de protección contra el choque eléctrico, la resistencia del aislamiento de los cables y las tomas de tierra de las instalaciones y los aparatos.

La obligación de arriba no se refiere a los propietarios y administradores de los edificios de una construcción individual unifamiliar, de campo y de estación veraniega. Los controles de los que se habla en el apartado 1 deben realizarse por las personas que tienen las autorizaciones correspondientes referentes a tales acciones. Por ejemplo, el control del estado técnico de las instalaciones eléctricas, de pararrayos y de gas lo deben realizar las personas que tienen las calificaciones requeridas al realizar la inspección o los servicios en materia de las reparaciones o conservaciones de los dispositivos energéticos o de gas adecuados, definidas en las regulaciones particulares).

Todas las acciones técnicas, pues también los controles de los que se habla que han tenido lugar desde el momento de la construcción de la edificación, deben registrarse en el libro de la edificación. Su tarea es el registro de todas las acciones técnicas durante todo el ciclo de la vida del edificio, o sea, desde el momento de su construcción hasta su demolición. Algunos administradores lo llaman “el libro de salud del edificio”. De este libro también resultan las fechas de los controles e inspecciones futuras. En el libro también se encuentran las inscripciones hechas por los funcionarios o expertos autorizados para hacer los controles.

Las inspecciones de las edificaciones y los cuartos a hacer las cuales está obligado el propietario o administrador tienen que influir en su actividad posterior, o sea, tienen que incluirse en:

- el contrato de alquiler
- el contrato de administración.

En cada contrato de alquiler el propietario o el administrador en nombre del propietario, al ceder una parte de los cuartos del edificio o toda la edificación, se reserva el derecho de controlar los cuartos que se le concede directamente en el Derecho de construcción. Éste tiene que tener la posibilidad de comprobar si los cuartos se utilizan de acuerdo con el contrato y si se explotan adecuadamente.

El administrador al tomar la edificación en administración se compromete a explotar adecuadamente el bien confiado de acuerdo con la legislación vigente. En este contrato están definidos los alcances de los controles y su frecuencia. Por lo tanto, estas obligaciones del propietario se delegan en el administrador en el alcance referente a una superficie administrada o las edificaciones administradas.

5.5 PROCEDIMIENTO DE REIVINDICACIÓN Y EXPULSIÓN

Tanto la expulsión, como también el procedimiento de reivindicación, son un resultado del incumplimiento de los contratos firmados entre el arrendatario y el arrendador. La expulsión es el último eslabón en un proceso largo y difícil. Al firmar el contrato de alquiler, el arrendatario en la mayoría de las veces paga la fianza de garantía. Su objetivo es el aseguramiento de las reclamaciones eventuales del arrendador surgidas a consecuencia de la destrucción de los elementos de la superficie alquilada o (pocas veces) se puede utilizarla para pagar el alquiler pendiente. A veces se calcula su importe teniendo en cuenta ambos tipos de las pérdidas del arrendador.

Si el arrendatario no cumple las condiciones previstas en el contrato, no sufraga los costes de las destrucciones hechas, no paga el alquiler, turba el sosiego de otros arrendatarios o vecinos o ejerce la actividad que no está de acuerdo con la descrita en el contrato, primero se le llama (por escrito) a que cumpla las condiciones del contrato firmado.

En el caso de que el arrendatario haga caso omiso de este llamamiento, el arrendador tiene derecho a satisfacer sus propias reclamaciones utilizando la fianza antes cobrada. Luego interpone en el tribunal una demanda civil contra el arrendatario.

En el caso de que se dicte una sentencia firme del tribunal, favorable para el arrendador, el embargador judicial se hace cargo de la causa. Ejecutando la sentencia, procede a la reivindicación de las cantidades pendientes y si esto no es suficiente, a la realización de la variante definitiva, o sea, la expulsión.

De la práctica resulta que son los procesos muy largos que siempre obran en detrimento del arrendador. Es el arrendador quien pierde sin poder alquilar su propia superficie. En el caso de la quiebra del deudor (arrendatario) es incluso peor porque el síndico de la masa del concurso satisface los compromisos respecto al arrendador en quinto o sexto lugar. La masa del concurso está destinada en primer lugar para satisfacer las reclamaciones de los empleados, la Hacienda Pública, la Seguridad Social y la Agencia Tributaria.

5.6 VIGILANCIA DE LA EDIFICACIÓN

La vigilancia de la edificación es una de las funciones básicas no solamente del propietario y administrador, sino también de todos los servicios que actúan en el recinto de la edificación. La escala de la vigilancia es muy diferenciada, depende del edificio. En los pequeños edificios de viviendas la vigilancia se limita a la instalación del portero automático (videófonos) y se basa en el conocimiento mutuo de todos los vecinos. En los edificios más complicados, hoteles, edificios de oficinas, almacenes, la función de vigilancia la ejercen los servicios técnicos aprovechando la vigilancia técnica amplia de la edificación, especialmente, las cámaras y otro tipo de indicadores (por ejemplo, contra incendios). Estos servicios, utilizando los sistemas especiales de ordenadores, de una manera continua vigilan todos los dispositivos técnicos que funcionan en el edificio. Del funcionamiento correcto de la técnica y los servicios depende la seguridad de todas las personas que se encuentran en el edificio. Son los dispositivos electrónicos que forman parte de los sistemas, dirigen el funcionamiento de los ascensores, controlan el consumo de aire en la edificación, la temperatura y el sistema contra incendios.

Los servicios de vigilancia vigilan el edificio físicamente y técnicamente. En lo que se refiere a la vigilancia física, limitan el acceso a la edificación, registran a todas las personas que entran y salen. El sistema de las cámaras industriales es un registro televisado de los acontecimientos y puede servir como la documentación en la solución de las situaciones discutibles. La siguiente manera de la vigilancia de las edificaciones son los controles resultantes del derecho de construcción y de los contratos firmados. Estos controles le obligan al administrador a realizar las acciones técnicas correspondientes que sirven para mantener la seguridad. También el cumplimiento del contrato de alquiler y del reglamento de organización y de orden es una cierta vigilancia efectuada por todos los usuarios de la edificación.

Vale la pena mencionar el seguro. Es el seguro que asegura al propietario contra los acontecimientos y situaciones imprevistas. La empresa de seguros, con sus condiciones, obliga al propietario a administrar adecuadamente la edificación.

Capítulo 6. Procedimientos que Mantienen la Capacidad Técnica y la Capacidad de Servicio de los Inmuebles durante su Explotación

6.1 TIPOS Y RASGOS CARACTERÍSTICOS DE LOS PROCESOS RUTINARIOS, LAS ACCIONES Y LOS PROCEDIMIENTOS DE CONSERVACIÓN RELACIONADOS CON LA EXPLOTACIÓN NORMAL; LA DOCUMENTACIÓN Y LOS PROCESOS DE EXPLOTACIÓN

Un elemento de la administración correcta del inmueble es su mantenimiento en el estado no peor que el estado inicial, de acuerdo con su destinación. El mantenimiento del edificio o la edificación en buen estado significa, ante todo, el mantenimiento de la capacidad técnica de diferentes elementos, el aseguramiento de tal capacidad y la adaptación de estos elementos a la manera de cómo se explota el inmueble.

Según British Standards Institute, Glassary of Management Terms of Technology (HMSO, London 1984), el mantenimiento del inmueble está definido como “la unión de todas las acciones de un carácter técnico y las acciones administrativas relacionadas con las acciones técnicas con el fin del mantenimiento de la edificación o su renovación para que esté en el estado que posibilite el desempeño de las funciones requeridas” (Śliwiński y Śliwiński, 2006).

Los trabajos realizados deben no solamente asegurar la continuación de la explotación de las edificaciones, sino también posibilitar el uso de estos inmuebles de otro modo deseado. Una realización correcta de este proceso requiere las preparaciones adecuadas. Ante todo, hay que separar y hacer el diagnóstico de los elementos que requieren las “intervenciones”, o sea, las acciones que mejoran la capacidad técnica del inmueble. Después del descubrimiento de los elementos dañados y después de la determinación del tipo de la deterioración, hay que definir los costes que habrá que sufragar al repararlos y por fin, después de la optimización de los gastos financieros, se puede proceder a las obras de reparación.

Hay que también recordar que la edificación es una construcción complicada que une en sí la realización de muchas funciones. La separación y renovación (reparación) de un elemento tiene que tener en cuenta su situación en todo el sistema del funcionamiento del inmueble. Estos elementos hacen que el mantenimiento técnico del inmueble, los gastos de trabajo y los costes en los períodos siguientes sean muy diferenciados para diferentes edificaciones.

La condición del mantenimiento del inmueble en el estado no peor que el estado inicial, al mismo tiempo asegurando la realización de sus funciones, o sea, de acuerdo con su destinación, junto con su adaptación a las exigencias de la protección del medio ambiente, está cumplida mediante la conservación del edificio y las reparaciones y renovaciones corrientes. Un elemento de estas acciones es el servicio técnico de todas las instalaciones, redes y los dispositivos instalados en el inmueble.

Las reglas del derecho de construcción imponen sobre los propietarios y administradores de los inmuebles muchas obligaciones definidas de un modo muy detallado, relacionadas con las inspecciones y los controles periódicos de diferentes elementos de la edificación.

Los edificios, en el período de su explotación, deben estar sometidas a los controles periódicos. El momento de la realización de tal control depende del papel que tiene un elemento del edificio. Una vez al año están sometidos al control técnico los elementos de la edificación e instalación que están expuestos a la influencia nociva de los agentes atmosféricos y la acción destructiva de los factores que aparecen durante la explotación de la edificación. También una vez al año se deben controlar las instalaciones y los dispositivos que influyen en el medio ambiente (por ejemplo, todo tipo de filtros) y las instalaciones de gas y los conductos de chimeneas de todo tipo (de ventilación, de humo, de gases de combustión).

A un control periódico realizado cada 5 años están sometidos también otros elementos de los edificios, tales como las fachadas, instalaciones eléctricas y de pararrayos. Se examina su capacidad técnica, la seguridad del uso, los dispositivos de protección contra los choques eléctricos y la resistencia de los cables. Se recomienda la realización del control periódico en la primavera por las personas con licencia de construcción, mientras que el control del estado técnico de las instalaciones eléctricas, de pararrayos y de gas, por las personas que tienen las calificaciones requeridas al realizar la inspección de la explotación de estos dispositivos.

A consecuencia de los controles realizados tienen que prepararse los informes. La persona que realiza una inspección periódica debe, antes de realizarla, familiarizarse con los informes de las inspecciones (los controles) anteriores y verificar si las decisiones después del control han sido realizadas. El contenido en los informes debe incluir:

- la descripción del estado técnico de los elementos del edificio;
- el volumen del desgaste o la deterioración de los elementos de la edificación;
- el alcance de las obras recomendadas de renovación;
- el orden de la realización de las renovaciones;
- los métodos y las maneras de la explotación de los elementos de los edificios (especialmente los que están expuestos al peligro de la influencia nociva de los agentes atmosféricos);
- el listado de las obras de renovación que han sido descritas en los informes anteriores como las que se realizarían en el futuro, pero no han sido realizadas.

En caso de la necesidad se puede adjuntar al informe la documentación gráfica. Durante el control hay que examinar detalladamente el estado técnico de los siguientes elementos del edificio:

- las capas exteriores de los tabiques exteriores – la factura;

- las paredes exteriores – teniendo en cuenta las columnas, los áticos, las cornisas, balaustradas y los balcones;
- los elementos y dispositivos fijados en las paredes y los techos del edificio;
- la deshidratación del edificio (canalones y bajadas de aguas) y los elementos de chapas metálicas;
- las cubiertas de techo;
- la instalación de la calefacción central y la instalación del agua caliente utilizada;
- la protección contra incendios en el edificio;
- la instalación de alcantarillado con los elementos de evacuación de aguas residuales del edificio;
- los pasos de los tubos de instalaciones dentro de las paredes de los edificios.

Durante el control hay que también fijar la atención en el estado de la capacidad técnica y el valor de uso de los elementos examinados del edificio. El control debe también incluir la estética general de la edificación y su recinto. El propietario o administrador del inmueble está obligado a guardar todos los documentos referentes a la edificación (proyectos, documentos técnicos de las obras de construcción) y todos los informes durante el tiempo de la existencia de la edificación. En cada momento el propietario o administrador está obligado a facilitar estos documentos a los órganos autorizados para controlar las plantas de construcción.

El propietario o administrador de la edificación está obligado a llevar para cada edificio el libro de la edificación que constituye un documento destinado para las inscripciones referentes a las inspecciones y los controles realizados del estado técnico, de las renovaciones y reconstrucciones durante la explotación de la edificación. De esta obligación están eximidos los propietarios y administradores de:

- las casas residenciales unifamiliares;
- las plantas de construcción veraniegas;
- los edificios de explotación relacionados con la producción agrícola.

Al libro de la edificación se deben adjuntar todos otros documentos relacionados con la explotación y el uso del edificio. Ante todo, son todas las instrucciones para el uso y la explotación de los dispositivos instalados en el inmueble. Una buena costumbre debe ser la adjunción del “orden del edificio” que es un documento que regula la explotación del inmueble por sus habitantes.

6.2 PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DE LAS RENOVACIONES CORRIENTES: ALCANCE Y PROCEDIMIENTOS

La administración corriente del inmueble, llamada la administración operacional, es, además de la administración financiera (impuestos, alquileres, política del alquiler) y la administración espacial, también la administración de la técnica, conservación y el mantenimiento técnico de la superficie.

La administración operacional se basa en el plan material anual en el que se incluye el alcance de las obras requeridas de renovación junto con los gastos financieros que aseguran la realización de estas acciones. Muchas veces, un documento que complementa

este plan material es el calendario de la ejecución de tareas, o sea, la atribución de una fecha concreta a diferentes acciones.

El planeamiento de acciones puede tomar una forma de los llamados planes económicos y financieros. Estos planes se elaboran por el administrador del inmueble y son aceptados (ratificados) por el propietario. En estos planes se incluyen también las necesidades de renovación y las obras de conservación, su escala financiera, el alcance material, la duración, etc. Las obras de conservación consisten en el mantenimiento de todos los elementos de la edificación en la capacidad técnica. Después de algún tiempo estas obras ya no protegen contra el desgaste y es necesaria la realización de la renovación.

El objetivo principal de las renovaciones del edificio es el mantenimiento de la seguridad del inmueble y el aseguramiento de una explotación permanente de la edificación y de acuerdo con su destinación. Las renovaciones en la construcción se dividen, en atención al alcance de las obras realizadas, en:

- corrientes;
- de intervención;
- totales.

Las renovaciones corrientes consisten en la realización de las obras de conservación y profilácticas de la edificación y la necesidad de su realización resulta tanto de las inspecciones periódicas, como de la vigilancia continua del estado técnico del edificio. Las reparaciones hechas con motivo de las renovaciones corrientes significa ante todo la eliminación de las causas de los daños eventuales de los elementos de construcción y los dispositivos instalados en la edificación.

El administrador inspecciona sin demora el objeto que le ha sido confiado; a estas informaciones se adjuntan los datos de las inspecciones periódicas y a base de esto se elabora el plan de las obras de renovación. En primer lugar, se deben realizar los trabajos relacionados con:

- el aseguramiento de la seguridad de los usuarios de los locales y de personas terceras;
- la protección contra incendios de la edificación;
- el cumplimiento de los requisitos de la protección del medio ambiente;
- las acciones preventivas.

Teniendo en cuenta que todas las acciones del administrador tienen que tomar en consideración la seguridad de las personas que utilizan el inmueble, se fija mucha atención en la explotación corriente y el control de todas las instalaciones con las que está equipado el inmueble.

La instalación de ventilación con los dispositivos imprescindibles posibilita el intercambio del aire en los cuartos. Podemos distinguir dos tipos de la instalación de ventilación: gravitacional y mecánica. En ambos casos, las renovaciones corrientes consisten en el aseguramiento de la permeabilidad y estanqueidad de los conductos de ventilación, y en el caso de la instalación mecánica – el aseguramiento de la capacidad técnica de los dispositivos de ventilación.

Los canales y conductos de gases de combustión y de humo aseguran la evacuación de los gases de combustión y de humos. En este caso, se examina también la estanqueidad y permeabilidad de los canales, sin embargo, la realización de las renovaciones de estos elementos del edificio pertenece solamente a las personas que tienen las autorizaciones correspondientes, es decir, de acuerdo con el Derecho de construcción, las personas que tienen las calificaciones del maestro en el oficio de deshollinador o la licencia de construcción de una especialidad correspondiente.

La instalación del agua caliente asegura el suministro del agua de una temperatura definida a los puntos de la toma de agua. Hay que controlar la estanqueidad y permeabilidad de las instalaciones y, en el caso de tener instalados los contadores de agua, hay que asegurar una legalización periódica de estos dispositivos.

A los mismos requisitos está sometida la instalación hidráulica. La red de alcantarillado posibilita la evacuación de aguas residuales. Durante el uso de la instalación de alcantarillado hay que fijar la atención en la protección contra la introducción en la red de los residuos que pueden dañar las instalaciones; se trata aquí de los daños tanto mecánicos, como los químicos. La calidad de las aguas residuales está definida en las reglas particulares. Se examina la estanqueidad y permeabilidad de la red.

Uno de los elementos más importantes que aseguran la protección de la explotación del edificio es la red de gas. En atención al gran peligro que puede aparecer en el momento de la avería o ineficacia de la instalación, durante el control de todas las instalaciones y los dispositivos relacionados con la red de gas hay que observar especialmente las prescripciones de la legislación vigente. Además del requisito de realizar las inspecciones periódicas, en el caso de la reconstrucción, renovación o desconexión de la instalación de gas por el período más de 6 meses, hay que antes de entregarla para el uso hacer el ensayo general de estanqueidad. Se realiza este ensayo de un modo definido con mucha precisión en el Decreto del Ministro del Interior y de la Administración del día 16 de agosto de 1999 sobre las condiciones técnicas de la explotación de los edificios residenciales donde podemos leer que “(...) se realiza el ensayo general de estanqueidad una vez para la parte de la instalación antes del contador de gas y otra vez para otra parte de la instalación omitiendo los contadores de gas” y “para la instalación que no tiene la protección anticorrosiva, después de su limpieza, el taponamiento de las puntas, la apertura de las llaves y la desconexión de gas”. También han sido definidos los requisitos respecto a las herramientas con ayuda de las cuales se realiza el ensayo general. Los manómetros utilizados para hacer el ensayo general de la estanqueidad deben cumplir los requisitos de la clase 0,6 y poseer el certificado de la legalización. Tienen que tener una graduación adecuada e indicar durante el ensayo las magnitudes adecuadas.

Las instalaciones que requieren las inspecciones y acciones de conservación son también las redes y los dispositivos eléctricos y las instalaciones de pararrayos. En el caso de las redes eléctricas hay fijar mucha atención en la seguridad de su uso, en el aseguramiento de la capacidad técnica, en el funcionamiento correcto de las conexiones, de los accesorios, los dispositivos de protección contra los choques eléctricos, las tomas de tierra y la resistencia del aislamiento de los cables.

6.3 RENOVACIONES TOTALES

La renovación total es una acción que consiste en el intercambio y la reparación de todos los elementos usados, destrozados o dañados de los edificios y dispositivos. Se realizan con el fin de la recuperación del valor inicial de la edificación. Los análisis científicos han permitido la determinación y evaluación de los períodos de la duración para diferentes elementos integrantes de los edificios (Adamiec y Mirski, 1999). Estos períodos son los siguientes para:

▪ paredes de prefabricados estratificados, de hormigón armado	aprox. 100 años
▪ techos de Klein	100 – 130 años
▪ cajas de escalera de hormigón armado	120 – 150 años
▪ parquet de madera de roble	50 – 80 años
▪ enlucidos de fecha ordinaria de cemento y caliza	30 - 40 años
▪ techos de la construcción de madera	50 – 75 años
▪ techos de la construcción de acero	100 – 150 años
▪ cubierta del techo de chapa negra	20 – 30 años
▪ cubierta del techo de cartón	10 – 20 años
▪ cubierta del techo con teja	20 – 60 años
▪ conductos de agua, de desagüe y de gas	25 – 50 años
▪ conductos de calefacción central	20 – 45 años
▪ conductos de instalaciones eléctricas	30 – 40 años

El transcurso del tiempo causa el desgaste de cada edificio lo que influye en la disminución del valor de uso y del valor de la edificación.

Tabla 6.1 Fases del estado técnico de algunos elementos del edificio

Elementos del edificio	Porcentaje del desgaste del elemento			
	Estado satisfactorio	Estado no satisfactorio	Estado malo	Estado muy malo
Instalaciones de gas	0 - 10	11 - 15	16 - 20	≥ 21
Instalaciones eléctricas	0 - 10	11 - 15	16 - 20	≥ 21
Instalaciones hidráulicas, de alcantarillado y de calefacción central	0 - 10	11 - 20	21 - 30	≥ 31
Elementos de construcción	0 - 20	21 - 35	36 - 50	≥ 51
Elementos de acabado	0 - 25	26 - 40	41 - 60	≥ 61

Fuente: Estudio propio a base de Adamiec y Mirski (1999).

La realización de las obras de conservación, renovaciones corrientes y totales está relacionada con el pago de diferentes costes. La estructura de los costes de la renovación del edificio cambia con el transcurso del tiempo de la explotación. En el momento de la construcción de la edificación las obras de construcción constituyen 60% de los costes y los costes de las obras de instalación y de acabado – 40%. Después de 60 años de la explotación esta proporción es al revés: los costes de la renovación de los elementos de acabado y de instalación son mucho más grandes.

El momento cuando es necesaria la realización de la renovación depende en gran parte de la calidad de los materiales usados. Aquí se aplica la regla que dice que si el material utilizado para la construcción de un elemento del edificio es de una calidad más alta, esto

significa que los costes sufragados para la conservación son más bajos y más efectivos aunque los costes iniciales son más grandes.

Analizando el tema de las renovaciones totales no se puede omitir la cuestión relacionada con el mantenimiento de los elementos básicos de construcción, tales como los elementos de acero y de hormigón armado. En estas construcciones se pueden distinguir los elementos “flojos”, tales como:

- juntas;
- conectadores;
- cojinetes;
- articulaciones;
- dispositivos de dilatación.

Bajo la influencia de los factores atmosféricos, las vibraciones y otras influencias dinámicas, los elementos mencionados pueden corroerse, agrietarse o pueden aflojarse sus juntas y esto puede arriesgar la seguridad de la explotación de la edificación. Entonces, tienen que estar bajo una protección especial y el cuidado.

6.4 MODERNIZACIONES, RECONSTRUCCIONES, RASGOS CARACTERÍSTICOS GENERALES, CRITERIOS DE LA TOMA DE LAS DECISIONES

Durante la explotación de la edificación ocurre también el desgaste moral del edificio o sus elementos, o sea, disminuye el valor inmaterial de la edificación a consecuencia del crecimiento de las exigencias de los usuarios o a consecuencia de muchas posibilidades del empleo de las soluciones técnicas que posibiliten la satisfacción de las necesidades crecientes de la gente utilizando las más modernas soluciones técnicas.

Los trabajos relacionados con las actualizaciones o los mejoramientos de las edificaciones son las obras de modernización. Incluyen también la mejora de los aspectos estéticos, enriquecen la arquitectura de los edificios que, proyectados según los modelos vigentes, después del transcurso del tiempo pueden no corresponder a las modas o los gustos contemporáneos. Muchas veces tales obras aumentan el prestigio de los usuarios o propietarios de estas edificaciones.

Un ejemplo que refleja la necesidad de hacer la modernización es el estado de las viviendas en Polonia. Muchos pisos siguen sin las instalaciones hidráulicas o de alcantarillado. Para aumentar el estándar de estos locales hay que realizar la modernización, o sea, instalar allí las redes y los dispositivos técnicos, tales como las redes de abastecimiento de agua, los cuartos de baño, el retrete, la calefacción central, etc. Muchas veces estas obras están relacionadas también con la necesidad de la reconstrucción del sistema funcional del piso (por ejemplo, la necesidad de economizar espacio para el cuarto de baño o retrete).

Tabla 6.2 Viviendas en Polonia sin instalaciones (en % de la totalidad de viviendas)

Instalaciones	En las ciudades	En el campo
Hidráulica	1,5	11,8
Retretes	5,7	26,5
cuartos de baño	8,0	24,1
red de gas	26,0	82,4
calefacción central	15,9	36,5

Fuente: Oficina Central de Estadística de Polonia (datos a base del balance de las viviendas según el estado para el 31 de diciembre de 2005).

La modernización (reconstrucción) puede también estar relacionada con el cambio de la explotación del local, de la edificación o del inmueble. El cambio de la manera de la explotación de la planta de construcción o de su parte se entiende especialmente:

- la reconstrucción del cuarto para que su destinación sea para la residencia de la gente o la destinación para el uso público de un local o cuarto que antes tenía otra destinación o fue construido con otro fin, incluida también la destinación de los cuartos habitables para los fines no habitables;
- el inicio o abandono en la planta de construcción o en su parte de la actividad que cambie las condiciones de la seguridad respecto a los incendios, las inundaciones, las condiciones laborales, de salud, higiénicas y sanitarias, de protección del medio ambiente o la fuerza o distribución de las cargas.

Todos tipos del cambio de la manera de la explotación de la edificación o su parte requiere el aviso a un órgano competente. A este aviso hay que adjuntar:

- la descripción y el dibujo que define la localización de la edificación dentro de los límites del inmueble junto con otras plantas de construcción que se encuentran en el mismo inmueble o en el inmueble vecino;
- la determinación de la edificación donde va a cambiarse el modo de la explotación;
- la descripción técnica del edificio y el tipo y carácter de la edificación junto con su construcción, datos técnicos y de uso, la fuerza y distribución de las cargas y también en caso de necesidad los datos tecnológicos;
- la declaración sobre la posesión del derecho a disponer del inmueble para los fines de construcción;
- la certificación del alcalde rural, alcalde de la ciudad o el presidente de la ciudad sobre la conformidad de la manera de la explotación de la edificación con las disposiciones del plan local de ordenación territorial vigente o la decisión definitiva sobre las condiciones de edificación y ordenación territorial cuando falta el plan local de ordenación territorial vigente;
- en el caso del cambio de la manera de la explotación que causará la reducción de las condiciones de la seguridad respecto a los incendios, las inundaciones, las condiciones laborales, de salud, higiénicas y sanitarias, de protección del medio ambiente o la fuerza o distribución de las cargas – la prueba pericial técnica realizada por una persona con la licencia de construcción de una especialidad correspondiente.

Hay que presentar el aviso antes del cambio de la manera de la explotación. El cambio de la manera de la explotación puede tener lugar si en el plazo de 30 días a partir de la entrega del aviso un órgano competente no presenta una objeción en forma de la decisión y no más

tarde que en el plazo de dos años a partir del momento de la presentación del aviso (Artículo 71 apartado 4 del Derecho de construcción). La realización de las obras de construcción en las plantas de construcción inscritas en el registro de los monumentos históricos requiere adicionalmente el permiso para la realización de las obras de construcción concedido por el conservador de los monumentos históricos de voivodía que corresponde territorialmente.

Capítulo 7: Gestión de la Empresa que Administra el Inmueble

7.1. GESTIÓN DE LA EMPRESA

La gestión de la empresa que incluye una cierta secuencia del proceder: el planeamiento, la organización, la dirección y el control, es un arte de obtener los objetivos planeados por la gente y mediante la organización de los trabajos de otros y no su realización personal. La actividad económica que consiste en la administración del inmueble es una actividad en la que influye el esfuerzo de un grupo de personas. Si tenemos un grupo de personas, el alcance por este grupo de los objetivos planeados requiere la gestión.

Sobre la gestión se también habla como sobre la acción que consiste en la disposición de las existencias. La empresa que administra inmuebles es un conjunto de existencias que requieren el uso eficaz para alcanzar el objetivo fijado puesto por la empresa. La empresa que administra inmuebles tiene que disponer de tales existencias como las que están en el mercado, las personas, los medios financieros y técnicos. Estas existencias determinan los campos de gestión en la empresa. Entonces, podemos hablar sobre la gestión de marketing, de personal, de procesos, de medios técnicos y la gestión financiera. En los subcapítulos siguientes se describirán algunos campos de la gestión en una empresa que administra inmuebles.

7.2 GESTIÓN DE MARKETING

La supervivencia de la empresa en el mercado requiere el alcance de los objetivos relacionados con la venta. En el caso de la empresa que administra inmuebles la venta consiste en la recepción de la remuneración a cambio de los servicios prestados en materia de la administración de inmuebles. Entonces, esta venta requiere la captación a los clientes, o sea, los propietarios de inmuebles que van a confiar el inmueble a la empresa para que lo administre.

La captación a los clientes en la administración de inmuebles requiere la determinación del segmento de inmuebles y por lo tanto del grupo de los clientes potenciales con los que la empresa quiere trabajar. La segmentación del mercado permite definir la estrategia de la empresa en el campo de marketing. En la administración de inmuebles la segmentación más simple del mercado la constituye la división en los inmuebles residenciales y comerciales. Estos últimos también se pueden dividir en las oficinas, tiendas, los almacenes y otros. En atención a diferentes tareas que hay que realizar administrando estos segmentos de inmuebles, el administrador puede decidirse a actuar en uno de estos segmentos o en varios elegidos. Solamente las empresas grandes que disponen de los equipos de administradores que se especializan en la administración de diferentes tipos de inmuebles pueden optar por llevar a cabo la actividad en todos los segmentos del mercado.

El mercado inmobiliario puede dividirse en atención a la propiedad del inmueble. Entonces, podemos distinguir los inmuebles que son la propiedad privada, los que pertenecen a la Hacienda Pública, los que pertenecen a las entidades del gobierno territorial (municipio, distrito,...). Vale la pena recordar que de acuerdo con la ley, los inmuebles pertenecientes a la Hacienda Pública, los municipios, distritos, voivodías pueden ser administrados por los administradores con licencia elegidos a base de las regulaciones sobre las contrataciones públicas. No obstante, el legislador ha previsto también las excepciones a base de las cuales la administración de inmuebles por la Agencia de Inmuebles Rurales, la Agencia de Bienes Militares, la Agencia Militar de Viviendas y la Agencia de Construcción y Explotación de Autovías no requiere el servicio del administrador de inmuebles con licencia. Teniendo en cuenta lo expuesto arriba, la empresa que lleva a cabo la actividad en materia de la administración de inmuebles puede decidirse a especializarse en el servicio prestado a diferentes tipos de los propietarios de inmuebles – los propietarios privados o estatales.

La elección del segmento del mercado es sólo un principio en la gestión de marketing. Un importante paso siguiente es la determinación de las necesidades de los clientes pertenecientes a este segmento y la construcción a base de este análisis de un marketing mix adecuado.

El marketing mix es un concepto que, basado en las ciencias sobre el marketing, define la oferta de mercado como un conjunto de herramientas. Estas herramientas en otras palabras se pueden llamar las variables que describen las condiciones de la transacción que deciden sobre el nivel de los provechos para el comprador y, por lo tanto, sobre el éxito de la oferta en el mercado. El marketing mix – en su forma original – incluye en su alcance cuatro variables: el producto, el precio, la distribución y la promoción (llamadas las 4P – por sus siglas en inglés: Product, Price, Place, Promotion).

En la administración de inmuebles el producto es el alcance de servicios ofrecidos a los clientes por el administrador. A decir verdad, la esfera de actividades realizadas por el administrador parece estar claramente definida, aunque por ejemplo la escrupulosidad o frecuencia de las acciones emprendidas pueden ser diferentes en la oferta de la empresa. La empresa que administra inmuebles puede por ejemplo ofrecer la presencia semanal del administrador en la edificación administrada y su disponibilidad en este momento para los usuarios del inmueble. Puede también asegurar una presencia permanente de su representante, garantizar un contacto fijo por medio del teléfono de atención a los clientes pagado por la empresa y el servicio de una reacción inmediata a base del aviso enviado por e-mail o el mensaje enviado por teléfono en forma de “sms”. La utilidad de estas dos formas de prestar el servicio es para el cliente completamente diferente aunque es la respuesta a la misma necesidad que es la posibilidad de ponerse en contacto con el administrador en caso de cualesquiera problemas con el inmueble explotado.

De la misma manera se pueden diferenciar todos los campos de la administración de inmuebles definiendo de tal modo el producto que es el servicio prestado por la empresa que administra inmuebles. El segundo elemento del marketing mix es el precio. Respecto a la administración de inmuebles el precio son los pagos realizados a favor del administrador a cambio de los servicios prestados. Es también el nivel de costes sufragados por el propietario o usuario del inmueble en relación con las decisiones tomadas por el

administrador referentes por ejemplo al suministro de las utilidades, la recogida de basura u otros servicios referentes al funcionamiento del inmueble.

El siguiente elemento que es la distribución es una variable cuyo objetivo es la entrega del producto a los consignatarios en un lugar y momento para ellos conveniente. Las decisiones de la empresa que administra inmuebles referentes a la distribución incluyen tanto la esfera subjetiva, como la objetiva. La estructura subjetiva del canal de distribución define la red de personas en el proceso de la facilitación de los servicios de administración de inmuebles y de la captación a los clientes. La estructura objetiva del canal de distribución es un conjunto de procedimientos y acciones realizadas en el proceso de la captación y el servicio al cliente.

En cuanto a la distribución de los servicios de administración de inmuebles, es importante también la decisión de la empresa sobre la aplicación de la distribución directa en la que el servicio lo suministran al cliente los empleados de la empresa, o la distribución indirecta en la que el servicio lo realizan otros sujetos por encargo de la empresa.

Por último, tenemos la promoción que es el último eslabón del marketing mix y que constituye un conjunto de acciones que permiten la llegada al mercado de las informaciones sobre los servicios de administración de inmuebles prestados por la empresa. En otras palabras, es la comunicación del producto, su precio y distribución con los clientes potenciales.

Las decisiones referentes al marketing mix son uno de los campos básicos en la gestión de marketing. Sin embargo, para que sean acertadas, es necesaria una serie de otras acciones, ante todo, en materia del análisis del mercado y de los ciclos de la coyuntura. Este análisis constituye la base para la creación de la estrategia de marketing y de marketing mix de la empresa que administra inmuebles.

Cada mercado, incluido también el mercado inmobiliario, está sometido a los ciclos de coyuntura. El ciclo de coyuntura es un tipo de las oscilaciones de la actividad económica general dentro de una tendencia de larga duración. En un ciclo de coyuntura se distinguen cuatro fases: el período de animación, el período de florecimiento, el período de crisis y el período de depresión.

En función de la fase del ciclo en el mercado inmobiliario, serán diferentes las necesidades de los clientes de la empresa que administra inmuebles. Por ejemplo, en la fase del florecimiento, cuando el sector inmobiliario tiene mucho dinero y ganas para hacer las inversiones y facilidades adicionales, la empresa que administra inmuebles debe ampliar la oferta de sus productos con diferentes tipos de servicios añadidos por los que los clientes pagarán con muchas ganas y los considerarán como un valor añadido por el administrador. Al revés, en caso del mercado a la baja, las acciones del administrador deben orientarse hacia la búsqueda de ahorros en el proceso de la administración de inmuebles.

Las decisiones parecidas, depende de la fase del ciclo de coyuntura y el desarrollo previsto de la tendencia en el futuro, la empresa las debe tomar también en otros campos del marketing mix referentes al precio, la distribución y promoción. En el caso de la gestión de los inmuebles comerciales, un sitio importante en la gestión de marketing lo ocupa la

creación de los programas para los clientes que son las formas de la colaboración que aumentan la lealtad respecto al administrador y por lo tanto disminuyen su riesgo de la pérdida del cliente en los períodos del cambio de la coyuntura.

7.3. GESTIÓN DE PERSONAL

La gestión es un arte de la obtención de los objetivos planeados mediante la organización del trabajo de otros y no la ejecución personal de este trabajo. Entonces, uno de los campos básicos de la gestión de la empresa es el proceso de la gestión de las personas, o sea, los recursos humanos. La gestión de personal incluye dos campos de acciones que se orientan hacia la realización de los objetivos de la empresa, la satisfacción de las necesidades y el desarrollo de los empleados. Estas acciones se complementan y se apoyan mutuamente.

El primer campo incluye entre otras cosas la captación, motivación y evaluación de los empleados.

La captación a los empleados en la empresa que administra inmuebles depende mucho del tipo de servicios ofrecidos a sus clientes por la empresa. Es que el perfil de su actividad define la demanda de un tipo concreto de calificaciones y un número concreto de las personas que trabajan. También la estrategia de precios de la empresa que se refleja en los costes influye en la política de salarios y por lo tanto en la accesibilidad de los talentos.

Una cuestión básica en el planeamiento del empleo de la empresa que administra inmuebles es el requisito legal de llevar a cabo la actividad por los administradores de inmuebles que tienen la licencia. De acuerdo con la ley, pueden llevar a cabo la actividad como los empresarios individuales o base del contrato de trabajo. Entonces, si la empresa que administra inmuebles tiene forma de una sociedad, tiene que asegurar la presencia de un administrador con licencia en el proceso de los servicios prestados de la administración de inmuebles.

La empresa que administra inmuebles puede captar a los empleados de diferentes maneras. A las más típicas pertenece el encargo de la contratación a una empresa exterior o la realización de la contratación por sus propios medios. La primera manera, o sea, el uso de los servicios de la agencia de consultoría de recursos humanos o de una empresa de head-hunting se aplica más bien respecto a los cargos ejecutivos en la empresa. Como las empresas que administran inmuebles tienen una escala diferente de actuación y un tamaño diferente de la organización, no en todas surge la necesidad de la contratación de los ejecutivos de alta jerarquía. No obstante, en las grandes corporaciones internacionales que prestan los servicios de asesoría y administración en el mercado inmobiliario, las estructuras de organización son tan desarrolladas que requieren la contratación de muchos especialistas no solamente en materia de inmuebles, sino también los ejecutivos generales de diferentes secciones, por ejemplo, los directores financieros o los especialistas IT.

La contratación por sus propios medios puede basarse entre otras cosas en la recomendación al empleado o en los anuncios en la prensa o el Internet. En muchos portales de contratación el sector de inmuebles funciona como una sección individual donde se meten los anuncios de los empleadores que buscan también a los administradores de inmuebles.

Con la captación al personal empieza un paso siguiente en la gestión de recursos humanos en la empresa que administra inmuebles. Una etapa siguiente es la fijación de los objetivos y la motivación para su realización. Aquí también, depende del tamaño de la empresa y su perfil, los métodos pueden ser diferentes. En las pequeñas empresas familiares la motivación se basa ante todo en las relaciones entre el empleado y el propietario de la empresa, en su autoridad y la fuerza de la persuasión. Una de las herramientas básicas de la motivación es el nivel del salario.

En el otro extremo de la escala de posibilidades están las corporaciones internacionales que utilizan un abanico mucho más amplio de las herramientas de la motivación, empezando con la compensación dineraria, por medio de una serie de sistemas de incentivos y primas adicionales, los programas de promociones y de desarrollo, hasta los elementos de la cultura corporativa, tales como los acontecimientos de integración y la celebración de los resultados obtenidos.

Con el sistema de la motivación está muy fuertemente unido el sistema del control y de la evaluación de los empleados. Como las empresas que administran inmuebles son las empresas de servicios, el criterio básico de la evaluación del trabajo del equipo es la satisfacción del cliente. De aquí se desprende que una de las fuentes fundamentales de la información en el proceso de la evaluación de la eficacia del administrador es su cliente. Entonces, para evaluar y controlar pueden servir los cuestionarios o entrevistas realizadas periódicamente o una sola vez con los clientes.

Otra fuente importante de la evaluación de los empleados es el sistema de la información interior de la empresa, especialmente la información financiera. El volumen de facturación, la puntualidad en el pago de las cantidades pendientes y deudas pueden ser los ejemplos de los campos de la evaluación de los empleados. Es importante que el sistema de la evaluación incluya los aspectos en los que influye realmente un empleado o un equipo a través del trabajo realizado.

Otra esfera importante en materia de la gestión de recursos humanos es la esfera del desarrollo y la satisfacción de las necesidades de los empleados. La actividad en esta esfera de la gestión de la empresa se basa en la suposición de que el empleado cuyas necesidades, incluida la necesidad del desarrollo, se satisfacen en el lugar del trabajo, obtiene mejores resultados. Es una esfera de la gestión, fuertemente unida con la motivación y el uso de las habilidades y el potencial de los empleados.

Un ejemplo de la satisfacción de la necesidad del desarrollo pueden ser los cursos de formación internos o externos y el entrenamiento que se llama “on the job”, o sea, es la obtención de nuevas habilidades mediante la ejecución de nuevas tareas. Ambas formas de la formación se complementan una con la otra y no es posible imaginar sólo una de ellas funcionando.

Los cursos de formación en forma de las conferencias o incluso los talleres transmiten los conocimientos en forma comprimida, o sea, muchas informaciones en un tiempo relativamente corto. También motivan y aumentan la autoestima del empleado que, gracias a ellos, se da cuenta de que existen más posibilidades del uso de sus habilidades o nuevas

maneras de actuación. Sin embargo, no tienen los resultados de larga duración si no se unen con la práctica económica. El curso solo no asciende al empleado a un nivel más alto de las calificaciones. Sólo practicando los conocimientos recién adquiridos, lo mejor con la ayuda del jefe, uno puede dominar nuevos campos de las habilidades. La exigencia consecuente de la aplicación de nuevas habilidades al empleado le permite familiarizarse con ellas para que con tiempo pueda incluirlas en sus calificaciones fundamentales.

Una manera de apoyar el desarrollo del empleado es también el coaching. Esto es una manera de controlar y cuidar los progresos en el trabajo, el nivel de la motivación y el sentimiento de la realización del mismo empleado. Se basa en una relación más personal entre el empleado y su coach que, por regla general, no es su jefe, pero tiene más experiencia en el campo donde actúa el empleado. Gracias a esta experiencia puede aconsejar al empleado y sugerirle las maneras de actuación en lo que se refiere a las obligaciones realizadas, respecto a la organización en la que trabaja y respecto a sus superiores.

Otra esfera importante de la motivación mediante la creación de las posibilidades del desarrollo es una clara determinación de la carrera que puede realizar el empleado en la empresa. Es importante que el empleado vea ante sí las posibilidades concretas del ascenso o del cambio del puesto de trabajo de un modo que corresponde a sus aspiraciones y también sus posibilidades.

7.4. GESTIÓN DE MEDIOS TÉCNICOS

El concepto de la gestión se refiere no solamente a las personas (los equipos), sino también a todo tipo de existencias de las cuales dispone la empresa. Una de estas existencias en la empresa que administra inmuebles son los medios técnicos por los cuales hay que entender todos los dispositivos que se utilizan en el proceso de la administración del inmueble. Entre ellos pueden estar las herramientas que sirven para el mantenimiento del inmueble en el estado no peor que el estado inicial, que sirven para la eliminación de los defectos o que se utilizan en la explotación corriente.

Una decisión importante en la gestión de los medios técnicos es la toma de la decisión si estos dispositivos van a constituir la propiedad de la empresa o del propietario del inmueble, o si van a alquilarse o arrendarse, o a lo mejor se compran junto con el servicio comprado en el mercado.

Un ejemplo puede ser por ejemplo una acción de quitar la nieve en un solar grande y la necesidad del uso de una máquina adecuada. Ésta puede ser la propiedad de la empresa que administra inmuebles que la amortiza y carga los costes de su explotación al cliente, pero también puede comprarse utilizando los fondos del propietario del inmueble y solamente utilizada por el administrador y sus empleados. También puede ser prestada o tomada en leasing operacional – tanto por el administrador, como por el propietario del inmueble. Otra solución es el encargo de la retirada de la nieve a una empresa exterior que dispone de un equipo adecuado.

La elección de la manera del uso de los medios técnicos influye también en la estructura de la empresa administradora. En un ejemplo dado, la última solución que consiste en la subcontratación del servicio de la retirada de la nieve significa la falta de la necesidad de tener un empleado que maneje la máquina. Sin embargo, todas otras soluciones, de la compra o del alquiler de la máquina, requerirán la contratación de una persona que la maneje.

Sin embargo, si la empresa administradora se decide a poseer sus propios medios técnicos utilizados en el proceso de la administración del inmueble o usa los dispositivos pertenecientes al propietario del inmueble, es necesario también el cuidado de estos recursos, o sea, su gestión.

En el caso de los medios técnicos, un elemento importante en su gestión es su uso óptimo, igual ocurre en el caso de los medios de producción. Volviendo al ejemplo anterior, la compra de la máquina para quitar la nieve en el caso de la administración de un inmueble de una superficie pequeña para quitar la nieve es una manifestación del uso ineficaz de los medios. A lo mejor sería más beneficioso desde el punto de vista de los propietarios del inmueble contratar para el período del invierno (que no tiene que ser de nieve) el servicio de retirada de nieve retribuido por horas e invertir los fondos restantes en otra esfera del mantenimiento del inmueble.

7.5 GESTIÓN DE PROCESOS DE LA EXPLOTACIÓN

La gestión se refiere no solamente a los recursos, humanos y materiales, sino también a un aspecto inmaterial que son los procesos. En una empresa que administra inmuebles ocurre una serie de procesos que requieren una organización y un control eficaces. Son los procesos relacionados, por ejemplo, con la circulación de la información y de los documentos, los procesos relacionados con la captación, la acción de habituar y el desarrollo de los talentos o los procesos relacionados con la captación a los clientes.

Todas estas acciones en una empresa que actúa eficazmente forman parte de los procesos, o sea, las series definidas de acciones y operaciones. Es que la definición de los procesos favorece el crecimiento de la eficacia de las acciones y el mantenimiento de la continuidad de los conocimientos y la experiencia en la empresa.

Un elemento importante en la gestión de procesos es su definición y documentación. Generalmente una parte considerable del trabajo realizado en una empresa de servicios, a la que también pertenece la empresa que administra inmuebles, tiene un carácter reiterado. El descubrimiento de la manera más eficaz de la realización de una tarea o del alcance del objetivo es un elemento importante del know-how de la empresa. Entonces, es importante que el proceso definido de tal manera haya sido documentado en forma de un procedimiento o una instrucción. Es que esto ayuda a duplicar las acciones eficaces por otros empleados y también evita la pérdida de este know-how en el caso, por ejemplo, del despido de este empleado o el cambio por él de su puesto de trabajo.

Sólo la documentación de los procesos no es la garantía de guardar las experiencias y aumentar la eficacia. Es importante que las instrucciones y los procedimientos sean un

elemento vivo, utilizado cada día y constantemente perfeccionado, junto con la acumulación de nuevas experiencias y junto con los cambios que suceden en el entorno de la empresa.

Como la esfera principal donde se guarda el know-how en la empresa administradora de inmuebles es precisamente la explotación del inmueble, el inmueble constituye la esfera más importante de la gestión de procesos. El trabajo del administrador en muchos campos consiste en las acciones reiteradas. Son los procesos relacionados por ejemplo con el cálculo de los alquileres y su cobro, los procesos relacionados con el servicio de atención al cliente, los procesos relacionados con el mantenimiento de la limpieza de las superficies administradas o con la eliminación de los defectos. Es importante que cada acción de este tipo forme parte de un proceso; por una parte es importante perfeccionar su efectividad, y por otra, asegurar la continuidad de estos conocimientos en la empresa.

7.6 GESTIÓN FINANCIERA

Cada empresa fija los objetivos concretos dentro de la actividad llevada a cabo. Sin embargo, todas las empresas, incluidas las que administran inmuebles, supeditan su actividad a un objetivo superior. Últimamente, el objetivo superior es la maximización del valor de mercado de la empresa, especialmente en un período largo de tiempo. A corto plazo sigue dominando, especialmente en las empresas pequeñas, la tendencia a la maximización del beneficio. Entonces, los objetivos superiores de la empresa están fuertemente unidos con su esfera financiera y por eso la gestión financiera es una de las esferas más importantes de la gestión de la empresa.

Las finanzas de la empresa son los procesos que suceden en la misma relacionados con el atesoramiento, la gestión y el desembolso de dinero y de sus sucedáneos. El atesoramiento de los recursos monetarios en la empresa puede ocurrir en una forma sin reembolso, por ejemplo, los abonos del capital social o los ingresos; o en una forma con reembolso, por ejemplo, los préstamos o créditos. El desembolso de los recursos monetarios resulta, entre otras cosas, de los costes sufragados, las inversiones realizadas o la devolución de los recursos obtenidos en una forma con reembolso.

La gestión financiera en la empresa incluye una serie de esferas, tales como la contabilidad, la contabilidad de gestión, el análisis financiero, el control interno, etc. Una parte de ellas es, en el caso de la actividad que consiste en la administración de inmuebles, la misma que como en otras esferas de la economía. Un ejemplo puede ser la elaboración de informes financieros y el pago de los impuestos pertinentes.

A pesar de eso, cada empresa, incluida la empresa que actúa en el mercado inmobiliario, aplica sus propios procedimientos referentes a la circulación de los documentos, la toma de las decisiones, la aceptación de los gastos, el control del cobro de las cantidades pendientes, etc. Este sector, aunque relacionado con la contabilidad financiera, determina en gran parte la eficacia de la empresa en lo que se refiere a la gestión financiera.

Una de las cuestiones básicas de la gestión financiera en las empresas que administran inmuebles es la elaboración de los presupuestos. Elaborando el plan de la administración,

el administrador elabora también un presupuesto que determina qué será el nivel de los gastos relacionados con la administración del inmueble y para qué tipo de servicios se destinarán. Además del planeamiento de los costes del inmueble, es también importante el planeamiento en el presupuesto del beneficio obtenido por el administrador.

Entonces, la gestión del presupuesto del inmueble y del grado del comprometimiento en la realización de este presupuesto es la tarea clave en la gestión financiera. Aquí también, como en cada otro tipo de la gestión, el inicio del proceso lo constituye la fijación del objetivo. En el caso de la administración de inmuebles, el objetivo financiero, entendido como, por ejemplo, el nivel del beneficio para obtener, puede fijarse en los valores absolutos o los valores relativos.

El beneficio en los valores absolutos lo constituye el importe del beneficio, entendido como el objetivo de alcanzar por medio de toda la actividad de la empresa que administra inmuebles o por medio de diferentes inmuebles. Tal modo de medir es muy claro, aunque difícil en la evaluación de la efectividad de acciones. De aquí se desprende que en la gestión financiera aparecen los valores relativos. En el caso de la administración de inmuebles, el objetivo es en la mayoría de los casos el importe del beneficio obtenido de cada metro cuadrado de la superficie administrada. Tal modo de medir permite controlar si con la ampliación de la actividad, y por lo mismo del tamaño de la superficie administrada por la empresa, aumenta o baja la rentabilidad. En las condiciones normales la ampliación de la escala de la actividad debe influir en el aumento de la rentabilidad porque los costes fijos de la empresa administradora de inmuebles en algunos límites de la ampliación de la actividad no cambian y entonces su nivel por una unidad – que en este caso sería un metro cuadrado de la superficie administrada – baja. Y esto causa el crecimiento del beneficio unitario.

Como la administración de inmuebles es la actividad de servicios que se basa en la gente y en su trabajo, muchas veces se utiliza también otro índice de la rentabilidad que es el beneficio que corresponde a un empleado. Aquí también funciona la escala porque junto con la ampliación de la actividad y del personal, es posible una especialización más amplia y una distribución de tareas más amplia – lo que causa el uso más eficaz del tiempo de trabajo y del puesto de trabajo, lo que en consecuencia significa el aumento de la rentabilidad.

Si ya se fijan los objetivos financieros, otra etapa importante en la gestión financiera es el control de su realización. Aquí también encontramos todo el abanico de las cuestiones relacionadas con la redacción de informes y la contabilidad. Su origen está en el registro de los documentos contables y su clasificación para que esta clasificación, además del cumplimiento de los requisitos de la contabilidad financiera, sea también la fuente de información para la contabilidad de gestión.

La contabilidad financiera constituye un resultado de los requisitos legales y fiscales que se imponen sobre las empresas, también sobre las que administran inmuebles. En cuanto a la contabilidad de gestión, se lleva de tal modo para ayudar en los procesos de decisión y en la fijación de los objetivos en el futuro. Un ejemplo de la clasificación de los ingresos y gastos de una manera que ayuda en la gestión de la empresa es la división de los mismos según los sitios de origen. La manera más típica de determinar los sitios donde nacen los

beneficios, llamados los centros de beneficio (ing. profit center), en la administración de inmuebles es la atribución de los ingresos y gastos a diferentes inmuebles que son administradas por la empresa. Esto permite definir qué rentabilidad tiene la empresa procedente de la administración de diferentes inmuebles y qué rentabilidad tiene que corresponde a un metro cuadrado de la superficie o a las personas contratadas en cada inmueble.

Este análisis permite determinar qué edificio produce los beneficios más altos para la empresa administradora y qué edificio los beneficios más bajos. Entonces, puede ser la base para los esfuerzos futuros referentes al aumento de la rentabilidad en diferentes campos o a la eliminación de las pérdidas en otros. La base es un ajuste adecuado de los ingresos con los gastos generados por el equipo de servicios de un edificio concreto.

Un grupo siguiente de las acciones referentes a la gestión financiera de la empresa administradora de inmuebles es la supervisión de los resultados de los objetivos financieros fijados. Puede ser por ejemplo el control del progreso de la realización del beneficio en diferentes centros de beneficio. El objetivo de la supervisión es el descubrimiento más pronto posible de las desviaciones de los objetivos establecidos y a base de esto la introducción de los cambios para volver a los valores inicialmente fijados. Si por ejemplo el nivel del beneficio procedente de la administración de un inmueble es más bajo de lo previsto – lo que resulta por ejemplo de unos costes más altos de los planeados de la vigilancia del edificio - la supervisión eficaz permite descubrir esta tendencia tan pronto para emprender las medidas preventivas y – a pesar de un crecimiento imprevisto de los costes de la vigilancia – obtener el beneficio planeado. Una acción típica que es un resultado de la supervisión eficaz sería la realización de los cambios en el sistema de la vigilancia del edificio que permitirían bajar los costes hasta un nivel fijado inicialmente o – si tal cambio no fuera posible – el descubrimiento de las fuentes adicionales de ingresos que podrían cubrir las pérdidas resultantes del aumento de los costes de la vigilancia.

Sin embargo, a pesar de la supervisión y la introducción eficaz de las acciones de reparación, la empresa administradora de inmuebles lucha con el riesgo. Entendemos el riesgo como la inseguridad referente a la obtención del resultado planeado de sus propias acciones. En la práctica esto significa que, a pesar del sistema eficaz de administración, pueden ocurrir las circunstancias que causarán que los resultados obtenidos, tanto desde el punto financiero, como también desde otros puntos de vista, sean otros que los planeados. En la actividad económica, incluida la administración de inmuebles, ocurren diferentes tipos del riesgo: el riesgo operacional, financiero, político, monetario y una serie de otros riesgos, pero para el administrador los más importantes son dos primeros.

El riesgo operacional es la inseguridad referente al nivel de ingresos procedentes de la actividad básica llevada a cabo por la empresa. Los ingresos de la empresa pueden ser más bajos en atención a una venta menos intensiva de los bienes o servicios o en atención a unos precios más bajos. En el caso de la administración de inmuebles, la venta menos intensiva significa una superficie más baja de lo previsto administrada por la empresa. Es que puede ocurrir que la empresa no capta a tantos clientes (o sea, las edificaciones), cuantos espera, o a consecuencia de por ejemplo una coyuntura peor o una competencia más fuerte perderá a una parte de los clientes a los que ha servido hasta este momento. Los

ingresos más bajos pueden ser también un resultado de los precios más bajos lo que ocurre cuando por ejemplo el administrador, para retener a los clientes de hasta ahora, está obligado a disminuir su remuneración.

Otro riesgo importante es el riesgo financiero cuya fuente es la existencia de los costes de la financiación ajena. Cuanto más grande el nivel de estos costes, tanto más fuerte la acción de la palanca financiera. Esto se trata de que un por ciento del cambio en el nivel del beneficio operacional significa un cambio mucho más fuerte del beneficio neto.

7.7 ORGANIZACIÓN DE LA OFICINA O LA EMPRESA ADMINISTRADORA DE INMUEBLES

El trabajo relacionado con la elección del personal es una parte del trabajo de organización en el momento de la creación de la empresa administradora de inmuebles. La estructura de organización de la oficina y su servicio depende mucho del tipo de los inmuebles administrados. En el caso de los inmuebles residenciales, un elemento importante es el servicio al vecino que es un cliente final. Este tipo del cliente requiere ante todo la posibilidad del contacto en los asuntos referentes a la explotación del inmueble y la liquidación del alquiler. Por eso, es necesario el acceso del cliente al personal en el mismo inmueble. Aquí, la solución más frecuente es la presencia del administrador en la urbanización o en el edificio. En función del número de las viviendas, el inmueble puede exigir la presencia permanente de todos los días del administrador en la urbanización, o esto no es necesario. En el primer caso, es imprescindible economizar espacio en el recinto del inmueble para el despacho del administrador.

Una cuestión importante es también el nombramiento de la persona de la empresa administradora del inmueble que será responsable de los contactos con los vecinos en lo que se refiere a las liquidaciones de los alquileres y la puntualidad en la realización de los pagos. En las empresas que administran un número mayor de inmuebles esta persona es generalmente un empleado del departamento contable que, en la mayoría de los casos, por teléfono o por otra vía (e-mail, fax., etc.) facilita las informaciones acerca del estado de las liquidaciones. En tal caso, el administrador que permanece en el recinto de la edificación tiene sólo una función de la entrega de las informaciones por escrito sobre los cambios eventuales del importe del alquiler o sobre las liquidaciones del presupuesto del inmueble. En las empresas más pequeñas que administran inmuebles, cuando, por ejemplo, el cálculo de los pagos y su registro lo realiza el mismo administrador, la obligación del contacto con los vecinos la puede asumir precisamente el administrador. En tal caso, su papel incluye no solamente la administración corriente del inmueble, sino también la recaudación de los alquileres.

Aquí es necesaria la toma de la decisión sobre la localización de la función relacionada con las liquidaciones. Es que se puede desempeñarla en la oficina del administrador donde se acumulan entonces los documentos y donde está localizado el sistema de liquidaciones, muy a menudo simplemente el ordenador con el software adecuado. Otra solución es llevar la contabilidad en la sede central del administrador.

La primera opción es cómoda desde el punto de vista de la accesibilidad de las informaciones para los vecinos o para el consejo de administración de la comunidad. Sin embargo, la otra da más control a la empresa administradora y se aplica sin duda más a menudo en el caso de las empresas que administran más de un inmueble. La creación de un departamento financiero y contable que se dedique al registro de los ingresos y costes favorece la uniformidad de la manera de la liquidación y la inclusión de los costes en el Libro Mayor o en el registro tributario - lo que permite comparar su nivel entre diferentes inmuebles y buscar los ahorros. También es más fácil el acceso a las informaciones para el mismo administrador que dispone de todos los datos en su sede. Tal solución es sin duda la más eficaz, pero requiere la posesión de una oficina individual – lo que en consecuencia genera los costes adicionales, difíciles de cubrirlos en el caso de la administración de sólo un inmueble residencial o un inmueble pequeño. En tal situación, el uso de la superficie en el inmueble administrado es sin duda más barato.

Las esperas de los clientes que son los propietarios de los inmuebles comerciales son un poco más diferentes. También es otra la organización de la oficina del administrador. Las cuestiones relacionadas con la administración del edificio y las liquidaciones de los arrendatarios constituyen sólo una parte de las tareas del administrador. Una tarea importante es la administración del inmueble de un modo que maximice la rentabilidad del alquiler de la superficie. Entonces, en el trabajo del administrador en este segmento del mercado se requiere muy a menudo un equipo más amplio de los especialistas y muchas veces la posesión de la oficina central se convierte en la necesidad.

Además de la maximización de la rentabilidad del alquiler de la superficie, en los inmuebles comerciales ocurre una serie de otros objetivos que sirven para alcanzar el objetivo superior. Estos objetivos se diferencian entre diferentes sectores de los inmuebles comerciales. Por ejemplo, en el caso de los almacenes, un objetivo importante en la administración es la accesibilidad del inmueble y la dirección del tráfico para hacer más fáciles las funciones básicas de la edificación, o sea, la carga, descarga y el almacenamiento.

Sin embargo, en los inmuebles que son las oficinas, un objetivo importante puede ser el aspecto representativo que da prueba del prestigio y que ayuda a maximizar las tasas del alquiler. Si así se define uno de los objetivos principales en la administración de la oficina, entonces la organización del trabajo del administrador tiene adaptarse a este fin. No obstante, si se alquila la oficina a las empresas que no reciben a los clientes en su sede y su requisito principal es el aseguramiento de la protección de los datos u otros valores inmateriales, esto también influirá en el funcionamiento de la oficina del administrador.

En el caso de los inmuebles comerciales – tiendas, un elemento clave que aumenta la rentabilidad puede ser la generación de la facturación mediante el aumento de los visitantes, mediante la facilitación de la realización de un número más grande de ventas o mediante la dirección de los visitantes al número más grande posible de los puntos de venta que se encuentran en esta edificación.

También es importante la organización del trabajo de esta oficina para que sus empleados estén disponibles al cliente en un momento dado cuando éste requiere la presencia del

administrador. En función del tipo del inmueble (la oficina, la tienda, el almacén), son diferentes las esperas de sus usuarios.

Resumiendo, la organización de la empresa y de la oficina depende ante todo de las esperas del cliente y de las posibilidades del administrador que son un reflejo de los resultados financieros de la actividad del mismo.

Capítulo 8: Gestión de Costes y Rentabilidad del Inmueble

8.1 BASES DE LA FORMACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE COSTES, ELABORACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS

La administración de inmuebles, además de los aspectos jurídicos, técnicos y de organización, es también, o a lo mejor ante todo, la gestión de las finanzas relacionadas con el inmueble. En la economía financiera es necesaria la realización de una serie de los análisis económicos y financieros del estado del inmueble a los que deben preceder el planeamiento y el establecimiento de la estrategia de actuación para el inmueble. El tratamiento del inmueble que es la inversión requiere mirarlo desde el punto de vista de los beneficios, posibles de generar por este inmueble. Estos análisis los deben preceder la evaluación de su estado técnico, la localización de las renovaciones indispensables, la evaluación del estándar del inmueble y su posición en el mercado – con el fin de determinar su potencial y los beneficios posibles para obtener. Los análisis comparativos del inmueble permitirán evaluar la corrección del nivel de los costes y la eficacia de la explotación del inmueble y también darán la posibilidad de indicar sus direcciones del desarrollo. Serán también indispensables para la determinación de los gastos financieros necesarios y permitirán evaluar las posibilidades de su financiación.

Las categorías básicas dentro de las cuales se concentran los aspectos de la gestión financiera del inmueble es la categoría de los ingresos y de los costes. Sin embargo vale la pena fijarse en que la clasificación utilizada comúnmente, por ejemplo en los presupuestos, no es la misma que la clasificación de la ley sobre la contabilidad. Un comentario importante siguiente es que no existe sólo un sistema de la clasificación de los costes e ingresos del inmueble. La elección del tipo de la categoría depende de muchos factores, entre otros, el tipo del inmueble, la manera de la explotación, la antigüedad del edificio, el modo de su administración. Para poder hablar sobre la aplicación práctica de la gestión financiera, es decir, la elaboración de los presupuestos, cada administrador adapta en gran parte las categorías de los ingresos y costes al inmueble por él administrado para que el análisis satisfaga sus esperas y objetivos.

No obstante, es importante subrayar el método de cómo se tratan diferentes categorías en la elaboración de informes y en los análisis financieros. Primero, es bastante común la aplicación intercambiable de la categoría de los ingresos y entradas y también los costes y gastos, según la elaboración de informes descrita en la ley sobre la contabilidad. No importa si aplicamos la contabilidad completa o la contabilidad simplificada, estas categorías no son las mismas. Hablando sobre la elaboración de informes del administrador, tenemos en cuenta los documentos que sirven para la comunicación con el propietario y el control corriente de su actividad y de la economía financiera del inmueble, no necesariamente en el sentido contable (!). Entonces, contemplando las finanzas del inmueble desde el punto de vista del administrador, estamos más cerca del método de caja que del método de devengo. Por supuesto, estar más cerca del método de caja no significa

su aplicación completa y literal por los administradores en la práctica. No podemos olvidar que el administrador no es un contable y su actividad en el inmueble rebasa mucho los límites de la contabilidad.

Por una parte son importantes para el administrador los ingresos reales procedentes del inmueble (los alquileres recibidos, anticipos u otras categorías de los ingresos), sin embargo, por otra parte el administrador en sus proyectos de los presupuestos – teniendo en cuenta el potencial del inmueble – introduce las categorías de los ingresos potenciales y eficaces que no se encuentran muy a menudo en otros campos. Vale la pena también darse cuenta de que no todas las categorías de ingresos o costes que aparecen en la sociedad del derecho comercial “creada sobre el inmueble” aparecerán en los presupuestos del inmueble y al revés.

El objetivo de la elaboración de informes del administrador es el control corriente de la economía financiera (que es de la competencia del administrador) y por eso muchas veces el administrador aplica el método de devengo (por ejemplo, para reaccionar a los retrasos e incorrecciones en el momento preciso). El administrador es un sujeto que coopera con el departamento contable, que hace uso de las informaciones facilitadas por este departamento y le entrega las informaciones suyas. Está claro que esta situación tiene un sitio especial en el caso de los inmuebles que se llaman los inmuebles comerciales. En el caso de las comunidades (las comunidades no son el objeto del interés en el presente capítulo y en el siguiente), este problema no ocurre (la contabilidad simplificada, la contabilidad de un alcance limitado, la forma jurídica y de organización).

Sin embargo, generalmente, el método que debe aplicarse al elaborar y leer los informes y proyectos de los presupuestos es un método que puede llamarse el de “dinero recibido”. Un documento especial utilizado en la gestión financiera del inmueble es el presupuesto del inmueble mencionado antes. Sirve para planear y controlar la economía financiera del inmueble (que es de la competencia y del alcance del administrador). Constituye un elemento de la elaboración de informes del administrador para el propietario, sirve para controlar su trabajo y para controlar la eficacia del funcionamiento del inmueble. El alcance y tipo de los presupuestos y también los tipos y la frecuencia de los informes serán diferentes para diferentes inmuebles, no obstante, las reglas básicas y los problemas con esto relacionados son los mismos para todos los tipos, todas las formas de propiedad y para todos los tamaños del inmueble. El propietario está interesado en las informaciones referentes al estado del inmueble (tanto el estado financiero, como el técnico), el tamaño de las superficies alquiladas, los importes de los alquileres, los problemas con los retrasos en el pago de los alquileres, los costes operacionales y la situación económica general del inmueble.

Mediante el presupuesto se pronostica qué acciones se iniciarán en un tiempo concreto. Al elaborar el presupuesto hay que tener en cuenta (Downs, 1980):

- el valor total de mercado de la superficie para alquilar calculado basándose en el nivel de alquileres en el mercado;
- el pronóstico de las pérdidas causadas por los locales vacíos o por los retrasos en el pago de los alquileres;
- todo tipo de temporadas / tiempos muertos referentes al alquiler de las superficies que influyen en el nivel del beneficio;

- el pronóstico de los beneficios procedentes de otras fuentes que el alquiler de las superficies (el aparcamiento, los distribuidores de venta de bebidas, etc.);
- el pronóstico de los costes y los gastos para renovaciones;
- las condiciones del entorno donde funciona y funcionará el inmueble (ante todo, la situación en este segmento del mercado inmobiliario, su estabilidad, potencial del desarrollo, los peligros y oportunidades, las condiciones macroeconómicas, por ejemplo, los cambios de la inflación, de los tipos de interés, etc.).

Tabla 8.1. Presupuesto del inmueble – funciones básicas.

CONTROL	INFORMACIONES	PRONÓSTICO
<ul style="list-style-type: none"> - Autocontrol del administrador y de su equipo - Del trabajo del administrador por el propietario - De los planes y objetivos - De los cambios y sus resultados - Reacción rápida a los problemas 	<ul style="list-style-type: none"> - Sobre la situación financiera actual del inmueble - Sobre la eficacia de las acciones emprendidas - Sobre los problemas - Sobre lo acertado del planeamiento 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis, conclusiones, lo acertado de las decisiones tomadas - Determinación de las necesidades financieras - Eliminación de los problemas

Fuente: estudio propio

Una condición fundamental de la elaboración del presupuesto es la fijación del importe de todos los ingresos y gastos relacionados con el inmueble. El administrador del inmueble, a base del contrato de administración firmado con el propietario del inmueble, tiene que presentarle en los plazos establecidos los informes financieros adecuados referentes a los resultados obtenidos. El propietario del inmueble comparará los beneficios y gastos planeados y realizados y la escala de sus desviaciones. El propietario del inmueble también define la frecuencia con la que el administrador tiene que presentarle los informes financieros y cual tiene que ser su forma. En la mayoría de los casos, además de una parte acordada estándar con cifras (en forma de las tablas), también esperará la descripción de la situación y el análisis financiero del inmueble administrado. Para llevar una economía financiera adecuada el administrador del inmueble debe elaborar los siguientes tipos de presupuestos:

- operacional (anual),
- de los flujos de efectivo,
- de capital,
- a largo plazo,
- proforma.

Un tipo básico del presupuesto es el presupuesto operacional anual. Este presupuesto se elabora para el período de 12 meses, en la mayoría de los casos, para un año natural. Debe incluir todos los ingresos y gastos para un inmueble concreto en las liquidaciones mensuales y anuales. En el presupuesto elaborado en forma de una tabla, hay que prever los ingresos y gastos por separado para los valores planeados, por separado para los valores reales y también por separado para las desviaciones entre los valores reales y planeados. En el presupuesto operacional también se pueden incluir los gastos e ingresos en la liquidación mensual y los importes que corresponden a un metro cuadrado del local mensualmente. La construcción del presupuesto operacional la forman varios “niveles”:

- el ingreso potencial bruto (gross possible income) incluye todos los ingresos posibles procedentes del inmuebles que se fijan suponiendo que se alquile toda la superficie (lo que en la práctica ocurre raramente).

- el ingreso efectivo bruto (effective gross income) es una renta potencial disminuida con las pérdidas resultantes de los locales vacíos, los retrasos en el pago de los alquileres y la disminución eventual del alquiler con las rebajas periódicas o los descuentos. En el nivel de la renta efectiva influye la situación en el mercado inmobiliario (especialmente los inmuebles de un tipo concreto) y la situación del mismo inmueble (por ejemplo, el estándar del edificio adecuado para este tipo de inmueble).
- el ingreso operacional neto (neto operating income) es un resultado de la disminución de la renta efectiva bruta con todos los gastos operacionales. En su nivel no influyen los gastos para las renovaciones totales, modernizaciones y el servicio de la deuda. El ingreso operacional neto es una base para la elaboración del presupuesto de los flujos de efectivo y también para el cálculo de muchos índices de la eficacia de los gastos de inversión.

El presupuesto de los flujos de efectivo define concretamente cuánto dinero efectivo obtendremos del inmueble y cuánto dinero necesitaremos para cubrir todos los gastos en diferentes meses. Este presupuesto está preparado después de la elaboración del presupuesto operacional y basándose en este presupuesto. La diferencia entre el presupuesto de los flujos de efectivo y el presupuesto operacional está en el modo de tratar los gastos no operacionales, o sea, el servicio de la deuda (la cuota del capital y los intereses), y los gastos de inversión (los gastos para las renovaciones totales, modernizaciones, etc.). Las informaciones sobre los mismos las facilita el presupuesto de capital.

Otro tipo del presupuesto es el presupuesto de capital (de renovaciones). Se lo elabora cuando tenemos que realizar en la edificación grandes reparaciones, modernizaciones, instalaciones de un equipo nuevo, etc. En el presupuesto de capital debemos definir los valores anuales destinados para las renovaciones totales y las reservas para este fin (los pagos para las renovaciones realizados por los propietarios, los créditos, las subvenciones, dotaciones, etc.). Hay que acumular las reservas teniendo en cuenta el número de los años que pasarán hasta el momento de la realización de una renovación y teniendo en cuenta los ingresos procedentes del interés de estos depósitos hasta el momento del surgimiento de la necesidad para la que se acumulan. El presupuesto de renovaciones ayuda a fijar, por ejemplo, el importe de los anticipos para el fondo de renovaciones para los años siguientes o las necesidades financieras – el importe del crédito. La base para la elaboración de este presupuesto es la determinación exacta qué partes de los inmuebles necesitarán las renovaciones grandes o el intercambio del equipo, cuándo esto puede ocurrir y qué tipos de las obras de renovación o modernización habrá que realizar y cuáles serán sus costes (para la tasación de los costes pueden servir los catálogos que informan sobre los precios de las obras de construcción y de instalación). Muchas veces, para hacer estas fijaciones se necesitará una opinión del experto de construcción. Después de determinar el alcance de las obras de renovación y modernización y sus costes, el administrador debe definir la manera de su financiación. A base del presupuesto operacional y el presupuesto de los flujos de efectivo evaluará si las obras pueden financiarse del superávit financiero actual. Si estos recursos resultan ser insuficientes, las renovaciones y modernizaciones pueden financiarse de los recursos propios del propietario, de los créditos bancarios o de los anticipos para el fondo de renovaciones acumulados antes. Utilizando el crédito hay que cuidadosamente analizar la rentabilidad de tal financiación, es decir, sus costes (intereses,

comisiones bancarias) y los beneficios adicionales que se pueden obtener de la inversión; además es necesaria la determinación de la posibilidad del pago de la deuda y su servicio utilizando la renta operacional.

El administrador del inmueble puede también elaborar el presupuesto a largo plazo. Se lo prepara ante todo cuando el propietario considera la venta de la edificación. Normalmente se lo elabora para el período que no supere 5 años. Un tipo especial del presupuesto es el presupuesto proforma. Se lo elabora para las inversiones planeadas en el inmueble o para los edificios nuevos.

8.2 BASES DEL CÁLCULO DE LA EFICACIA

Las informaciones incluidas en los presupuestos constituyen la fuente de los datos para los análisis económicos y financieros del inmueble y también para el examen de la eficacia de la inversión en el inmueble. Las informaciones incluidas en el presupuesto de renovaciones permiten comprobar lo justificado de las inversiones y capitalizaciones del inmueble mediante las renovaciones, modernizaciones, los ensanches, etc.

La evaluación de las necesidades de inversión se realiza a base del estado técnico, o sea, el desgaste del inmueble, los cambios en el mercado de la demanda de varios tipos de las superficies o los análisis de la situación del inmueble. Esta evaluación tiene también en cuenta las posibilidades financieras del inversor (el propietario) subrayando, en su caso, la necesidad de la financiación de las acciones de desarrollo o de reparación con ayuda del crédito. Estas cuestiones han sido descritas en la parte referente al presupuesto de capital del inmueble. En la administración es importante la determinación de la rentabilidad de las obras de inversión iniciadas. Realizamos este proceso utilizando las informaciones incluidas en los presupuestos y aplicando las herramientas accesibles en forma de los métodos de la evaluación de la eficacia (más adelante en el estudio).

Las informaciones complementarias que son indispensables para calcular la eficacia (que no se encuentran en los presupuestos) son, entre otras cosas, las siguientes:

- el precio de la compra del inmueble;
- la relación entre el precio del terreno y el precio del edificio (la amortización se refiere solamente al valor del edificio);
- la duración del edificio desde el punto de vista económico;
- el modo de amortizar el edificio;
- las condiciones de la financiación y los costes totales del crédito;
- el pronóstico del período de la posesión del inmueble;
- la estimación del crecimiento del valor comparando con el momento de la venta;
- las condiciones de la venta.

La evaluación de la eficacia sirve para responder a la siguiente pregunta: si los gastos planeados destinados para los cambios en el inmueble producirán un efecto esperado en forma del crecimiento del valor, el crecimiento de los ingresos o la disminución de los costes.

Capítulo 9: Eficacia de la Explotación y el Mantenimiento de los Edificios Comerciales

9.1. ANÁLISIS DE LOS COSTES

La eficacia de la administración y de la inversión en los inmuebles depende mucho del proceso del planeamiento realizado adecuadamente, del proceso del control y en consecuencia de la economía de los costes. Muchas veces, un error observable en el proceso de la administración es la política de la minimización de los costes que surte efectos en un período corto de tiempo (hay un crecimiento de la renta), pero a largo plazo lleva a la descapitalización y la disminución del atractivo del inmueble, y en consecuencia causa el aumento de los gastos de inversión en el futuro. Entonces, la gestión de los costes no tiene como fin una limitación ciega de los mismos, sino su uso y limitación racionales. La clasificación básica de los costes permite distinguir dos grupos:

- los costes operacionales
- los costes de capital.

Dentro de los costes de capital hay que distinguir los gastos de inversión y los costes de deudas. Incluimos aquí, entre otras cosas:

- las renovaciones totales cuyo objetivo es el aumento de la eficacia técnica de la edificación que tienen un carácter complejo y que requieren los cambios de construcción del edificio, el intercambio de las instalaciones, etc.;
- las modernizaciones cuyo objetivo es el aumento del estándar del inmueble, la introducción de nuevas soluciones técnicas;
- las reconstrucciones cuyo objetivo es el cambio de la destinación del edificio mediante los cambios en su sistema funcional y las soluciones de construcción existentes;
- los ensanches cuyo objetivo es la ampliación del espacio para alquilar.

La necesidad de sufragar los gastos para las renovaciones y otras inversiones resulta del estado técnico de la edificación, ante todo, de su desgaste físico y funcional, o sea, la evaluación de la situación del inmueble que precede a la preparación del presupuesto de capital. En cuanto a los costes operacionales, están relacionados con la actividad actual y están descritos en el presupuesto operacional. Estos costes se pueden dividir en función de la influencia del administrador en su nivel y son los siguientes:

- Costes fijos – los gastos que no cambian en un período determinado de tiempo, no dependen del administrador y de la cantidad de la superficie alquilada. Estos costes incluyen ante todo el impuesto inmobiliario, el seguro del inmueble, otros impuestos en su caso y los pagos locales.
- Costes variables – dependen de la cantidad de la superficie alquilada, de las acciones del administrador (sin embargo, en algunos de ellos el administrador tiene una influencia pequeña, por ejemplo, los pagos por el suministro de la energía térmica

dependen de las acciones que tienden a la limitación de su uso, pero las tarifas las fija el proveedor). Los costes operacionales variables incluyen las siguientes categorías:

- los costes de las utilidades (el suministro de la energía térmica y eléctrica, gas, agua caliente y fría, la recogida de las inmundicias sólidas y líquidas);
- los gastos destinados para las reparaciones y renovaciones corrientes, conservaciones (por ejemplo, conservaciones y reparaciones de los ascensores, pequeñas reparaciones de la instalación de calefacción, el mantenimiento de las zonas verdes);
- el mantenimiento de la limpieza del inmueble;
- los servicios (por ejemplo, la vigilancia del edificio, la contabilidad para el inmueble, a veces también la limpieza, el lavado de las ventanas – si se alquila una empresa ajena para este tipo de servicios);
- los costes de administración y las remuneraciones (los salarios del personal contratado de manera permanente para el servicio del inmueble; los costes administrativos incluyen los gastos operacionales pequeños, por ejemplo, los costes de la preparación de los contratos, etc.);
- la remuneración del administrador.

El análisis de los costes en un proceso que debe realizarse utilizando varios métodos. El primer de ellos lo refleja la tabla 9.1. El administrador analiza los costes planeados y reales indicando las causas eventuales de las desviaciones.

Esta clasificación es un equivalente del presupuesto operacional del inmueble (la parte de los costes). El análisis en los sistemas mensuales permite una reacción rápida a los cambios. Está claro que esto se refiere a una situación cuando la superación de los costes más de lo planeado es la consecuencia o de las causas que dependen del administrador y el mismo puede cambiarlas (el consumo excesivo de las utilidades), o el administrador tiene la posibilidad de corregirlas para los meses siguientes (el cambio del proveedor de los servicios).

Un elemento siguiente de los análisis debe ser la comparación de los costes desde el punto de vista material y financiero, o sea, no solamente el importe, sino también el consumo correspondiente a los costes (de la energía, de los materiales, de los servicios ajenos). Esto permite prepararse para, por ejemplo, los costes exorbitantes en los periodos del consumo excesivo de la energía. En los análisis se utilizan también los índices aplicados en las empresas referentes a la eficacia de la actuación, por ejemplo, el cálculo de diferentes costes que corresponden a un metro cuadrado, un empleado, el número de los arrendatarios. En el caso de los inmuebles, para comparar se aplica la referencia a los inmuebles comparables (benchmark) y también el cambio de los índices en diferentes periodos.

Tabla 9.1. Análisis de costes.

Categoría	Año / trimestre / mes		
	Plan	Ejecución	Desviación *
Utilidades – energía, gas...			
Servicios ajenos - Suministrador 1 - Suministrador 2			
Reparaciones y conservaciones			
Remuneraciones			
Impuestos y seguros			
Costes de la administración			
.....			
	* Causas de las desviaciones – reacción		

Fuente: estudio propio.

9.2. ANÁLISIS DE LOS INGRESOS

Otra categoría, además de los costes, que constituye un elemento de la gestión de las finanzas del inmueble son los ingresos. Una fuente básica de los ingresos procedentes de los inmuebles es el alquiler que es una prestación dineraria realizada por el arrendatario a favor del arrendador a cambio de la entrega del local de servicios para la explotación.

Tabla 9.2. Análisis de ingresos.

Categoría	Mes / trimestre / año		
	Plan	Ejecución	Desviación *
Ingresos procedentes de los alquileres - Arrendatario 1 - Arrendatario 2			
Ingresos a título de los pagos de explotación			
Ingresos procedentes del alquiler de la superficie destinada para la publicidad			
Ingresos procedentes del alquiler ocasional			
Ingresos procedentes de los servicios adicionales			
Otros ingresos			
	* Causas de las desviaciones – reacción		

Fuente: estudio propio

Además del alquiler, el inmueble puede generar también los ingresos procedentes de otras fuentes (los ejemplos en la tabla de arriba). Del carácter del inmueble y de la eficacia de la actuación y la ingeniosidad del administrador depende si diferentes categorías ocurrirán. Por ejemplo, los ingresos procedentes del alquiler ocasional es un alquiler del inmueble para los acontecimientos ocasionales, las sesiones fotográficas, etc.

Una categoría aparte la constituyen los ingresos a título de los pagos de explotación. Su importe dependerá de la manera del cálculo del alquiler fijada en el contrato y una participación eventual en los costes de las superficies comunes.

En función de la manera del cálculo del alquiler fijada en el contrato, el alquiler puede calcularse para cubrir los pagos por el usufructo perpetuo, el impuesto inmobiliario, los costes de la administración, los costes de la conservación, los costes del mantenimiento técnico del edificio, de las zonas verdes, de las superficies comunes (los pagos por el mantenimiento de la limpieza, por la energía eléctrica y térmica).

En función de las estipulaciones detalladas del contrato de alquiler, se puede clasificar los tipos de los alquileres del siguiente modo (Wofford y Claretie, 1992) teniendo en cuenta que las condiciones del contrato definen en realidad la manera del cálculo del alquiler:

- Alquiler bruto: el alquiler pagado de este modo es el importe bruto fijado a un nivel permanente para todo el período de la vigencia del contrato de alquiler. El arrendatario paga un alquiler que es fijo y el propietario / arrendador es responsable de los pagos, entre otras cosas, del impuesto inmobiliario, del seguro, muchas veces también por el suministro de los servicios comunales, el mantenimiento técnico del edificio, las conservaciones y reparaciones. Este tipo del alquiler también se llama un alquiler simple (Beaton et al., 1982). Es popular en el caso de los contratos de alquiler a corto plazo. Esta manera del cálculo del alquiler definida en el contrato de alquiler hace que el arrendador corre todo el riesgo del crecimiento de la inflación y los costes relacionados con el mantenimiento del inmueble – utilizando el importe del pago fijo del arrendatario tiene que cubrir los gastos crecientes del mantenimiento.
- Alquiler neto: el arrendatario sufraga un pago fijo al arrendador y al mismo tiempo participa en los costes operacionales establecidos en el contrato y paga el impuesto inmobiliario. Hay que subrayar que no hay reglas uniformes del establecimiento del alquiler neto – cada vez en el contrato de alquiler se fija el alcance de la participación del arrendatario en los gastos del mantenimiento del inmueble. Este alquiler puede tomar las siguientes formas más típicas que se diferencian en el alcance de la participación del arrendatario en los costes operacionales:
 - Single net lease – el contrato de alquiler a base del cual el alquiler está calculado de un modo que consiste en que el arrendatario por sus propios medios cubre los costes de la explotación del local usado.
 - Double net lease – el contrato de alquiler a base del cual el alquiler está calculado de un modo que consiste en que el arrendatario por sus propios medios cubre los costes de la explotación del local ocupado y participa en los costes de la explotación de las partes comunes del inmueble.
 - Triple net lease – el contrato de alquiler a base del cual el alquiler está calculado de un modo que consiste en que el arrendatario por sus propios medios cubre los todos los gastos relacionados con el mantenimiento del inmueble. El propietario

recibe un alquiler neto sin correr el riesgo del crecimiento de los costes de las utilidades, los costes de la explotación de las partes comunes del inmueble y los impuestos inmobiliarios.

La protección contra el crecimiento de los costes del mantenimiento del inmueble, tales como los impuestos inmobiliarios, los seguros y los costes del mantenimiento técnico es un aspecto importante tanto para el arrendatario, como para el arrendador, y las soluciones de este problema pueden tomar diferentes formas. Por ejemplo, el arrendador junto con el arrendatario puede sufragar los costes del crecimiento de los impuestos según un índice concreto basado, por ejemplo, en la proporción entre la superficie ocupada por el arrendatario y la superficie total utilizable en el edificio (respecto a los edificios de oficinas o los edificios comerciales). De la misma manera el arrendador y el arrendatario pueden pagar el crecimiento de los costes del mantenimiento técnico.

- Percentage lease: en el contrato de alquiler el alquiler se define como el porcentaje de ventas del arrendatario, en la mayoría de los casos, los ingresos brutos procedentes de la venta, más raramente se trata de los beneficios. El importe de este alquiler, o sea, el porcentaje de los beneficios / ingresos pagado por el arrendatario, depende del tipo del inmueble y del tipo del arrendatario. El punto de partida para fijar el importe mínimo son los costes del mantenimiento del inmueble y la tasa de retorno de la inversión esperada por el propietario. Esta manera del cálculo del alquiler se refiere más a menudo a los locales que se dedican al comercio al por menor. El alquiler que es un porcentaje de ventas (percentage lease) se define, en la mayoría de los casos, como (Beaton et al., 1982):
 - el porcentaje de los ingresos procedentes de la venta, sin garantizar el alquiler mínimo;
 - el porcentaje de los ingresos procedentes de la venta con la garantía del alquiler mínimo;
 - el porcentaje de los ingresos procedentes de la venta con la garantía del alquiler mínimo y la tasa máxima definida del alquiler;
 - el porcentaje de los beneficios.
- Alquiler bruto indexado (gross lease with graduation): el contrato de alquiler donde el alquiler es fijo en un período concreto de tiempo, luego se aumenta o baja con un porcentaje acordado o un valor definido a base, por ejemplo, del índice de la subida de los precios.

El análisis de los ingresos debe tener en cuenta e incluir las cuestiones análogas, tales como el análisis de los costes, o sea, el plan de la realización, las causas de las desviaciones, los índices y los ratios.

9.3. EFICACIA DE LAS ACCIONES

Los métodos utilizados en la evaluación de la eficacia son los siguientes:

- los métodos tradicionales que también se definen como los métodos simples o estáticos
 - los métodos de la tasa de retorno o de la tasa media de retorno;
- los métodos de la valoración del inmueble (el tema descrito en los capítulos anteriores)
- los métodos de los flujos de fondos descontados.

Tasa de retorno – es un método simple que da la respuesta a la pregunta cuándo (normalmente se mide en años) se devolverán los gastos sufragados para la inversión. Así como otros métodos del grupo de los llamados simples, es una simplificación que no incluye la variabilidad del valor del dinero en el periodo del riesgo, los cambios del mercado, etc. A pesar de ello, tiene el valor cognoscitivo para la inversión en los inmuebles comerciales.

En cuanto a los métodos del descuento, o sea, el método NPV e IRP, se aplican comúnmente en la práctica:

- El valor actual neto (NPV) es la diferencia entre la suma de los flujos de fondos descontados en el período del análisis y la cantidad que se invierte inicialmente:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} + \frac{ZK}{(1+r)^n} - \sum_{t=0}^n \frac{It}{(1+r)^t}$$

donde:

CF – flujo de efectivo después de la imposición;

ZK – devolución del capital, o sea, los flujos de efectivo procedentes de la venta del inmueble. Los ingresos procedentes de la venta se disminuyen con los costes de la transacción, el importe no amortizado del crédito y el impuesto.

r – tasa de retorno exigida por el inversor (tasa de descuento);

$1 / (1 + r)$ – índice de descuento;

n – número de los años de la explotación del inmueble (posesión de la inversión);

It – gastos de inversión para

t – año siguiente del período del cálculo.

La inversión es considerada como rentable si $NPV \geq 0$. Esto significa que gracias a los gastos de inversión sufragados se generarán los flujos positivos de efectivo de un valor que permite no solamente amortizar el capital invertido en la fase inicial de la inversión, sino también los costes del mantenimiento del inmueble; llegarán los ingresos en efectivo adicionales equivalentes al valor NPV. En el caso de varias inversiones con el NPV positivo, lo más rentable es la elección de la inversión que genera el valor absolutamente más alto de NPV.

- La tasa interna de retorno (IRR) es el tipo de descuento que entrega un valor actual neto de cero, o sea, es una tasa que compensa el valor actual de los ingresos con el valor actual de los gastos:

$$NPV = 0$$

IRR significa la velocidad de la multiplicación del capital utilizado en una inversión; los beneficios se expresan en porcentajes. La condición de que se acepte el proyecto de inversión es que la tasa interna de retorno tiene que ser más grande o igual que la tasa de retorno exigida por el inversor (r), o sea:

$$IRR \geq r$$

Si $IRR > r$, entonces también $NPV > 0$, o sea, la rentabilidad del proyecto es más grande de la planeada;

Si $IRR < r$, entonces también $NPV < 0$, o sea, el proyecto no es rentable;

Si $IRR = r$, entonces $NPV = 0$, o sea, la rentabilidad del proyecto equivale a la rentabilidad exigida.

El análisis esmerado de los ingresos y gastos y la evaluación de la inversión mediante los índices descritos arriba constituyen un elemento indispensable del trabajo del administrador y, ante todo, son imprescindibles en el planeamiento de las acciones referentes al inmueble.

Capítulo 10: Filosofía y Metodología de la Creación del Plan

10.1. CONCEPTO DEL PLAN DE ADMINISTRACIÓN DEL INMUEBLE

La administración del inmueble consiste en la toma de todas las decisiones y la realización de todas las acciones cuyo objetivo es el mantenimiento del inmueble en el estado no peor que el estado inicial, de acuerdo con su destinación, como también la inversión justificada en este inmueble. Entonces, la administración no es solamente la realización de las acciones relacionadas con la explotación actual y el mantenimiento del inmueble en buen estado, sino también es la toma independiente de las decisiones estratégicas o la preparación de estas decisiones y las sugerencias sobre las mismas al propietario. Las decisiones estratégicas tomadas por el administrador o presentadas al propietario deben referirse a la elección de la estrategia de la administración del inmueble, el cambio de la función del inmueble, la racionalización de los arrendatarios, la inversión en el inmueble (el ensanche, la reconstrucción) y el aumento de su valor.

Una herramienta que facilita el trabajo del administrador es el plan de la administración del inmueble. Puede y debe indicar qué decisiones y acciones hay que iniciar para cumplir las exigencias y esperas de los usuarios del inmueble y para aumentar el valor del mismo inmueble. Al trabajar con el plan el administrador conoce una serie de nuevas posibilidades que están dentro del inmueble y que se refieren a su uso y la posibilidad de crear por el mismo los flujos positivos de efectivo. Conoce las condiciones de las que depende la mejor explotación del inmueble. La confrontación de los costes y gastos con los efectos potenciales y por fin la elección de una estrategia concreta de la administración del inmueble es la filosofía y el sentido de la creación del plan de negocio para esta inversión, o sea, el plan de la administración del inmueble. Tan individual es el inmueble, como es individual su plan de la administración. La metodología aplicada es sin embargo la misma para todos. La elaboración del plan de la administración requiere la obtención de muchas informaciones sobre el inmueble y su recinto y también el conocimiento de los objetivos del propietario, la realización del análisis del mercado y de la competencia, la búsqueda de los rasgos característicos individuales para el inmueble que son sus ventajas que se quiere aprovechar y sus defectos cuya influencia hay que minimizar.

El plan de la administración del inmueble es un conjunto de los documentos que describen:

- el inmueble,
- el ambiente económico del inmueble,
- los objetivos del propietario del inmueble,
- la estrategia de actuación para el inmueble en un período de tiempo concreto,
- los ingresos y gastos relacionados con el inmueble.

El plan de la administración del inmueble tiene que contener los datos básicos sobre el inmueble que incluyen: la localización, el propietario y el administrador, la función actualmente desempeñada, el estado técnico (en el caso de los edificios y edificaciones), los usuarios.

Cada inmueble funciona en un ambiente económico determinado creado por otros inmuebles (de competencia o parecidos), los usuarios actuales y potenciales, las empresas suministradoras de las utilidades comunales (agua fría y caliente, calefacción central, energía eléctrica), las empresas que realizan las renovaciones y conservaciones, las empresas que se dedican a la recogida de basura. Al mismo tiempo, el ambiente económico del inmueble lo crean también los bancos que conceden créditos, las instituciones gubernamentales, los institutos científicos y de investigación, las instituciones que fijan las normas jurídicas, las regulaciones referentes a la protección del medio ambiente, los planes de ordenación territorial, etc.

Los objetivos de los propietarios son diferentes. Los propietarios de los inmuebles comerciales tienden a la maximización de los beneficios procedentes de los inmuebles poseídos o al aumento de su valor de acuerdo con sus objetivos estratégicos. El objetivo de la estrategia de la administración del inmueble es el apoyo a los objetivos amplios y de largo alcance. En cuanto a los propietarios de los inmuebles residenciales en las cooperativas, ellos están mucho más interesados en la disminución de los costes de explotación y, gracias a esto, la disminución eventual del alquiler pagado y la mejora de los estándares residenciales. También los propietarios de los inmuebles residenciales están interesados en el aumento (o por lo menos el mantenimiento en el mismo nivel) del valor del inmueble. Para la realización de estos objetivos el administrador tiene que elegir una estrategia concreta, o sea, la manera de actuación para el inmueble en el futuro que lleve a la realización de los intereses del propietario (propietarios). Esta estrategia puede significar la realización de las renovaciones y conservaciones o la inversión (reconstrucción, ensanche) con el fin de aumentar los estándares, el cambio de la destinación, el aumento del valor del inmueble o su mantenimiento en el estado no peor que el estado inicial. Puede también significar su aplazamiento para más tarde si el objetivo del propietario es, por ejemplo, una venta rápida del inmueble.

La realización de la estrategia escogida está relacionada por regla general con los gastos financieros definidos que hay que prever de antemano y planear detalladamente. Los gastos sufragados deben favorecer y muchas veces significan los ingresos adicionales procedentes de los inmuebles cuyo importe se puede valorar. La comparación de los gastos e ingresos posibilita la evaluación de la eficacia de las inversiones planeadas y la elección de las soluciones más ventajosas. El plan de la administración del inmueble es un plan táctico, elaborado en la mayoría de los casos para el período entre 3 y 5 años. Entonces, tanto los ingresos, como los gastos, deben presentarse en el plan para este período.

10.2. FUNCIONES DEL PLAN DE ADMINISTRACIÓN DEL INMUEBLE

El plan de la administración del inmueble ejerce diferentes funciones:

- Facilita las informaciones sobre el inmueble y su ambiente económico.
- Demuestra el estado jurídico, técnico y financiero del inmueble. Permite conocer el mercado y la competencia y evaluar la posición del inmueble analizado comparando con la competencia.
- Posibilita conocer los puntos fuertes y flojos del inmueble y también las oportunidades y los riesgos para el inmueble procedentes del ambiente que lo rodea. Los puntos fuertes del inmueble son sus rasgos que lo distinguen positivamente entre otros

inmuebles, por ejemplo, un estándar alto, una tecnología ecológica (en el caso de los edificios). Los puntos flojos del inmueble son los rasgos que lo distinguen negativamente o dificultan la explotación de acuerdo con la destinación, por ejemplo, la falta de las vías de acceso o los aparcamientos, el vecindario desfavorable, los usuarios impropios. Las oportunidades son diferentes ocasiones que pueden estar dentro de cada elemento del ambiente que está alrededor, por ejemplo, la política económica del Estado que apoya el desarrollo de los inmuebles residenciales, los créditos preferenciales, los programas del apoyo de la construcción de viviendas. Los riesgos son diferentes limitaciones para administrar los inmuebles, por ejemplo, la descapitalización de los edificios, los alquileres regulados que no cubren los costes de explotación y los costes de las renovaciones en los inmuebles comunales, el crecimiento de los costes de explotación, etc.

- Facilita tanto la toma de las decisiones actuales, como las estratégicas, en cuanto al inmueble administrado. Posibilita la elección de la estrategia para el inmueble y enseña la manera de su realización.
- Posibilita una economía eficaz del inmueble.
- Condiciona el logro de los objetivos del propietario del inmueble.
- Transmite las informaciones sobre el inmueble a los futuros usuarios, patrocinadores y otras entidades interesadas en el inmueble.
- Ayuda en la obtención de los recursos financieros exteriores y los socios para la colaboración.
- Debe indicar al administrador paso a paso cómo debe proceder para realizar los objetivos del propietario del inmueble.

Las funciones que puede ejercer el plan de la administración bien elaborado le predestinan al papel de una herramienta básica que posibilita y facilita el trabajo del administrador del inmueble. Entonces, debe elaborarse para cada inmueble que requiere la administración profesional con el fin de:

- la obtención de los conocimientos detallados sobre el estado del inmueble y su alrededor,
- la presentación de las variantes estratégicas potenciales de las acciones referentes al inmueble,
- la elección de un plan determinado de actuación (administración) en el futuro basándose en la evaluación de las variantes estratégicas propuestas desde el punto de vista del interés del propietario del inmueble,
- la elaboración del plan del trabajo para el administrador del inmueble,
- la realización de la evaluación del administrador y la manera de la administración del inmueble,
- la obtención de los fondos para invertir en el inmueble.

Capítulo 11: Análisis Precedentes a la Elaboración del Plan de Administración del Inmueble

La elaboración del plan de la administración del inmueble requiere diferentes informaciones tanto sobre el inmueble, como sobre su ambiente económico. Para obtenerlas es necesaria la realización de muchos análisis e investigaciones analíticas. En los análisis básicos hay que incluir:

- el análisis de los datos referentes al mismo inmueble,
- el análisis del microambiente (el ambiente más cercano) del inmueble y especialmente el análisis del mercado y de la competencia,
- el análisis del macroambiente.

El **análisis del inmueble** debe incluir el examen de los aspectos jurídicos, el estado técnico, la tecnología de la construcción, el grado del desgaste, el seguro de los usuarios, el grado del uso de la superficie, las renovaciones y conservaciones necesarias, la situación económica y financiera. La fuente de los datos que posibiliten la realización de este análisis puede ser: el libro de la edificación, el plan general del inmueble, los informes de los exámenes y controles del inmueble, la documentación de la construcción de la edificación, las actas de traspaso de la edificación, los permisos para la explotación de la edificación, los documentos referentes a la renovación, conservación y modernización de la edificación, los informes de las averías y catástrofes, el plan material y financiero del inmueble, el plan de la renovación y conservación, los registros de la propiedad, la opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble, etc.

El análisis del mercado es una serie de investigaciones que incluye la evaluación del mercado en el que funciona el inmueble y el pronóstico para el futuro. Hay que subrayar que el análisis del mercado inmobiliario, en atención a una gran variedad de los inmuebles, debe realizarse para diferentes segmentos de este mercado que se pueden distinguir relacionándolos con los tipos funcionales de los inmuebles (el segmento residencial, de oficinas, de almacenes, industrial, rural, especialista).

Teniendo en cuenta la estabilidad del inmueble en el lugar y en el tiempo, el análisis del mercado inmobiliario debe incluir también su división territorial y especialmente:

- el mercado de las edificaciones de la importancia local (el mercado de viviendas y pequeñas edificaciones comerciales y de servicios en un radio hasta 20 km),
- el mercado inmobiliario por encima de la importancia local o el mercado inmobiliario de la importancia regional (el mercado de hoteles, casas de huéspedes, hospitales, grandes plantas de construcción industriales, comerciales y de construcción),
- el mercado inmobiliario de la importancia nacional (las edificaciones de oficinas destinadas para la administración central, grandes plantas de construcción industriales, deportivas, infraestructurales),
- el mercado internacional (aeropuertos, puertos).

Después de la diferenciación y definición del segmento del mercado y su alcance territorial hay que investigar:

- la demanda de inmuebles, también los cambios y tendencias,
- los clientes principales (compradores, arrendatarios, inquilinos),
- las esperas de los clientes respecto al inmueble,
- la oferta de inmuebles,
- los importes de los precios de los inmuebles y de los alquileres.

Analizando el mercado inmobiliario local que es sensible a diferentes cambios hay que tener en cuenta:

- la población (el número de los habitantes, su estructura de edad y familiar),
- el empleo (el número de los empleados, el nivel de salarios, la estabilidad de la renta),
- el tamaño, la estructura de edad y calidad de los inmuebles existentes, su estado técnico,
- el tamaño de las superficies libres residenciales y utilizables,
- la accesibilidad y los precios de terrenos,
- el grado del desarrollo del mercado local de los materiales de construcción.

El análisis del mercado debe indicar al administrador del inmueble que oportunidades y peligros hay relacionados con los inmuebles por él administrados. La oportunidad puede ser un número grande de los clientes potenciales, un número pequeño de la competencia, la dominación de un segmento elegido del mercado, la demanda creciente. El peligro puede ser un número pequeño de los clientes, la demanda decreciente, la oferta creciente, la competencia. Hay que recordar que el mercado inmobiliario no es homogéneo, no es perfecto, tiene una baja elasticidad de la demanda y la oferta. Esta especificación del mercado inmobiliario y especialmente su imperfección, la transparencia pequeña, la falta de la información intensifican la dificultad de la investigación y de los análisis.

Las instituciones que registran las transacciones (notarías, agencias tributarias, agencias de intermediación) normalmente no facilitan las informaciones sobre las transacciones. Muchas veces las transacciones se llevan a cabo fuera de estas instituciones. Además, las escrituras públicas contienen demasiada poca información que caracteriza el inmueble.

Los datos sobre las tasas del alquiler por el arrendamiento de los locales no se registran en ninguna parte. Incluso estos datos que se pueden recoger sobre el mercado inmobiliario no son homogéneos. Proviene de diferentes mercados que no son homogéneos desde el punto de vista geográfico, en cuanto a la calidad y los precios.

Los precios presentados en los anuncios de prensa muchas veces son incrementados y luego tiene lugar su negociación. En cambio, los precios incluidos en las escrituras públicas muchas veces se reducen con el fin de disminuir los derechos fiscales y los honorarios del notario y por eso las informaciones sobre los precios suelen ser deformadas.

Después de la realización del análisis de un sector elegido de inmuebles, la persona que elabora el plan de la administración del inmueble debe preparar el pronóstico del desarrollo del mercado teniendo en cuenta por una parte los resultados de los exámenes realizados y

por otra las condiciones determinadas que resultan del macroambiente (este problema estará escrito más detalladamente más adelante en el presente estudio).

Llevando a cabo el **análisis de la competencia**, hay que observar los inmuebles de competencia, sus administradores y los rivales potenciales que pueden aparecer en el futuro.

Hay que subrayar que **el inmueble de competencia para un inmueble concreto es el inmueble que ejerce la misma función, que se caracteriza por el mismo estándar o el estándar parecido de los servicios prestados y que está localizado en el mismo mercado**. Puede ocurrir que para un inmueble concreto será difícil encontrar los inmuebles de competencia. Entonces, habrá que analizar **los inmuebles parecidos que cumplen las mismas funciones, de un estándar comparable, localizados en el mismo segmento del mercado**.

En cambio, **la competencia potencial para el inmueble la constituyen los inmuebles recién realizados (que cumplen las mismas funciones)**.

El análisis de la competencia debe posibilitar las respuestas a las siguientes preguntas:

- cuántos rivales hay,
- qué servicios prestan,
- qué tipo de clientes tienen,
- cuáles son sus puntos fuertes y flojos,
- por qué tienen éxito,
- qué planes tienen para el futuro,
- a qué precio alquilan, venden, arriendan,
- quién administra los inmuebles de competencia,
- qué calificaciones poseen las personas que administran los inmuebles de competencia,
- qué salarios reciben los administradores del inmueble de competencia.

El análisis de la competencia va a demostrar qué oportunidades y peligros hay por parte del ambiente más cercano para el inmueble administrado. La oportunidad es un número pequeño de los inmuebles de competencia y de los administradores buenos y muy calificados de estos inmuebles. En cambio, el peligro es un número grande de los inmuebles de competencia y los administradores de competencia que saben captar a clientes buenos y conseguir grandes ingresos. El resultado del análisis de la competencia debe ser la evaluación de la posición del inmueble en el mercado y la formulación de una estrategia adecuada para su administración en los próximos años.

La realización del análisis de los rivales requiere la obtención de muchas informaciones sobre los mismos. Pueden proceder de muchas fuentes: la prensa profesional, los anuncios publicados en la prensa diaria, los estudios estadísticos, las informaciones facilitadas por los clientes, los administradores de los inmuebles de competencia, el plan local de ordenación territorial, el programa de las tareas gubernamentales en el territorio del municipio, las observaciones propias del administrador, etc.

Hay que subrayar que es poco probable que se consiga recoger los datos necesarios para el análisis de la competencia inmediatamente, incluso con un gasto grande de trabajo. Normalmente las informaciones llegan poco a poco y se necesita más tiempo para tener una imagen completa de la situación de la competencia.

La supervisión del macroambiente del inmueble debe incluir las siguientes investigaciones:

- de las condiciones económicas,
- de las condiciones sociales,
- de las condiciones naturales y del medio ambiente,
- de los factores relacionados con la administración y el desarrollo.

En atención al hecho de que el mercado inmobiliario depende en alto grado de los procesos económicos que ocurren en la economía, el análisis del mercado inmobiliario tiene que complementarse con el análisis de tales aspectos de la situación macroeconómica del país que influyen en el mercado inmobiliario. En atención a las conexiones del mercado inmobiliario con la coyuntura económica, al analizar este mercado pueden ser útiles las siguientes informaciones:

- el volumen del Producto Interior Bruto (P.I.B.) y la dinámica de sus cambios,
- los gastos de inversión y la velocidad de sus cambios,
- la tasa de inflación y el ritmo de su cambio,
- el consumo individual y el ritmo de su cambio,
- la tasa de paro,
- el tipo de interés de los créditos bancarios concedidos para los fines de inversión,
- la predisposición al ahorro,
- la accesibilidad del sistema de créditos para la compra y el desarrollo del inmueble,
- ayudas fiscales.

El análisis de las condiciones sociales debe facilitar la información sobre el número de la población del territorio, su estructura, densidad, y también el número y tipo de diferentes casas, el perfil del empleo, el nivel de la educación y el importe de la renta obtenida..

El análisis de las condiciones naturales y del medio ambiente debe informar sobre:

- la localización del inmueble respecto a los objetos naturales y los dispositivos que sirven para la recreación,
- el relieve del terreno,
- el microclima,
- el sistema del transporte,
- la colocación de los objetos del servicio público,
- la accesibilidad del equipo técnico,
- las fuentes de las contaminaciones y su alcance.

Analizando los factores relacionados con la administración y el desarrollo hay que encontrar la información sobre:

- los impuestos y pagos locales,
- la calidad de los servicios prestados (la asistencia médica, los bomberos, la policía),
- el desarrollo planeado de los terrenos,

- las redes existentes comunales, energéticas y de gas (su cantidad, calidad, edad, grado del desgaste).

Realizando la supervisión del macroambiente hay que tener en cuenta también los cambios en el ambiente que regula el sector inmobiliario. El gobierno prevé una serie de cambios en esta materia, especialmente para el sector de viviendas. Estos cambios deben dar fruto en forma de la facilitación del funcionamiento del sector de viviendas de mercado y el crecimiento de la competencia y en consecuencia la bajada de los costes y precios. Se considera la introducción de las regulaciones jurídicas que posibilitan una explotación mejor de los terrenos destinados para la construcción de viviendas y la ampliación de las fuentes de la financiación del sector de viviendas utilizando los recursos acumulados por los fondos de jubilación, compañías de seguros, fondos de inversión.

La supervisión del macroambiente facilita la evaluación de las oportunidades y los peligros para la administración del inmueble. La realización de los análisis antes mencionados es una tarea que exige extremadamente mucho tiempo, que requiere el uso de muchas informaciones para las que la fuente básica puede ser:

- los pronósticos económicos del gobierno,
- los estudios, informes y publicaciones de la Oficina Central de Estadística referentes a las existencias de los inmuebles,
- los datos de las instituciones que registran las transacciones (las notarías, agencias de intermediación, agencias tributarias),
- las publicaciones en tales periódicos como “Rynek nieruchomości warszawskich”, “Nieruchomości, Rynek, Prawo”, “Rzeczoznawca Majątkowy”, “Świat Nieruchomości”, “Home and Market”, “Domus”, “Wspólnota mieszkaniowa” (“Mercado inmobiliario de Varsovia”, “Inmuebles, Mercado, Derecho”, “Experto de valoración de la propiedad”, “Mundo de inmuebles”, “Home and Market”, “Domus”, “Cooperativa de viviendas”), etc.,
- la prensa diaria,
- las observaciones del mercado inmobiliario local,
- el plan local de ordenación territorial,
- el programa de las tareas gubernamentales en el territorio del municipio,
- el registro del catastro de los terrenos.

Capítulo 12: Procedimiento de Formulación del Plan de Administración

El punto de partida para preparar el plan de la administración del inmueble son los objetivos del propietario (propietarios) del inmueble. La elección de la estrategia óptima de la administración del inmueble descrita en el plan de la administración tiene que depender del logro de estos objetivos. Una cuestión extremadamente importante para la elección de una estrategia adecuada es también el mismo inmueble y especialmente sus funciones, la localización, la situación jurídica, los usuarios, el estado técnico y la situación financiera del inmueble y de su propietario. No menos importante es lo que pasa alrededor del inmueble (la situación económica, la demanda y oferta de inmuebles, los precios de los inmuebles, la competencia). Las informaciones referentes tanto a los objetivos del propietario, como al mismo inmueble y su ambiente económico, constituyen la base para elegir las variantes posibles de cómo proceder con el inmueble. Son el punto de partida para elegir una variante óptima (estrategia) para el inmueble.

Hay que investigar las variantes estratégicas propuestas y evaluarlas desde el punto de vista de su realidad y posibilidades de ejecución. Aquí es importante la eficacia económica de las variantes propuestas y los peligros relacionados con su realización. Después de elegir la variante óptima y aprobarla por el propietario, hay que elaborar el plan de la puesta en práctica de esta variante de cómo proceder con el inmueble. También hay que planear diferentes maneras de actuación para el inmueble en el futuro y los recursos materiales y financieros necesarios para la realización de los objetivos planeados. También es importante el planeamiento de los calendarios que presenten las intenciones que van a asegurar la obtención de los objetivos planeados en un período concreto. Deben indicar cuándo (en qué fechas) se realizarán diferentes acciones que constituyen el objetivo principal. Después de la aprobación del plan de la administración por el propietario (los propietarios del inmueble), el administrador puede comenzar a ponerlo en práctica, o sea, realizarlo.

Un plan de la administración bien elaborado debe ejercer las funciones de un indicador para el administrador. Es que debe indicar qué hay que hacer, paso a paso, para alcanzar los objetivos del propietario. El procedimiento de la formulación del plan de la administración del inmueble lo representa de un modo gráfico en la figura 12.1.

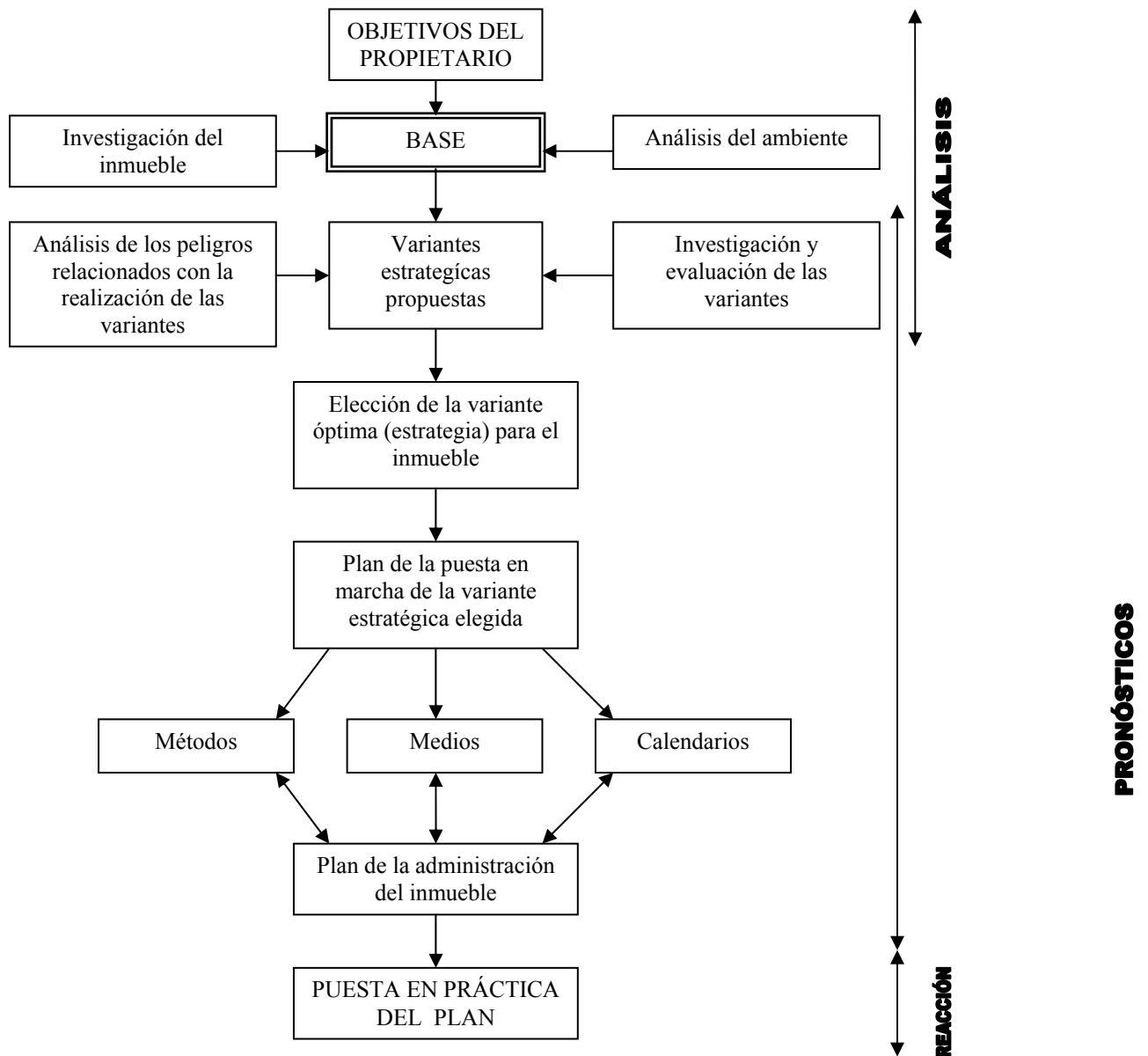


Figura 12. 1: Procedimiento de la formulación del plan del inmueble (estudio propio).

La figura 12.1 demuestra que en el proceso de la elaboración del plan de la administración dominan diferentes tipos de análisis (de los objetivos del propietario, del inmueble, del mercado, de la competencia, del macroambiente económico, de las variantes propuestas de cómo proceder con el inmueble y de los peligros relacionados con su realización). Estos análisis suministran ante todo las informaciones que luego se utilizarán para la elaboración de los pronósticos. Los pronósticos en el plan de la administración definen ante todo las variantes alternativas de cómo proceder con el inmueble en el futuro, los costes con esto relacionados y los resultados económicos futuros. Los pronósticos financieros se elaboran por un período de por lo menos 3 años. Basándose en los mismos se realiza el análisis y la

estimación económica de diferentes variantes, se elige una variante óptima que luego se recomienda al propietario y que después de su aprobación se pone en práctica.

Los análisis y pronósticos descritos arriba se penetran y complementan recíprocamente. Hay que añadir que deben realizarse de una manera continua y sistemática porque el plan de la administración una vez elaborado debe actualizarse y adaptarse a los objetivos cambiantes de los propietarios, el estado del inmueble y los cambios que ocurren en el ambiente económico que también continuamente cambia.

Capítulo 13: Contenido del Plan de Administración

13.1. PARTES INTEGRANTES DEL PLAN

Hay que añadir que actualmente no hay reglas que definan de un modo obligatorio el contenido del plan de la administración del inmueble. La Comisión Calificadora Estatal, basándose en la teoría de la administración de inmuebles y las experiencias extranjeras en esta materia, exigía de los candidatos que solicitaban la licencia del administrador que presentaran los planes de la administración de una estructura y un contenido concretos – lo que se examinará más adelante en el presente estudio. Hay que esperar que – a pesar del cambio de la Ley sobre la economía de inmueble en septiembre del año 2007 y la cesión de la cuestión de los exámenes para tener la licencia a los organizadores de los Estudios de Postgrado y las escuelas que organizan los estudios de licencia y de diplomado referentes a la administración de inmuebles – el concepto de la elaboración de los planes de la administración, su filosofía, los procedimientos y las esperas relacionados con estos planes no cambien.

Hay que subrayar que cada inmueble requiere la elaboración del plan de la administración que será exclusivamente para este inmueble, que incluirá los objetivos del propietario (los propietarios), las funciones, la localización, las condiciones del mercado, **la situación financiera** y todo el ambiente económico. Así como son diferentes los inmuebles, así también lo son los planes de la administración de estos inmuebles. Esto resulta del hecho de que la “filosofía” de la elaboración del plan de la administración de los inmuebles que no producen beneficios (residenciales, del uso público, de una destinación especial) es completamente diferente que la “filosofía” de la elaboración de los planes de la administración de los inmuebles comerciales que tienden a la maximización de los beneficios de los propietarios. Además, los planes de la administración para diferentes inmuebles comerciales también serán diferentes porque estos inmuebles también se diferencian en el tipo, la localización, el estándar, los objetivos de los propietarios y las maneras posibles de su realización. Estas diferencias se manifiestan en el contenido de diferentes partes que constituyen el plan de la administración. Se ven claramente en la etapa de la formulación de diferentes variantes de cómo proceder con el inmueble, en la etapa del análisis financiero, los métodos de la estimación de la eficacia de las variantes estratégicas propuestas y las fuentes de la financiación.

El esquema típico del plan de la administración del inmueble debe ser el siguiente:

- introducción,
- datos básicos sobre el inmueble,
- descripción del mercado inmobiliario,
- análisis financiero,
- análisis estratégico,
- evaluación de las variantes de cómo proceder con el inmueble,
- plan de la realización de la variante elegida,

- resumen y conclusiones finales,
- anexos.

Hay que elaborar el plan de la administración del inmueble por escrito. Debe contener las informaciones indispensables sobre el inmueble, su recinto, el modo de la administración, el administrador y la variante estratégica elegida para satisfacer las esperas del destinatario a quien está dirigido. Este documento debe ser “autosuficiente” y defenderse por sí solo porque su autor puede estar ausente en el momento en el que el plan será leído, analizado y evaluado. Los datos de apoyo que en caso de necesidad pueden utilizarse con el fin de la explicación de los problemas dudosos pueden adjuntarse en forma de anexos o ser guardados por el administrador y en caso de necesidad facilitados a las personas interesadas.

El plan de la administración bien elaborado es también la “tarjeta de visita” que testimonia de las competencias profesionales del administrador. Debe estar escrito a máquina o en ordenador, impreso, enriquecido con los dibujos, fotografías, mapas y diagramas. El contenido del plan debe presentarse con la división en los capítulos claramente descritos y numerados, de acuerdo con el índice.

En la portada hay que poner: la dirección del inmueble y su función, los datos referentes al solar, los datos del propietario, los datos personales del administrador (el autor del estudio) y la fecha de la elaboración del plan. También se puede meter la foto del inmueble. El plan de la administración del inmueble debe contener también el listado de los títulos de diferentes capítulos junto con la presentación de los números de las páginas en las cuales se encuentran (el índice).

A continuación presentamos el contenido del plan de la administración del inmueble de acuerdo con el esquema presentado arriba. La introducción debe describir ante todo los objetivos del estudio y las esperas del propietario (los propietarios) del inmueble. Sin embargo, puede también informar sobre los puntos fuertes y flojos del inmueble, las oportunidades y los peligros para el inmueble por parte del ambiente que lo rodea y también las maneras de cómo proceder con el inmueble descritas más adelante en el estudio.

13.2. DATOS BÁSICOS SOBRE EL INMUEBLE

El objetivo de esta parte del plan es la familiarización de los interesados con el inmueble, su estado técnico, los propietarios, usuarios y la historia desde el momento de la construcción hasta ahora. Entonces, esta parte del estudio debe incluir:

- Identificación del inmueble (el tipo del inmueble, la función, la dirección, la superficie),
- Señales geodésicas del inmueble. Aquí hay que describir el confin, el número y la superficie del solar donde se encuentra el inmueble, los vecinos y otros datos de la localización. En el caso de que el inmueble lo formen varios solares geodésicamente separados, hay que presentar estos datos para cada solar. Si el inmueble administrado forma parte de un inmueble territorial más grande, hay que informar sobre este hecho e indicar la parte de la que se trata.

- Estado jurídico del inmueble. En este punto hay que informar quién actualmente es el propietario del inmueble. En el caso de la copropiedad hay que escribir que es la copropiedad conjunta (se pueden describir las participaciones de los copropietarios). En el caso de las cooperativas de viviendas se recomienda la facilitación de la información sobre los copropietarios de los locales y sus participaciones en la copropiedad del inmueble común. Si el terreno fue entregado en usufructo perpetuo, hay que informar cuándo y con qué condiciones. En el caso del estado jurídico no regulado, hay que indicar cuya posesión es el inmueble (o su parte). Se recomienda también la presentación de la historia de las actas hasta ahora realizadas de la compra venta si se refieren al inmueble descrito. Hay que también incluir todos los datos que tienen una gran importancia para establecer el estado jurídico en el futuro, incluidos los herederos, juicios testamentarios, recursos, prescripciones adquisitivas.
- Estado técnico del inmueble. Indicar el año de la construcción (reconstrucción, ensanche, restauración, renovación) de los edificios y edificaciones. Hay que también describir la construcción, los materiales básicos utilizados para construir diferentes edificios y edificaciones y sus partes (empezando por los elementos de la construcción, sótanos y fundamentos, por los tabiques, escaleras, techos, la carpintería de ventanas y puertas, instalación sanitaria y eléctrica, terminando con las cubiertas del techo y chimeneas). Hay que también describir los locales y otros elementos que forman el inmueble.
- Modo de la explotación del inmueble. Indicar las necesidades que satisface el inmueble actualmente. Si se explota el inmueble de diferentes maneras, indicar todas las maneras definiendo el alcance de su explotación y las partes explotadas del inmueble (por ejemplo, la planta baja: los locales de servicio, otras plantas: los locales habitables). En el caso del cambio planeado de la manera de la explotación del inmueble o su parte, hay que informar sobre este hecho. También hay que describir los resultados futuros relacionados con este hecho y cuándo sucederán. Si en el pasado había cambios en la manera de la explotación del inmueble, hay que informar sobre este hecho. Se recomienda también informar qué dice sobre la manera de la explotación del inmueble el plan de ordenación territorial del municipio y cuándo fue elaborado. Si el municipio no posee tal documento, hay que informar sobre este hecho.
- Listado de los dispositivos que se encuentran en el solar donde está localizado el inmueble, tales como: los dispositivos de la arquitectura pequeña (indicando el número de los mismos y la descripción), las vallas, los caminos, accesos, sitios de aparcamiento (indicando los tipos, parámetros, longitudes, diámetros), el equipo de juego para los niños (informando sobre el tipo, número y material del que fue hecho), los alumbrados y otros dispositivos (junto con una descripción imprescindible).
- Documentos referentes al inmueble. Escribir si existen los documentos técnicos del edificio, si son actuales, de qué partes se componen, qué complementos y actualizaciones requieren (si son incompletos), dónde se guardan y quién es responsable de su guarda. Hay que también describir los documentos existentes referentes al inmueble que son conocidos por el administrador (por ejemplo, los mapas, planes, opiniones del experto de valoración de la propiedad referentes al registro de terrenos y edificios), las escrituras públicas, los proyectos de construcción u otros. Si para el inmueble fue establecido el registro de la propiedad, se recomienda informar sobre su número y el tribunal donde se encuentra. Si el inmueble tiene diferentes registros de la propiedad (además del registro de la propiedad para todo el inmueble, han sido establecidos los registros de la propiedad para diferentes locales o

los derechos de propiedad cooperativa a los locales), hay que informar sobre los mismos. Si no hay registro de la propiedad, hay que informar sobre este hecho.

- Inversiones y renovaciones necesarias para mantener el estado del inmueble que no sea peor que el estado inicial con la división en los tipos de los trabajos y sus costes previstos. Se recomienda también la facilitación de la información sobre las renovaciones, conservaciones e inspecciones técnicas antes realizadas (cuándo fueron hechas, cuáles fueron sus costes, por quién fueron realizadas, qué fue la evaluación de su calidad). Si en los años siguientes es necesaria la renovación total, hay que describir su alcance y coste. También se puede informar qué inversiones eventuales serían deseables con el fin del aumento del valor del inmueble y qué sería su coste previsto.
- Usuarios del inmueble. En este punto del plan hay que describir quién y en qué manera explota el inmueble y sus diferentes partes: si lo utilizan los propietarios o si es alquilado o arrendado. Si hay otros usuarios, además de los propietarios, hay que informar quién, desde cuándo, a base de qué título y qué parte del inmueble explota. Hay que también enumerar todos los espacios, locales y cuartos no utilizados, desde cuándo no se utilizan, por qué causa y cuáles son las oportunidades para utilizarlos. Si se busca a usuarios nuevos para las partes no explotadas del inmueble, hay que informar sobre este hecho. También se recomienda la descripción de las personas que explotan el inmueble. Aquí se trata ante todo de informar sobre:
 - su comportamiento y la corrección o incorrección de su explotación del inmueble,
 - el cumplimiento de las obligaciones a título del alquiler, la inversión y otros pagos.

Si entre los usuarios del inmueble están los que lo explotan en desacuerdo con su destinación, lo devastan o se retrasan con los pagos, hay que incluir esta información en la descripción de tales usuarios. En esta situación, también hay que escribir qué posibilidades hay de la expulsión de los usuarios actuales y del encuentro de los nuevos.

- Información sobre el administrador. Hay que poner sus datos personales e identificativos, denominaciones y la forma jurídica y de organización, el domicilio, desde cuándo y sobre qué base el administrador actual administra el inmueble, también quién y sobre qué base administró el inmueble en el pasado. Se recomienda también la descripción de:
 - el alcance de los derechos y obligaciones del administrador,
 - los objetivos y prioridades puestas por el propietario del inmueble. En este punto hay que escribir cómo el propietario ha definido sus esperanzas respecto al inmueble, la manera de su explotación, los usuarios, el importe de la renta procedente del inmueble. También se recomienda informar si y de qué modo el propietario ha avisado sobre la intención del cambio de la destinación del inmueble y sobre las intenciones y posibilidades de invertir en el inmueble.
 - la intención eventual y la disposición para la venta del inmueble por el propietario. En tal caso hay que escribir: cuándo, a quién, con qué condiciones, al qué precio se venderá el inmueble.

13.3. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO

Esta parte del plan de la administración del inmueble debe incluir las informaciones sobre el mercado local, los inmuebles de competencia, los usuarios potenciales, los precios de la venta, del alquiler y del arrendamiento y también sobre los administradores que actúan en el mercado. El inmueble de competencia para el inmueble descrito es un inmueble que se puede comparar con el mismo. En la literatura sobre esta materia se distinguen nueve atributos básicos de la comparabilidad:

- el tipo de los derechos al inmueble,
- la forma de la financiación,
- las condiciones de la transacción,
- las condiciones del mercado,
- la localización,
- la característica física y económica,
- la explotación,
- los bienes muebles que se encuentran en el inmueble.

Si es difícil encontrar la información sobre los inmuebles de competencia, se puede considerar que los inmuebles de competencia son los inmuebles parecidos. Entonces, en esta parte del documento elaborado hay que presentar:

- la información sobre la localidad y el mercado inmobiliario local (la localidad, el número de los habitantes, los datos geográficos básicos, los rasgos característicos de la economía, el alcance territorial del mercado inmobiliario).
- las informaciones sobre los inmuebles de competencia (su número, tamaño, las diferencias entre sí y en comparación con el inmueble administrado, el estándar, la manera de la explotación, el valor, el alquiler actual y sus beneficios eventuales). Si en el mercado local aparecen a consecuencia de las inversiones los inmuebles nuevos parecidos, hay que incluirlos también informando sobre su localización, tamaño y la fecha prevista de su terminación.
- la evaluación del inmueble descrito comparando con otros teniendo en cuenta el estado técnico, el estándar, el modo de la explotación, los beneficios, los costes de explotación (por un metro cuadrado de la superficie de uso), la posibilidad de la venta y los precios previstos.
- la información sobre los usuarios potenciales. Hay que escribir qué posibilidades hay de mantener a los usuarios (arrendatarios, inquilinos) actuales y captar a los mejores. Hay que también informar cómo el cambio de los usuarios influirá en la renta futura del inmueble. Si no hay posibilidad de captar a los usuarios nuevos, hay que informar claramente sobre este hecho y describir sus causas.
- los datos sobre el mercado de los administradores de inmuebles (cuántos administradores actúa en el mercado local, cómo administran los inmuebles de competencia, qué alcance del servicio realizan, qué remuneración obtienen, cuáles son los costes de explotación de los inmuebles por ellos administrados).

13.4. ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero debe describir el inmueble como la unidad financiera, o sea, el sujeto con el que están relacionados los ingresos y gastos y también las entradas y salidas. Se recomienda que este análisis incluya las siguientes informaciones:

- los ingresos generados por el inmueble y los costes relacionados con su mantenimiento y también el aumento posible de los ingresos o la disminución de los costes.
- el presupuesto operacional que indica el nivel de los ingresos y gastos procedentes de la actividad operacional.

El presupuesto operacional debe incluir todos los ingresos generados por el inmueble en un año concreto (a veces con la división en los trimestres o meses) a título de la explotación del inmueble¹³. Aquí hay que también incluir los ingresos procedentes de las superficies explotadas, por ejemplo, a título de la facilitación de las paredes o del techo para instalar los anuncios de publicidad, del terreno al lado del edificio para los sitios de aparcamiento, etc.

Este presupuesto debe también incluir todos los costes operacionales sufragados con el fin del funcionamiento del inmueble. Serán los gastos relacionados con:

- el uso de las utilidades,
- el mantenimiento de la limpieza,
- el mantenimiento del inmueble en un estado técnico bueno,
- el seguro del inmueble,
- el marketing,
- los impuestos,
- el mantenimiento de la administración.

El presupuesto operacional muestra los resultados de la administración del inmueble en lo que se refiere a la generación de dinero y su uso. Si los ingresos son más altos que los gastos, el superávit de los recursos monetarios puede utilizarse para las inversiones. En el caso de la falta de los recursos monetarios o su insuficiencia, el administrador debe tener una idea cómo obtenerlos de las fuentes exteriores. En este caso hay que elaborar adicionalmente:

- el presupuesto de capital y
- el presupuesto de los flujos de dinero procedentes de toda la actividad que incluye los ingresos y gastos no solamente de la actividad operacional, sino también de la actividad financiera y de inversión.

El presupuesto de capital presenta por una parte los recursos propios del propietario del inmueble que pueden gastarse en las inversiones y los recursos obtenidos desde el exterior para la financiación de la inversión (los créditos, préstamos, dotaciones, el fondo de renovaciones) y por otra los gastos relacionados con la inversión en los inmuebles.

La unión del presupuesto de capital y el presupuesto operacional y la adición de la actividad financiera (la concesión del crédito y la amortización de las cuotas del créditos y

¹³ En el inmueble de la cooperativa serán los anticipos para el mantenimiento del inmueble, en el inmueble de la comunidad serán los pagos por la explotación de los locales pagados por sus miembros y en el inmueble comercial los alquileres resultantes de los contratos de alquiler.

los intereses) equivale a la elaboración del **presupuesto de los flujos de dinero procedentes de toda la actividad operacional** que muestra todos los ingresos y gastos relacionados con el funcionamiento del inmueble.

Si el inmueble funciona desde hace algún tiempo, se presentan los presupuestos referentes a dos (tres) años anteriores para, basándose en los datos que incluyen, (teniendo en cuenta los cambios alrededor del inmueble) elaborar los presupuestos pronosticados para los años más próximos:

- Fuentes potenciales de la financiación. En este punto del plan de la administración hay que proponer al propietario del inmueble, previo el análisis y la evaluación de las fuentes potenciales de la financiación, tales fuentes de la financiación que para un inmueble concreto serán óptimas. Aquí hay que tomar en consideración tanto los recursos propios (la renta, amortización, venta del patrimonio superfluo, las participaciones), como los ajenos (los créditos bancarios, préstamos, obligaciones, leasing, factoring, franchising, project finance, venture capital). No obstante, hay que recordar que cada fuente de la financiación posee los determinados defectos y ventajas. La financiación utilizando los recursos propios da al inversor el derecho a todos los beneficios y la toma de todas las decisiones, pero al mismo tiempo limita las posibilidades de la inversión y en el caso de la emisión de las acciones significa la necesidad de sufragar los gastos adicionales y someterse al control de los accionistas. En cuanto a la financiación ajena, posibilita el aumento de la rentabilidad de la inversión (la palanca financiera), proporciona los provechos tributarios (el coste del crédito es el gasto deducible) y las posibilidades teóricamente ilimitadas de la financiación de los proyectos, pero al mismo tiempo está relacionada con la necesidad de sufragar, en la mayoría de los casos, los costes altos (los intereses, comisiones, etc.) y la necesidad de asegurar los créditos; puede también ocasionar el riesgo financiero (la porra financiera).
- Valor actual de mercado del inmueble (en el caso de un inmueble no homogéneo, hay que informar sobre el valor de diferentes partes del inmueble).
- Cambios posibles del valor del inmueble (los factores que pueden influir en el cambio del valor del inmueble que dependen y no dependen de las acciones de los propietarios, administradores o usuarios del inmueble).

Hay que añadir que esta parte del plan de la administración debe presentar los ingresos y gastos y también las entradas y salidas referentes al último ejercicio y el pronóstico de estas posiciones para por lo menos tres años siguientes. Se recomienda esta forma de la presentación no solamente del presupuesto referente al último ejercicio, sino también su realización. Las informaciones financieras sobre el inmueble referentes a los ejercicios anteriores deben ser un punto de partida para formular los pronósticos financieros (teniendo en cuenta los cambios en el mercado inmobiliario y en su ambiente económico).

13.5. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

El análisis realizado del inmueble, el seguimiento de su ambiente económico, el análisis de la situación financiera y de los objetivos y esperanzas del propietario del inmueble hacen consciente al administrador de los puntos fuertes y flojos del inmueble y de las oportunidades y los peligros para el inmueble por parte de su alrededor. Estas

informaciones posibilitan la elección de una estrategia concreta de la administración del inmueble.

Hay que subrayar que en la economía de mercado tienen éxito estos administradores de inmuebles que acertadamente eligen la estrategia. Para elegir acertadamente la estrategia hay que antes determinar las variantes posibles de actuación para el inmueble en el futuro. Al determinar estas variantes hay que recordar que aquí se trata de las maneras de actuación para el inmueble que se diferencian entre sí radicalmente y no se trata de las diferencias pequeñas que pertenecen a la misma manera de la explotación del inmueble. Como los ejemplos de las variantes se pueden enumerar:

- el mantenimiento del inmueble en el estado que no ha cambiado (o sea, la variante de conservación). Hay que informar sobre el alcance de las acciones indispensables para mantener el inmueble en el estado que no sea peor que el estado inicial, los costes de estas acciones y los ingresos aproximados (durante los próximos años), el alcance de los trabajos imprescindibles de construcción y renovaciones, sus costes aproximados, plazos de ejecución y la evaluación de la rentabilidad.
- la demolición del inmueble (la disminución del valor del inmueble), eventualmente una edificación nueva del solar; en general esta variante no entra en juego en el caso de los edificios nuevos,
- el aumento del valor del inmueble mediante la inversión; puede ser el ensanche o la reconstrucción (la variante de desarrollo). Hay que escribir en que consiste esta variante, describir el alcance de las acciones que hay que realizar con el fin del aumento del valor del inmueble, los costes aproximados de estas acciones y los ingresos (durante los próximos años), el alcance de los trabajos indispensables de construcción, renovación, inversión, modernización, los costes aproximados, los plazos de ejecución y la evaluación de la rentabilidad.

Esta parte del plan debe también contener:

- una descripción breve de las variantes posibles de realizar,
- las variantes rechazadas (junto con la descripción de las causas de tal actitud),
- las recomendaciones para la variante que, según la opinión de la persona que elabora el plan, es la variante óptima y debe elegirse para la realización (junto con la explicación de tal actitud).

Describiendo las variantes de actuación para el inmueble posibles de realizar hay que recordar que casi cada una de ellas (y especialmente las variantes de desarrollo) requiere el gasto en forma de inversiones. La inversión en el inmueble es un gasto de capital cuyo objetivo es la obtención de los beneficios actuales en forma de los alquileres, el dividendo o la renta en el momento de la venta a consecuencia del aumento del valor del inmueble. La inversión es eficaz cuando ha sido obtenida la renta planeada, o sea, ha ocurrido el superávit de los recursos generados por el inmueble sobre los recursos invertidos. Hay que añadir que en el caso de las inversiones que no producen beneficios, son eficaces tales soluciones que conllevan, por ejemplo, a la limitación de los costes actuales de la explotación del inmueble, la mejora de la calidad de los locales utilizados, etc.

En relación con esto, describiendo las variantes de actuación para el inmueble hay que calcular los costes para cada una de ellas, los gastos necesarios de inversión y los resultados esperados. Hay que presentar los presupuestos operacionales pronosticados, los

presupuestos de los flujos de efectivo y los presupuestos de capital y luego realizar la evaluación de la eficacia de la inversión para cada una de las variantes propuestas de actuación para el inmueble.

La evaluación de la inversión, como se sabe, puede realizarse utilizando los índices dinámicos (que tienen en cuenta el cambio del valor de dinero en el transcurso de tiempo) o desde el punto de vista estático utilizando los índices estáticos (calculados en un momento concreto).

En el caso de las inversiones de unos cuantos años que requieren muchos gastos, cuando ocurren los cambios del valor de dinero en el transcurso de tiempo, hay que utilizar los métodos dinámicos de la evaluación de la eficacia. Tal evaluación de la eficacia de la inversión significa la comparación de los resultados financieros al final del período del pronóstico (los flujos de efectivo anteriores hay que capitalizarlos incluyendo los valores hasta el último ejercicio). En cuanto a la toma de las decisiones referentes a la inversión el día de hoy, esto significa la comparabilidad del dinero que será invertido en la inversión también el día de hoy, o sea, que será descontado.

A los índices dinámicos más utilizados con el fin de la evaluación de la eficacia de la inversión pertenecen (lo que está descrito muy detalladamente en la literatura sobre esta materia):

- el valor actual neto de la inversión (NPV – Net Present Value),
- la tasa interna de retorno (IRR).

En el caso de las inversiones que no requieren muchos gastos y que se emprenden una vez (en este momento), para evaluar su eficacia son suficientes los índices estáticos simples. A los más populares pertenecen:

- el período de retorno de los gastos sufragados de inversión,
- la tasa de retorno.

La evaluación realizada de la eficacia de la inversión para las variantes descritas de actuación para el inmueble posibilita la elección de la variante óptima. Esta variante debe recomendarse al propietario (propietarios) del inmueble junto con la descripción de la manera de su realización.

13.6. PLAN DE REALIZACIÓN DE LA VARIANTE ELEGIDA

Esta parte del plan debe mostrar cómo será la administración del inmueble para la variante estratégica elegida. Entonces, se recomienda que contenga los siguientes datos:

- los ingresos y gastos previstos procedentes del inmueble en un período anual y de varios años. Aquí hay que presentar los ingresos y gastos relacionados con el inmueble para el año natural siguiente con la división en diferentes posiciones,
- los resultados financieros pronosticados para el inmueble administrado (los ingresos, gastos, beneficios, pérdidas) para el año siguiente y los años siguientes,
- las renovaciones e inversiones planeadas que deben realizarse en el año siguiente y varios años siguientes (el coste aproximado, los plazos, la rentabilidad) y el calendario de su realización,

- otros planes de actuación relacionados con la realización de la variante estratégica elegida,
- los peligros para la realización de la variante elegida de la administración del inmueble. Hay que indicar los peligros posibles de prever referentes a la ejecución del plan de la administración del inmueble en el año siguiente y varios años siguientes y también las maneras de cómo prever estos peligros. También se recomienda la descripción de los resultados materiales y financieros aproximados referentes a la materialización de los peligros y referentes a la falta de la realización de la variante estratégica elegida.

Hay que subrayar que en el proceso de la administración del inmueble hay muchos peligros diferentes que pueden también materializarse durante la puesta en marcha de la variante estratégica elegida e incluso amenazar su realización. Entonces, **el administrador debe antes darse cuenta (reconocer) del riesgo relacionado con la realización de la variante estratégica elegida y luego emprender todas las acciones con el fin de minimizarlo.** Muy importante es el reconocimiento del riesgo que puede amenazar la variante estratégica elegida. Aquí hay que fijarse especialmente en:

- la coyuntura económica general,
- los clientes (los requisitos, las competencias, el modo de la toma de decisiones),
- los contratistas (los proyectistas, contratistas de las obras de construcción, proveedores de los materiales de construcción y las utilidades),
- la localización del inmueble (los vecinos, las instalaciones subterráneas, los aparcamientos, accesos, el orden de las demoliciones, tipo del terreno, etc.)
- la situación en el mercado inmobiliario,
- la competencia,
- las fuentes de la financiación de la inversión (el importe de la deuda, los intereses, la posibilidad del servicio de la deuda, la falta de la entrada de efectivo).

Después de reconocer el riesgo, hay que proceder a su evaluación y luego prever las acciones cuyo fin será la optimización del riesgo. Estas acciones se llaman la manipulación y son una etapa importante de la gestión del riesgo.

Los métodos de la manipulación del riesgo pueden ser diferentes. A los más populares pertenecen:

- la evitación del riesgo,
- la prevención,
- la compensación.

La evitación del riesgo ocurre cuando el propietario del inmueble (o el administrador que actúa en su nombre) no emprende ningunas acciones porque, según él, el riesgo es demasiado grande. A los métodos preventivos pertenecen las acciones cuyo objetivo es prever los casos fortuitos y no permitir que ocurran. Pueden consistir en:

- la elección adecuada de la localización del inmueble,
- la selección adecuada de los contratistas de las obras de construcción y de montaje realizadas en el inmueble,
- la selección adecuada de los usuarios del inmueble,
- la fijación de las cláusulas contractuales adecuadas,
- el aseguramiento de la entrada de efectivo.

Los métodos básicos de la compensación son el autoseguro y el seguro. El autoseguro es ante todo la acumulación de los recursos propios destinados para cubrir las pérdidas eventuales. Otro método de compensación de la limitación del riesgo es el seguro. En este caso, mediante el pago de la prima de seguro, la responsabilidad por las pérdidas eventuales causadas por los casos fortuitos se cede al asegurador. Además de los métodos enumerados de la manipulación del riesgo se puede también tomar en consideración:

- la transferencia del riesgo a otros sujetos que el propietario (ocurre en el caso de factoring),
- la división del riesgo (encontrando al socio)
- la compensación del riesgo (el inicio de tales acciones que además de las pérdidas ocasionarán también los beneficios que pueden cubrir estas pérdidas),
- métodos represivos (que consisten en la disminución del alcance y las consecuencias de las pérdidas que han ocurrido antes).

13.7. RESUMEN DEL PLAN Y CONCLUSIONES FINALES

En el resumen hay que escribir si y cómo el administrador o la forma de llevar a cabo la administración influye en el estado del inmueble, describir la variante elegida de actuación para el inmueble y los costes y gastos relacionados con el inmueble. El resumen debe también contener la evaluación de la calidad de los servicios y la remuneración del administrador en comparación con las empresas de competencia. Se recomienda también la evaluación de los resultados del trabajo del administrador desde el punto de vista del propietario que tiene en cuenta los cambios del valor del inmueble. En esta parte del plan se puede adicionalmente subrayar el riesgo relacionado con la variante estratégica elegida de la administración del inmueble. Es bueno indicar los defectos y faltas de este estudio (informar qué ha sido omitido, indicar las faltas de información y las dificultades de encontrar fuentes). Entonces, en esta parte del estudio hay que presentar en una forma sintética las informaciones más importantes del plan presentado de la administración del inmueble.

13.8. ANEXOS

La manera concisa de la presentación del plan de la administración del inmueble no permite la inclusión en el mismo muchos cálculos, las informaciones detalladas y los documentos (que son la base de la elaboración) porque podrían hacerlo poco legible. Entonces, se los adjunta al plan de la administración en forma de anexos. A los documentos adjuntos en la mayoría de los casos en forma de anexos pertenecen:

- la escritura pública,
- el extracto del registro de la propiedad,
- el extracto del registro de terrenos,
- el extracto del fichero de edificios,
- las copias de los contratos y de la documentación técnica básica,
- los presupuestos,
- la opinión del experto de valoración de la propiedad sobre el valor del inmueble,
- los resultados de los análisis del segmento elegido del mercado inmobiliario,
- los resultados de los análisis de la competencia,
- los mapas,
- los dibujos,
- los planes,
- la fotografía del inmueble.

Capítulo 14: Ejemplo de Plan de la Administración del Inmueble

14.1. INTRODUCCIÓN

El plan de la administración del inmueble fue elaborado para los propietarios que quieren maximizar las ventajas posibles de obtener. La localización atractiva de la edificación analizada, como también el grado bajo del desgaste técnico, permite esperar que haya una gran demanda de los locales que se encuentran en este inmueble. Han sido tomadas las siguientes variantes de la conservación, renovación y modernización de la edificación:

- Trabajos de conservación y renovación cuyo objetivo es el mantenimiento del inmueble en el estado que no sea peor que el estado inicial, el mantenimiento del valor real de los alquileres al nivel actual y el mantenimiento del valor del edificio. Estos trabajos se financiarán utilizando los recursos propios de los propietarios y los ingresos procedentes de los alquileres. Variante I
- Trabajos de renovación y modernización cuyo objetivo es el aumento del atractivo y estándar de locales y por lo tanto el crecimiento de los beneficios procedentes del inmueble y el aumento de su valor. Los trabajos se financiarán con los recursos propios de los propietarios y los ingresos procedentes de los alquileres. Variante II
- Alcance de los trabajos como en la variante anterior más la adaptación de la buhardilla no utilizada a los fines habitables. Se prevé la consecución de un piso del estándar alto del acabado. Los trabajos se financiarán con los recursos propios de los propietarios y los ingresos procedentes de los alquileres. Variante III

14.2. INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE EL INMUEBLE

ESTADO JURÍDICO DEL INMUEBLE

En inmueble del que se habla es el solar núm. 126, confín 60, de la superficie de 743 m² sobre el cual está construido un edificio habitable marcado con el número de orden 38 en la calle Karmelicka en Cracovia. El solar tiene el registro de la propiedad núm. 4148 Cracovia Piasek, barrio administrativo Śródmieście, que es la continuación de LWH 423 (LWH: número del listado de hipoteca), llevado por el Tribunal de distrito para Cracovia Podgórze, Registro de la Propiedad en Cracovia. De acuerdo con la sección II del registro de la propiedad mencionado los propietarios del inmueble son:

- Propietario I en 1/12 parte,
- Propietario II en 1/12 parte,
- Propietario III en 1/12 parte,
- Propietario IV en 1/3 parte,
- Propietario V en 1/36 parte,
- Propietario V en 1/18 parte,
- Propietario VI (cada propietario del local habitable núm. 5) en 1/3 parte.

De acuerdo con la tarjeta A2 LWH 423 a favor del inmueble descrito está establecida la servidumbre territorial basada en la muralla real, listado 49 LWH 422 del mismo libro de terrenos, de 10,40 metros contados desde la boca de la calle Karmelicka, a lo largo de toda la altura del edificio. De acuerdo con la tarjeta C LWH 423 y las secciones III y IV del registro de la propiedad núm. 4148 Cracovia Piasek, barrio administrativo Śródmieście, el inmueble está libre de cualesquiera cargas. Hay que darse cuenta de que en el edificio habitable descrito está separado solamente un local habitable con el núm. 7 que posee el registro de la propiedad 138860 llevado por el Tribunal de distrito para Cracovia Podgórze, Registro de la Propiedad en Cracovia. De acuerdo con la sección II del registro de la propiedad núm. 138860 del Departamento del Registro de la Propiedad del Tribunal de distrito en Cracovia, el propietario de todo el local habitable núm. 7 es actualmente el Propietario VI. Del registro de la propiedad núm. 138860 del Departamento del Registro de la Propiedad del Tribunal de distrito en Cracovia resulta que también este local habitable núm. 7 está libre de cualesquiera cargas. De la sección III del registro de la propiedad núm. 4148 Cracovia Piasek, barrio administrativo Śródmieście, resulta que la administración del inmueble será realizada por todos los copropietarios. Los propietarios conjuntamente han acordado la manera de la explotación de otros locales habitables y diferentes locales comerciales.

LOCALIZACIÓN GENERAL

El inmueble se encuentra en el centro de la ciudad Cracovia, en el barrio del Casco Viejo, en la calle Karmelicka. Es una zona antigua donde están localizados muchos edificios lindos. Están muy cerca los teatros, cines, salas de exposiciones, galerías y museos. Esta calle fue restaurada hace poco lo que perfeccionó su atractivo comercial. La circulación en esta zona fue limitada lo que mejoró el confort de los peatones. En el cruce de las calles Dunajewskiego, Karmelicka y Podwale se encuentra uno de los nudos de comunicación más importantes en el centro de la ciudad desde donde salen los tranvías y autobuses hacia casi todas las direcciones. Esto crea las condiciones perfectas para llevar a cabo la actividad económica. El carácter del inmueble mencionado está de acuerdo con el vigente plan local de ordenación territorial de la Ciudad Cracovia que fue ratificado mediante el Acuerdo núm. VII/58/94 el día 16 de noviembre de 1994 por el Consejo de la Ciudad Cracovia publicado en el Boletín Oficial de la Voivodía Krakowskie núm. 24/94 posición 108 del día 16 de diciembre de 1994. Esta zona, que se define como la zona habitable y de servicios de una edificación muy intensiva, está rodeada de los terrenos que desempeñan las funciones parecidas. Cerca se ubican los terrenos verdes urbanos. Los objetivos del plan nuevo de ordenación territorial no prevén los cambios de las funciones.

LOCALIZACIÓN DETALLADA.

El edificio habitable fue construido a principios del siglo XX. Desgraciadamente no se conoce un año exacto porque toda la documentación se perdió y las personas que puedan facilitar la información sobre este tema no viven. El inmueble no está sometido a la vigilancia del conservador de los monumentos históricos. El edificio forma parte de una edificación concisa que tiene las funciones habitables, comerciales, de servicios y de oficinas. Con la parte delantera el edificio da a la calle Karmelicka y linda con las casas de un carácter parecido formando con ellas una hilera concisa de edificios. En la parte de detrás se encuentra un patio con un jardín pequeño. La entrada al patio es imposible porque

la puerta de entrada fue transformada en un local comercial en el período entre las dos guerras mundiales. La entrada por la parte trasera de la propiedad tampoco es posible porque en la vecindad inmediata se encuentra otro inmueble. Por eso, el aparcamiento del coche es muy difícil. El edificio, cuya sección tiene la forma de la letra L, tiene cuatro plantas más la buhardilla que actualmente no se utiliza, parcialmente con sótanos (aprox. en 70 %). En la planta baja, en la parte delantera se encuentran tres locales comerciales pequeños. Desde la parte del patio se ubica un local habitable. En la primera, segunda y tercera planta se encuentran los locales habitables. En el edificio hay dos cajas de escalera, una en la parte de la fachada (núm. 1) y la otra en la parte del patio antes utilizada por los criados, ahora no se utiliza (núm. 2).

DESCRIPCIÓN Y ESTADO TÉCNICO DEL EDIFICIO

El edificio fue construido de la ceramita con el mortero de cal, con los fundamentos de piedra y ladrillo. El estado técnico general del edificio se lo puede considerar como bueno. La inspección detallada ha demostrado lo siguiente:

- Cimentaciones – de piedras y ladrillos, con el mortero de cal, de la anchura de 60 cm. La protección contra la humedad está hecha correctamente – estado bueno.
- Muros de los sótanos – realizados de la piedra de cantera y el ladrillo. El grosor de los muros exteriores e interiores es de 45 cm. Una parte de los muros está cubierta desde la parte interior con la capa de hormigón del grosor de 10 cm y tiene una altura diferenciada – desde 60 cm hasta la altura total de los sótanos. Altura de los sótanos – variable – desde 1,80 hasta 2,05 m. Una parte de los muros está revestida con el enlucido. En los sótanos – el piso de hormigón. Los muros están en el buen estado. No se han detectado las deterioraciones. El hormigón de la camisa vertical de refuerzo y estanqueidad es conciso, sin agrietamientos ni hendidura. No se han detectado las huellas de la humectación.
- Techo sobre los sótanos – hecho con el tablero ligero Klein de la distancia entre las vigas (perfil en I 160) de 1,10 m. El techo está en buen estado. No se ha detectado una sobrecarga eventual.
- Techos de las plantas de superficie – hechos en forma del techo ordinario de madera con el falso piso. Las vigas del techo tienen las dimensiones de 16x2 cm. Distancia entre las vigas aprox. 1,0 m. A las vigas están clavados los listones del falso piso de las dimensiones de 4x5 cm. El falso piso está hecho de las vigas del canto redondeado del grosor de 19 mm. A las vigas está clavado el piso de las tablas machihembradas 32mm sobre las cuales están colocados los tableros de fibra duros (4 mm) y, en función del cuarto, el parquet, los paneles de madera, las baldosas cerámicas sobre la masa del cemento. El falso piso fue hecho de las tablas de 19 mm a las que está fijado el tejido de refuerzo y el enlucido de mortero de cemento y de cal. Los techos entre las plantas no se cimbrean demasiado y su estado general es bueno. Las minas a cielo abierto confirmaron un estado bueno de las vigas, tablas de suelo y el falso piso. No se han detectado las huellas de la humectación.
- Muros exteriores – hechos del ladrillo macizo unido con el mortero de cemento y de cal del grosor de 45 cm. Estado de los muros exteriores – bueno. El enlucido exterior requiere la renovación, el complemento de las pérdidas y la pintura.
- Muros de carga interiores – hechos del ladrillo macizo con el mortero de cemento y de cal del grosor de 45 cm. No demuestran desplomo, estado bueno. Enlucidos de mortero de cemento y de cal – estado bueno.

- Muros de separación interiores – hechos del ladrillo hueco con el mortero de cemento y de cal del grosor de 12 cm. No demuestran desplomo. Enlucidos de mortero de cemento y de cal – estado bueno.
- Construcción del tejado y cubierta – La cubierta del edificio es el techo de limahoya de dos aguas. La inclinación del faldón principal del tejado es aprox. 30°. La construcción del tejado está hecha en forma del falso tirante y de correa. Las correas del techo tienen las dimensiones de 16x22 cm y la correa de cumbrera 10x16 cm. Los cabrios de las dimensiones de 10x15 cm están colocados con la distancia entre los mismos de 1,10 m. Los cabrios de limahoya tienen las mismas dimensiones. La cubierta del tejado está hecha de las láminas de la chapa galvanizada. Las láminas están colocadas en forma de cinturas y con el borde más largo perpendicularmente al alero del tejado. Las costuras vecinas paralelas al alero del tejado están colocadas en forma del cruce. La base de la cubierta la constituyen las tablas del grosor de 25 mm colocadas con la distancia de 5-8 cm dejando el espacio libre entre sí. La chapa está protegida desde la parte exterior mediante la pintura con una capa anticorrosiva. La madera de la construcción del tejado está protegida con el fungicida. La cubierta del tejado no despierta objeciones. Solamente las chapas metálicas requieren pequeñas reparaciones alrededor de los fustes de chimenea. El desagüe del faldón del tejado es correcto. Los canalones y bajadas de aguas son permeables.
- Caja de escalera – las escaleras de hormigón con el revestimiento de madera en el estado mediocre, requieren una renovación. Es necesario pintar las paredes de la caja de escalera complementando las pérdidas del enlucido.
- Instalaciones:
 - eléctrica – cambiada totalmente en el año 1997, conductos de cobre, cajas con los seguros automáticos, inspecciones realizadas cada año, estado bueno.
 - de gas – cambiada en el año 1998. Edificio conectado a la red urbana, válvula principal fuera del edificio (de acuerdo con la legislación vigente), estado de la instalación – bueno.
 - hidráulica – conectada a la red urbana, válvula principal y contador de agua en el sótano, válvulas de cierre junto a cada piso, estado de la instalación – mediocre.
 - de alcantarillado – las aguas residuales de diferentes cuartos se evacuan por los tubos de de hierro fundido por la tubería vertical hasta la parte general de evacuación a través de los pozos de registro. Las tuberías verticales terminan con los tubos de salida sacados afuera sobre el faldón del tejado. En los sótanos están equipadas de las bocas de limpieza. Estado de la instalación – mediocre.
 - de calefacción central – cambiada en el año 2000. Tubos de cobre, calefacción por gas, hornos polifuncionales en diferentes locales habitables, válvulas de termostato en cada calentador. Estado de la instalación – bueno.

En el edificio también se encuentra la instalación telefónica con la conexión a la red de TP S.A. y la instalación de pararrayos en un estado muy bueno. En el edificio no hay red de cable ni de Internet.

CÁLCULO DEL DESGASTE TÉCNICO DEL EDIFICIO

El grado del desgaste del edificio se calculará según la siguiente fórmula:

$$S_z = A_i \times S_{z_i} / 100$$

Donde:

A_i – la participación del elemento en el coste de la construcción de la edificación en %

Sz_i – el desgaste del elemento en %

Tabla 14.1. Media ponderada del desgaste del edificio habitable.

Nombre del elemento	A_i [%]	Sz_i [%]	$A_i \times Sz_i / 100$ [%]
Fundamentos	19	15	2,85
Muros de superficie y muros de separación	14	15	2,1
Techos	8	40	3,2
Escaleras	4	30	1,2
Tejado – construcción de hormigón y cubierta	10	25	2,5
Suelos	9	15	1,35
Enlucido exterior y pintura	4	45	1,8
Fachada, obras exteriores	6	40	2,4
Carpintería de ventanas y puertas	8	60	4,8
Instalación de alcantarillado	3	60	1,8
Instalación hidráulica	2	5	0,1
Instalación de calefacción central	5	2	0,1
Instalación de gas	3	4	0,12
Instalación eléctrica y de protección	5	5	0,25
Total	100		24,57

Se ha valuado el desgaste del edificio al nivel de **25%**. A pesar de que el edificio fue construido más o menos hace 100 años, está en el buen estado técnico gracias a los trabajos sistemáticos de conservación y renovación.

RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL INMUEBLE

Se utiliza el edificio para los fines habitables: 4 locales habitables y de servicios, 3 locales comerciales. **Datos:**

- Superficie del solar - 743 m²
- Superficie de la edificación – 264 m²
- Superficie del patio – 479 m²
- Volumen total en metros cúbicos – 4125 m³
- Superficie total – 864,6 m²
 - Superficie de los locales habitables (4 locales) - 391,2 m²
 - Superficie de los locales de servicios (3 locales) - 64,1 m²
 - Superficie de los sótanos y cajas de escalera - 295,7 m²
 - Superficie de la buhardilla - 113,6 m²
- Número de las plantas – 4
- Cajas de escalera – 2

La comparación de las superficies de los locales está incluida en la tabla 14.2.

Tabla 14.2. Superficie de los locales habitables y de servicios en el edificio en m²

Planta	Superficie de la planta en m ²	Número del local	Superficie del local
Planta baja	114	1	23,1
		2	22,2
		3	18,8
		4	49,9
I planta	138,5	5	108,5
II planta	148,1	6	108,1
III planta	154,7	7	134,7
Buhardilla	113,6		
Sótano	76,6		
Cajas de escalera	119,1		

El edificio está equipado de las siguientes instalaciones: eléctrica, de gas, telefónica, hidráulica, de alcantarillado y de calefacción central, y su construcción es la siguiente:

- Fundamentos – de piedras y ladrillos con el mortero de cal
- Sistema de construcción de los muros de carga – transversal
- Muros de carga de las plantas de superficie – el ladrillo macizo con el mortero de cemento y de cal
- Muros de los sótanos – la piedra de cantera y el ladrillo macizo
- Muros exteriores cortina – el ladrillo macizo con el mortero de cemento y de cal del grosor de 45 cm
- Muros de separación – el ladrillo hueco
- Techos sobre los sótanos – el tablero ligero de Klein
- Techos de las plantas de superficie – de madera con el enlucido de mortero de cemento y de cal
- Tejado – cubierto con la chapa galvanizada
- Escaleras – de hormigón, el revestimiento de madera
- Enlucidos exteriores – de mortero de cemento y de cal
- Carpintería de ventanas y puertas – de madera, típica

CONTENIDO DE LA DOCUMENTACIÓN TÉCNICA

La documentación técnica original del edificio se perdió durante la segunda guerra mundial. Sin embargo, se recupera poco a poco a medida de que se lleven a cabo las renovaciones. Documentos accesibles:

- Extracto del registro de la propiedad
- Proyecto técnico de la instalación de calefacción central
- Proyecto técnico de la instalación de gas
- Proyecto técnico de la instalación eléctrica
- Documentos del traspaso
- Libro de la edificación
- Planos de diferentes plantas
- Documentos relacionados con la separación del local 7
- Informes de los controles periódicos y las inspecciones anuales de las instalaciones

Esta documentación se encuentra en casa del Propietario VI.

MANERA DEL ACONDICIONAMIENTO Y LA EXPLOTACIÓN DEL INMUEBLE

Sobre el inmueble está construido un edificio de cuatro plantas, parcialmente con sótanos, con una buhardilla no utilizada. No hay entrada a la propiedad, falta un aparcamiento. En el terreno del inmueble se encuentra un patio acondicionado y un jardín bien cuidado. La superficie total del edificio es de 864,6 m² dentro de lo cual los locales habitables tienen 391,2 m² y los locales de servicio 64,1 m². La manera de la explotación de diferentes locales está descrita en la tabla 14.3.

Tabla 14.3. Manera del uso de diferentes locales.

Planta	Número del local	Superficie utilizable del local en m ²	Función	Descripción
Planta baja	1	23,1	Comercial y de servicios	Punto de servicio de atención al cliente Teléfonos celulares
	2	22,2	Comercial y de servicios	Tienda con cosméticos
	3	18,8	Comercial y de servicios	Tienda con ropa
	4	49,9	Habitable	Alquiler según las reglas del mercado libre
I planta	5	108,5	Habitable	Ocupa el propietario
II planta	6	108,1	Habitable	Alquiler según las reglas del mercado libre
III planta	7	124,7	Habitable	Ocupa el propietario

Actualmente todos los locales en el edificio están ocupados. Los locales de servicios se utilizan de una manera satisfactoria. Otros pagos en forma de alquileres y por las utilidades suministradas se pagan regularmente y los retrasos pequeños no constituyen un peligro para el nivel de los ingresos procedentes del inmueble.

DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DE RENOVACIÓN

Para que el inmueble esté en el estado no peor que el estado inicial será necesaria la realización entre los años 2006-2010 las siguientes renovaciones:

- Pintura de la caja de escalera I
- Complemento de las pérdidas en la fachada
- Renovación del suelo en las escaleras
- Cambio de una parte de los canalones
- Renovación de las chapas metálicas alrededor de las chimeneas

Para que el valor del inmueble aumente será necesaria la realización de los siguientes trabajos de renovación:

- Cambio de la puerta de entrada
- Renovación y pintura de la fachada

- Cambio del resto de las ventanas por unas nuevas
- Adaptación de la buhardilla
- Renovación y modernización de otros locales habitables cuyo objetivo será el aumento del estándar

MANERA ACTUAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL INMUEBLE

De acuerdo con la sección III del registro de la propiedad núm. 4148 Cracovia Piasek, barrio administrativo Śródmieście, la administración del inmueble será realizada por todos los copropietarios. En la práctica, el Propietario VI contribuye más en la administración. No obstante, sus acciones se limitan a las acciones básicas de operación. Tanto las decisiones de inversión, como también las decisiones sobre la elección de un contratista, se toman conjuntamente por todos los copropietarios.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

- El inmueble analizado se encuentra en Cracovia, en el centro de la ciudad, en el barrio I del Casco Viejo.
- El edificio desempeña las funciones habitables, comerciales y de servicios.
- La superficie total del edificio es de 864,6 m² dentro de lo cual los locales habitables tienen 391,2 m² y los locales de servicio 64,1 m².
- Se puede definir el estado técnico general del edificio como bueno; sin embargo, son necesarias las reparaciones y renovaciones de algunos elementos del mismo.
- Todos los locales de servicio y dos locales habitables se alquilan según las reglas del mercado libre. Otros dos locales habitables los ocupan los propietarios.
- Una localización excelente del edificio es su valor más importante.
- La falta de la entrada a la propiedad, la falta del aparcamiento, como también las limitaciones resultantes de la localización del inmueble en la zona B son sus inconveniencias.

14.3. ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

DETERMINACIÓN DEL ALCANCE DEL MERCADO

El inmueble analizado se encuentra en Cracovia que es la capital de la voivodía małopolskie y al mismo tiempo su ciudad más grande. Es un centro administrativo, económico, cultural y científico de la Polonia del sur. Es también una ciudad antigua, inscrita en el Listado del Patrimonio Mundial de la Cultura UNESCO en el año 1978. La ciudad tiene una localización muy buena de comunicación. Aquí se cruzan dos carreteras internacionales E77 Norte – Sur y E40 Oeste – Este. Desde Cracovia va la autopista de peaje que en el futuro será un fragmento de la autopista internacional entre Bruselas y Kiev. El sistema de comunicación lo complementa la red de las carreteras nacionales que dan a diferentes direcciones. Un defecto es la falta del sistema desarrollado de las circunvalaciones y la mayor parte del tráfico de tránsito sigue pasando por la ciudad. Sin embargo, siguen los trabajos en esta materia y el objetivo es la eliminación del tráfico de tránsito de la ciudad.

La ciudad está comunicada por avión con los puertos más grandes de Europa y del mundo. Cracovia también tiene una comunicación cómoda nacional e internacional por tren. Cracovia ocupa 326,8 km² y tiene aprox. 740 miles de habitantes. Más o menos 60% de la población lo constituyen las personas de la edad productiva. El nivel del desempleo es relativamente pequeño y el poder adquisitivo de los habitantes relativamente alto.

En Cracovia hay condiciones propicias para llevar a cabo la actividad económica. Aquí se encuentra la Zona Económica Especial. El mercado financiero está muy desarrollado. En el terreno de la ciudad funcionan 32 bancos, 4 de ellos tienen aquí su sede, hay 8 agencias de intermediarios y más o menos 204 agencias de consultoría y asesoría.

Hay que subrayar que la región del Casco Viejo es especialmente atractiva para llevar a cabo la actividad económica. Una de las razones es la localización prestigiosa, otra razón son las masas de turistas y habitantes que visitan con ganas los teatros, cines, restaurantes y bares.

En atención a las razones antes descritas, los precios de los inmuebles en Cracovia son altos. Los inmuebles en esta ciudad se consideran como una forma atractiva de la inversión del capital.

Alcance del mercado para la casa en la calle Karmelicka 38 será determinado teniendo en cuenta los siguientes factores:

- Tipo del inmueble – habitable y de servicios dentro del Casco Viejo
- Fecha de la construcción – a fines del siglo XIX y principios del siglo XX
- Comunicación
- Acceso a las edificaciones de servicios, comerciales, de instrucción, de asistencia médica, etc.
- Estructura de la propiedad – los edificios privados y las comunidades de viviendas.

CLIENTES – NECESIDADES, PREFERENCIAS, GUSTOS

El inmueble descrito desempeña la función habitable y de servicios. En la vecindad del inmueble se encuentran los inmuebles de una destinación parecida. Los arrendatarios potenciales que alquilan los pisos pagando las tarifas del mercado libre generalmente se fijan en los siguientes factores:

- Una localización atractiva, o sea, la ubicación cerca del centro aunque en la calle lateral para escapar del ruido de los vehículos,
- La cercanía de las zonas verdes
- La cercanía de la oferta rica de los servicios
- El acceso fácil a los centros médicos, culturales y de instrucción, las edificaciones de recreación y deporte,
- La accesibilidad de comunicación, tanto en lo referente al acceso con el coche, como al uso de la comunicación urbana,
- El acceso al garaje o posibilidad de aparcar el coche
- Un estado técnico bueno y estándar bueno del acabado del local

En el inmueble analizado pueden estar situados los servicios de diferente tipo, el comercio, las oficinas, los gabinetes médicos. Los arrendatarios de los locales de servicio estarán interesados ante todo en:

- Una localización prestigiosa
- Un tráfico grande de los clientes potenciales (el centro de la ciudad, el acceso fácil de comunicación)
- Un acceso fácil con el coche y la cercanía del aparcamiento
- La posibilidad de una adaptación fácil del local a las necesidades del arrendatario potencial mediante, por ejemplo, la instalación de las líneas telefónicas adicionales, las conexiones de Internet, cajas fuertes de seguridad
- Un estado técnico bueno y un estándar bueno del acabado del local

Todos los arrendatarios también toman en consideración el importe del alquiler y los costes de explotación de los locales. Hay que subrayar que para el desarrollo ulterior del inmueble serán imprescindibles otras inversiones.

INMUEBLES DE COMPETENCIA.

El grupo de los inmuebles de competencia para el inmueble analizado, teniendo en cuenta las funciones desempeñadas, la localización y los rasgos característicos, es muy numeroso. Vamos a incluir en este grupo los edificios que son la propiedad de las personas físicas (en forma de la copropiedad y la comunidad) construidos a finales del siglo XIX y principios del siglo XX con una tecnología comparable, con 4 o 5 plantas, en un estado técnico bueno y ubicados en la zona definida como el mercado local, o sea, al lado de las calles del atractivo comparable (por ejemplo, Podwale, Zwierzyniecka, Straszewskiego etc.).

En la vecindad del edificio descrito se encuentran los edificios que cumplen las funciones parecidas. El aspecto exterior del edificio no es diferente que de los edificios vecinos. Sin embargo, la renovación de la fachada causará que el inmueble se distinga con su buena presencia. En la planta baja de todos los edificios se ubican los locales de servicio de la superficie desde veinte y pico hasta más de cien metros cuadrados donde se lleva a cabo la actividad de diferente tipo, en la mayoría de los casos, la actividad comercial y de servicios (ropa, cosméticos, equipo de radio y televisión, librerías, gastronomía pequeña, etc.).

ANÁLISIS DE LOS INMUEBLES COMPARABLES

Los inmuebles habitables y de servicios analizados tienen los rasgos característicos parecidos al inmueble analizado y se ubican en la zona del alcance del mercado local. El objetivo del análisis es la determinación preliminar si los rasgos característicos de mercado del inmueble permiten el aumento de los beneficios procedentes del inmueble antes y después de la realización de las renovaciones y modernizaciones – lo que equivale a la subida del estándar.

Tabla 14.4. Tasas del alquiler por el alquiler de los pisos de un estándar comparable.

Rasgo característico	Edificación analizada	Locales comparativos			
		1	2	3	4
Localización general	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo
Localización detallada	c/ Karmelicka	c/ Podwale	c/ Zwierzyniecka	c/ Piłsudskiego	c/ Dunajewskiego
Destinación	local habitable	local habitable	local habitable	local habitable	local habitable
Superficie [m ²]	108,1	129,3	150,46	132	116,5
Fecha de los análisis del mercado	III 2006	III 2006	III 2006	III 2006	III 2006
Estado jurídico	alquiler	alquiler	alquiler	alquiler	alquiler
Instalaciones	todas	todas	todas	todas	todas
Estado técnico	bueno	medio	bueno	medio	medio
Acceso	bueno	medio	bueno	bueno	medio
Tasa del alquiler por m ²	18,9 zlotys	19,4 zlotys	22,0 zlotys	24,2 zlotys	17,2 zlotys
Alquiler medio de mercado		20,70 zlotys			

De la tabla de arriba resulta que, comparando con los locales de competencia, las tasas actuales del alquiler no son altas. En relación con las renovaciones y modernizaciones planeadas del edificio y la adaptación de la buhardilla a los fines habitables, se ha llevado a cabo el análisis de las tasas del alquiler por el alquiler de los locales habitables de un estándar alto y una superficie parecida a la planeada.

Tabla 14.5. Tasas de los alquileres por el alquiler de los pisos de un estándar bueno (Variante II locales habitables).

Rasgo característico	Edificación analizada	Locales comparativos			
		1	2	3	4
Localización general	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo
Localización detallada	c/ Karmelicka	c/ Straszewskiego	c/ Zwierzyniecka	c/ Krupnicza	c/ Dunajewskiego
Destinación	local habitable	local habitable	local habitable	local habitable	local habitable
Superficie	aprox. 100	85	76	82	71
Fecha de los análisis del mercado	III 2006	III 2006	III 2006	III 2006	III 2006
Estado jurídico	alquiler	alquiler	alquiler	alquiler	alquiler
Instalaciones	todas	todas	todas	todas	todas
Estado técnico	muy bueno	muy bueno	muy bueno	muy bueno	muy bueno
Acceso con el coche	bueno	medio	bueno	bueno	medio
Acceso con la comunicación urbana	muy bueno	muy bueno	muy bueno	muy bueno	muy bueno
Alquiler por m ²	?	29,4 zlotys	31,6 zlotys	32,9 zlotys	28,2 zlotys
Alquiler medio de mercado		30,5 zlotys			

El centro de Cracovia es un lugar donde están localizados muchos locales de servicio tanto de un carácter comercial, como de oficinas. Es una localización excepcionalmente prestigiosa. Esta región goza de una circulación muy intensiva de peatones lo que favorece la realización de las actividades económicas de diferente tipo. Aquí se encuentran los locales de un estándar muy alto y medio, de diferente superficie. Los locales situados en el ala también rápidamente encuentran a los compradores. Se han realizado los análisis del mercado referentes a los precios del alquiler de los locales de servicio de un carácter similar a los locales de los que se habla. Primero se presentarán los resultados referentes a los locales de un estándar bueno (Variante I) y un estándar elevado (Variante II).

Tabla 14.6. Tasas de los alquileres por el alquiler de los locales de servicios de un estándar bueno / medio (Variante I).

Rasgos característicos		Locales comparativos		
Localización general	c/ Karmelicka	c/ Podwale	c/ Zwierzyniecka	c/ Piłsudskiego
Localización detallada	Edificación analizada	Edificación 1	Edificación 2	Edificación 3
Planta	baja	baja	baja	baja
Estado jurídico	alquiler	alquiler	alquiler	alquiler
Instalaciones	todas	todas	todas	todas
Estado técnico	bueno	bueno	medio	medio
Acceso/aparcamiento	bueno	bueno	bueno	medio
Destinación	comercial y de servicios	comercial	comercial y de servicios	comercial
Superficie [m ²]	18,8	23,6	20,1	18,5
Fecha de los análisis del mercado	III 2006	III 2006	III 2006	III 2006
Tasa básica del alquiler	61,20 zlotys	65,70 zlotys	57,20 zlotys	59,50 zlotys
Alquiler medio mensual		60,80 zlotys		

Tabla 14.7. Tasas de los alquileres por el alquiler de los locales de servicios de un estándar alto (Variante II).

Rasgos característicos		Locales comparativos		
Localización general	c/ Karmelicka	c/ Podwale	c/ Straszewski	c/ Piłsudskiego
Localización detallada	Edificación analizada	Edificación 1	Edificación 2	Edificación 3
Planta	baja	baja	baja	baja
Estado jurídico	alquiler	alquiler	alquiler	alquiler
Instalaciones	todas	todas	todas	todas
Estado técnico	muy bueno	muy bueno	muy bueno	muy bueno
Acceso/aparcamiento	bueno	bueno	bueno	bueno
Destinación	comercial y de servicios	comercial	comercial y de servicios	comercial
Superficie	18,8	25,6	29,4	21,8
Fecha de los análisis del mercado	III 2006	III 2006	III 2006	III 2006
Tasa básica del alquiler	?	97,65 zlotys	85,10 zlotys	91,70 zlotys
Alquiler mensual medio		91,48 zlotys		

En el caso de los locales de servicios una tasa básica del alquiler posible para obtener (sin utilidades) es aprox. 91,50 zlotys por un metro cuadrado en esta zona. Hay que subrayar que se han tenido en cuenta los locales de una superficie relativamente pequeña. Normalmente la tasa del alquiler por un metro cuadrado de este local es más alta que de los locales parecidos pero que tienen más metros.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

- El inmueble que es el objeto del estudio está localizado en el barrio central de Cracovia que es considerado como muy atractivo tanto para los arrendatarios de los locales de servicio, como de los locales habitables.
- La zona definida como el alcance del mercado se caracteriza por una competencia grande.
- El análisis de los inmuebles habitables comparables demuestra que este inmueble predomina sobre la competencia lo que resulta de un estándar técnico bueno y una proporción ventajosa entre el importe del alquiler y el atractivo del inmueble.
- Las posibilidades del acceso y aparcamiento del coche son bastante limitadas lo que influye desfavorablemente tanto en la función de servicio, como la función habitable. Hasta cierto punto esto se nivela gracias a un aparcamiento vigilado grande (para 150 sitios) que se ubica cerca.
- La subida del estándar de los locales posibilitará el aumento del alquiler.

14.4. ANÁLISIS FINANCIERO ACTUAL

INGRESOS Y COSTES

El inmueble obtiene los siguientes ingresos:

- A título del alquiler del local de servicios de la superficie total de 64,1 m²,
- A título del alquiler del local habitable en la planta II de la superficie de 108,1 m² y el local habitable en la planta baja de la superficie de 49,9 m² según las reglas del mercado libre.

Adicionalmente los propietarios pagan los anticipos para cubrir los costes de la administración del inmueble común y el fondo de renovaciones del importe de 3,27 zlotys por un metro cuadrado. Los pagos por el suministro de las utilidades a los locales (agua, recogida de basura, electricidad, etc.) los arrendatarios los realizan por sus propios medios y de acuerdo con las facturas separadas.

Tabla 14.8. Partes integrantes del anticipo para los costes de explotación y el fondo de renovaciones en el año 2005.

Anticipo para los costes de explotación y el fondo de renovaciones en el año 2005	Tasa por m ²	Base del cálculo [m ²]	Mensualmente	Anualmente
Costes de explotación:				
Mantenimiento de la limpieza	0,60 zlotys	864,6	518,76 zlotys	6 225,12 zlotys
Fondo de renovaciones	1,00 zlotys	864,6	864,60 zlotys	10 375,20 zlotys
Costes de las utilidades referentes a las partes comunes	0,65 zlotys	195,7	127,21 zlotys	1 526,46 zlotys
Otros	0,10 zlotys	864,6	86,46 zlotys	1 037,52 zlotys
Costes de la administración y gestión	0,50 zlotys	864,6	432,30 zlotys	5 187,60 zlotys
Seguro	0,30 zlotys	864,6	259,38 zlotys	3 112,56 zlotys
Impuesto inmobiliario	0,12 zlotys	864,6	103,75 zlotys	1 245,02 zlotys
Total	3,27 zlotys		2 392,46 zlotys	28 709,48 zlotys

Tabla 14.9. Tasas obtenidas de los locales de servicios en el año 2005.

Superficie del local de servicios (m ²)	Alquiler por m ²
23,1	65,00 zlotys
22,2	63,10 zlotys
18,8	61,20 zlotys
Alquiler medio por m²	63,10 zlotys

Tabla 14.10. Ingresos en el año 2005.

Ingresos	Superficie utilizable en m ²	Tasa media del alquiler por m ²	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Ingresos procedentes de los alquileres de los locales de servicios	64,1	63,10 zlotys	4 044,71 zlotys	48 536,52 zlotys
Ingresos procedentes del alquiler del local habitable en la planta II según las reglas del mercado libre	108,1	18,90 zlotys	2 043,09 zlotys	24 517,08 zlotys
Ingresos procedentes del alquiler del local habitable en la planta baja según las reglas del mercado libre	49,9	20,00 zlotys	998,00 zlotys	11 976,00 zlotys
Ingresos procedentes de los alquileres en total				85 029,60 zlotys

Tabla 14.11. Costes en el año 2005.

Costes sufragados para el mantenimiento de la parte común en el año 2001	
Posición de los costes	Costes a sufragar por los propietarios
Explotación actual	9 290,28 zlotys
Energía	844,21 zlotys
Limpieza del edificio y la propiedad, eliminación de la nieve	6 825,12 zlotys
Seguro del edificio	3 059,45 zlotys
Inspecciones técnicas del edificio	899,60 zlotys
Conservación actual y reparaciones pequeñas	3 067,45 zlotys
Conservación de la instalación del portero automático	341,39 zlotys
Impuesto inmobiliario	1 212,20 zlotys
Remuneración del administrador	3 112,56 zlotys
Total	28 652,26 zlotys

POSIBILIDADES DEL AUMENTO DE LOS INGRESOS Y LA DISMINUCIÓN DE LOS COSTES

El inmueble puede producir unos beneficios más altos si:

- Se realizan las obras de modernización y renovación en el edificio;
- La buhardilla se adapta al local habitable y luego este local se alquila o se vende;
- Los locales comerciales y de servicios se modernizan y renuevan y luego se alquilan a un precio más alto;
- Se realizan sistemáticamente las reparaciones corrientes y la conservación del inmueble con el fin de mantener el estado no peor que el estado inicial.

La economía de los costes del inmueble es racional y no hay grandes posibilidades de limitar los pagos que dependen de los suministradores de servicios. En el futuro a lo mejor se necesitarán gastos considerables para la modernización.

FUENTES POTENCIALES DE LA FINANCIACIÓN

Las inversiones de hasta ahora se han llevado utilizando los recursos propios de los propietarios, los medios destinados para las reparaciones corrientes o procedentes de los beneficios del inmueble. No obstante, es posible que estos recursos no sean suficientes. En tal caso, se puede hacer uso del crédito hipotecario.

DETERMINACIÓN DEL VALOR DEL INMUEBLE

Para las necesidades del presente análisis se ha establecido que el valor de mercado del inmueble analizado en el estado existente equivale a la suma del valor de diferentes locales. El valor de los locales de servicios y los locales habitables fue estimado utilizando el enfoque de beneficio, el método de inversión y la técnica de la capitalización simple. La elección del método resulta del hecho de que es un inmueble que genera los beneficios. También es importante la circulación relativamente rara del derecho de propiedad a este tipo del local en el mercado. El beneficio fue evaluado a base del alquiler contractual actual pagado por los arrendatarios. También los locales habitables ocupados por los propietarios fueron evaluados con este método porque, a pesar de que actualmente no

producen beneficios, podrían producir unos ingresos determinados. La tasa de capitalización fue definida con el método de mercado.

VALOR DE LOS LOCALES DE SERVICIOS

El valor de los locales de servicios y los locales habitables fue estimado utilizando el método de beneficio y la técnica de la capitalización simple. La elección de este método resulta del hecho de que los locales analizados producen beneficios a sus propietarios y los ocupados por el propietario podrían producirlos (el llamado **beneficio retenido**) y el tráfico de este tipo de locales es relativamente bajo. Estos locales se alquilan en la mayoría de los casos. Para determinar la tasa de capitalización se han utilizado los datos obtenidos del mercado y las informaciones sobre la renta neta anual procedente de diferentes locales. El valor de la superficie utilizable fue estimado para el nivel actual de las tasas del alquiler. La fórmula del cálculo es la siguiente:

$$W = D / R_0$$

donde:

- W – valor del inmueble
- D - beneficio de explotación neto
- R₀ – tasa general de capitalización

El beneficio posible para obtener a título del pago por el alquiler de diferentes locales es la renta del propietario. La tasa general de capitalización corresponde a la tasa de rentabilidad esperada por el inversor. Si conocemos el precio de la venta / el valor de los locales parecidos y los beneficios que generan, podemos definir la tasa de capitalización utilizando la fórmula: **R=D/W**. Reasumiendo, la tasa de capitalización debe corresponder a la tasa media de capitalización en el mercado de los locales de servicios, determinada por las relaciones entre los precios / el valor del local y los beneficios que éste genera. Los datos se refieren al marzo y abril del presente año, entonces no es necesaria la actualización de los valores. Los datos referentes al beneficio proceden de los arrendatarios de los locales y propietarios del inmueble.

Tabla 14.12. Datos para calcular la tasa media de capitalización para los locales de servicios de un estándar bueno.

Rasgos característicos	Locales comparativos		
	Valor (W _i)	188 013,33 zlotys	147 103,62 zlotys
Localización general	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo
Localización detallada	c/ Podwale	c/ Zwierzyniecka	c/ Piłsudskiego
Destinación	comercial	comercial y de servicios	comercial
Beneficio de explotación de un año (D _i)	16 921,20 zlotys	12 503,81 zlotys	11 857,02 zlotys
Tasa de capitalización R _i = (D _i :W _i)x100%	9,00%	8,50%	8,30%
Tasa media de capitalización	8,60%		

La tasa media de capitalización de mercado R_r se calcula según la siguiente fórmula:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n R_i}{n}$$

donde:

- R_i – tasa de capitalización para el inmueble comparado, con el número $i = 1 \dots$
- n - número de los inmuebles comparados
- R_r – tasa de capitalización para el inmueble analizado
- $R_r = (9\% + 8,5\% + 8,3\%) / 3 = 8,6\%$

Para hacer los cálculos se ha tomado la tasa de capitalización del nivel de 9%. En el año 2005 el beneficio de explotación neto de un año, procedente de los locales de servicios, alcanzó el siguiente nivel:

- Superficie de todos los locales de servicios: 64,1 metros cuadrados
- Alquiler mensual medio por un metro cuadrado: 63,10 zlotys
- Ingreso efectivo de un año: 48 536,52 zlotys
- Ingreso efectivo de un mes (alquiler): 4044,71 zlotys
- Beneficio efectivo de un año (alquiler): 4044,71 zlotys x 12 = 48 536,52 zlotys
- Costes de explotación mensuales de los locales de servicios: 408,32 zlotys
- Costes de explotación de un año: 4 899,80 zlotys
- Beneficio de explotación neto de un año: 48 536,52 zlotys – 4 899,80 zlotys = **43 636,72 zlotys**

$D_R = 43 636,72$ zlotys

No han ocurrido pérdidas a título de los locales vacíos o las demoras en el pago de los alquileres. El valor de beneficio de los locales de servicios en el estado existente, con la manera actual de la administración, es de 484 852,40 zlotys y fue calculado basándose en la siguiente fórmula: **$W = D_R / R_r$**

$$W = 43 636,72 \text{ zlotys} / 9\% = \mathbf{484 852,40 \text{ zlotys}}$$

VALOR DE LOS LOCALES HABITABLES

La tasa de capitalización fue establecida a base de los siguientes datos del mercado:

Tabla 14.13. Evaluación de la tasa de capitalización para los locales habitables de un estándar bueno.

Rasgos característicos	Locales comparativos			
Valor (W_i)	419 949,44 zlotys	534 263,32 zlotys	422 738,04 zlotys	331 033,71 zlotys
Localización general	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo	Casco Viejo
Localización detallada	c/ Podwale	c/ Zwierzyniecka	c/ Piłsudskieg	c/ Dunajewski
Destinación	Local habitable	Local habitable	Local habitable	Local habitable
Beneficio de explotación de un año (D_i)	25 616,92 zlotys	33 925,72 zlotys	33 649,95 zlotys	20 424,78 zlotys
Tasa de capitalización $R_i = (D_i:W_i) \times 100\%$	6,10%	6,35%	7,96%	6,17%
Tasa media de capitalización	6,65%			

Para hacer los cálculos se ha tomado la tasa de capitalización del nivel de 7%. En el año 2005 el beneficio potencial de explotación neto de un año, procedente de los locales habitables, alcanzó el siguiente nivel:

- Superficie de todos los locales habitables: 491,2 metros cuadrados
- Ingreso potencial de un año (el modo del cálculo en la tabla de abajo): 89 382,84 zlotys
- Costes mensuales de explotación de los locales habitables: 1 979,37 zlotys
- Costes de explotación de un año: 23 752,46 zlotys
- Beneficio potencial de explotación neto de un año: 89 382,84 zlotys – 23 752,46 zlotys = 65 630,38 zlotys

$D_R = 65\ 630,38$ zlotys

El valor de beneficio de los locales habitables en el estado existente es de 937 576,86 zlotys y fue calculado basándose en la siguiente fórmula: $W = D_R/R_i$

$$W = 65\ 630,38 \text{ zlotys} / 7\% = 937\ 576,86$$

Tabla 14.14. Ingresos potenciales procedentes de los locales habitables en el año 2005.

Ingresos	Superficie utilizable en m ²	Tasa del alquiler por m ²	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Ingresos procedentes del alquiler del local habitable en la planta baja	49,9	20,00 zlotys	998,00 zlotys	11 976,00 zlotys
Ingresos potenciales procedentes del alquiler del local habitable en la planta I	108,5	18,90 zlotys	2 050,65 zlotys	24 607,80 zlotys
Ingresos procedentes del alquiler del local habitable en la planta II	108,1	18,90 zlotys	2 043,09 zlotys	24 517,08 zlotys
Ingresos potenciales procedentes del alquiler del local habitable en la planta III	124,7	18,90 zlotys ¹⁴	2 356,83 zlotys	28 281,96 zlotys
Ingresos potenciales en total				89 382,84 zlotys

¹⁴ Se ha aceptado el alquiler del importe de 18,90 por un metro cuadrado del local habitable en la planta III que es el mismo que de los locales que tienen una localización mejor (plantas I y II) porque el estándar del acabado de este local es un poco más alto que de otros locales y nivela esta planta desfavorable.

El valor de beneficio de todo el inmueble equivale a la suma del valor de los locales de servicios y los locales habitables.

Valor de beneficio de los locales de servicios: **484 852,40 zlotys**

Valor de beneficio de los locales habitables: **937 576,86 zlotys**

El valor de beneficio de todo el inmueble es de: 1 422 429,3 zlotys

Se ha aceptado que el valor de mercado del inmueble analizado en el estado existente es de: **1 422 429 zlotys**

RESUMEN Y CONCLUSIONES

- El inmueble del que se habla fue construido a principios del siglo XX.
- El inmueble genera los ingresos a título del alquiler según las reglas del mercado libre de dos locales habitables y tres locales de servicio.
- La economía de los costes del inmueble es racional.
- Hay posibilidades de obtener más beneficios si:
 - Se realizan las obras adecuadas de modernización y renovación
 - La buhardilla se adapta al local habitable de un estándar alto
- Estas obras pueden financiarse utilizando los recursos propios de los propietarios, los ingresos procedentes de los alquileres o el crédito hipotecario.
- El valor del inmueble en el estado existente es de **1 422 429 zlotys**.

14.5. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

Puntos fuertes del inmueble:

- Localización prestigiosa
- Cercanía del centro de la ciudad
- Acceso fácil de la comunicación urbana
- Aparcamiento vigilado para 180 sitios en la calle Karmelicka
- Cercanía del parque (Planty Krakowskie)
- Dos cajas de escalera que posibilitan la división de los locales grandes en los pequeños con una entrada cómoda
- Precios del alquiler atractivos
- Demanda grande de locales en esta zona
- Potencial grande de beneficios
- Patio acondicionado cubierto con un adoquín bonito
- Jardín acondicionado
- Falta de los conflictos entre los propietarios actuales
- Renovaciones planeadas
- Posibilidad de financiar la inversión de los recursos propios

Oportunidades:

- Desarrollo económico de la ciudad y región
- Número pequeño de los edificios nuevos en esta parte de la ciudad
- Captación a unos arrendatarios nuevos

Puntos flacos

- Falta del aparcamiento
- Acceso limitado – zona
- Falta de la posibilidad de la entrada en el patio
- Cajas de escalera desgastadas
- Falta del ascensor
- Número grande de los inmuebles de competencia
- Inquilino que se retrasa con el pago del alquiler
- Caja de escalera no estética
- Gastos grandes necesarios para modernizar el inmueble

Peligros:

- Aumento de las dificultades en acercarse en coche
- Introducción del impuesto catastral
- Bajada de la demanda de los locales en los edificios antiguos
- Disminución de las tasas del alquiler a consecuencia de la existencia de muchos locales de un estándar parecido o por causa de la recesión
- Cambio de la ley
- Cambio de los precios de las utilidades y los servicios comunales
- Conflictos potenciales entre los copropietarios

DETERMINACIÓN DE LAS VARIANTES

Para el análisis se han tomado tres variantes de cómo proceder con el inmueble para los años 2006-2010:

- Variante I de conservación – el objetivo es el mantenimiento del inmueble en el estado no peor que el estado inicial y el mantenimiento de su valor en el mismo nivel
- Variante II y Variante III – las variantes de desarrollo cuyo objetivo será el aumento del valor del inmueble y la maximización de la renta

Variante I

Objetivos básicos:

- Realización de las obras indispensables de conservación y las inspecciones técnicas de acuerdo con las reglas del Derecho de Construcción
- Realización de las renovaciones para mantener el inmueble en el estado no peor que el estado inicial
- Complemento de las pérdidas en la fachada exterior
- Pintura de las cajas de escalera
- Renovación del suelo en la caja de escalera
- Renovación de la instalación hidráulica y de alcantarillado
- Pintura de la valla
- Intercambio de una parte de los canalones
- Las obras se realizarán entre los años 2006-2010
- Los trabajos se financiarán utilizando el fondo de renovaciones
- Se supone que habrá un aumento del importe de los alquileres con 6 % anualmente. Al fin, los alquileres alcanzarán el siguiente nivel:

Tabla 14.15. Importe previsto del alquiler en diferentes locales (Variante I).

Local	Superficie utilizable en m2	Tasa del alquiler por m2 en el año 2005	2006	2007	2008	2009	2010
Local habitable en la planta baja	49,9	20,00 zlotys	21,20 zlotys	22,47 zlotys	23,82 zlotys	25,25 zlotys	26,76 zlotys
Local habitable en la planta II	108,1	18,90 zlotys	20,03 zlotys	21,24 zlotys	22,51 zlotys	23,86 zlotys	25,29 zlotys
Local de servicios 1	23,1	65,00 zlotys	68,90 zlotys	73,03 zlotys	77,42 zlotys	82,06 zlotys	86,98 zlotys
Local de servicios 2	22,2	63,10 zlotys	66,89 zlotys	70,90 zlotys	75,15 zlotys	79,66 zlotys	84,44 zlotys
Local de servicios 3	18,8	61,20 zlotys	64,87 zlotys	68,76 zlotys	72,89 zlotys	77,26 zlotys	81,90 zlotys

- Los costes operacionales aumentarán con 6% anualmente según las fijaciones (el aumento previsto del impuesto inmobiliario, unos gastos más grandes relacionados con las reparaciones corrientes y la conservación)
- El anticipo para cubrir los costes de explotación aumentará 6% cada año y, según el acuerdo adoptado por los copropietarios, los anticipos para el fondo de renovaciones serán los siguientes:

	2006	2007	2008	2009	2010
Anticipo para el fondo de renovaciones	1,06 zlotys	3,73 zlotys	2,20 zlotys	0,30 zlotys	0,60 zlotys

Tabla 14.16. Calendario de las obras de renovación. Variante I.

Especificación	Pronóstico				
	2006	2007	2008	2009	2010
Fondo de renovaciones	10 997,71 zlotys	38 699,50 zlotys	22 825,44 zlotys	3 112,56 zlotys	6 225,12 zlotys
Renovación de la instalación hidráulica y de alcantarillado		37 599,50 zlotys			
Intercambio de una parte de los canalones	2 850,00 zlotys				
Complemento de las pérdidas en la fachada			21 615,44 zlotys		
Pintura de las cajas de escalera	4 820,00 zlotys				
Renovación del suelo en la caja de escalera	1 660,12 zlotys				
Renovación de las partes de chimeneas					4410,12 zlotys
Intercambio de una parte de las puertas interiores				1660,56 zlotys	
Pintura de la valla	667,59 zlotys				
Otros gastos imprevistos	1 000,00 zlotys	1 100,00 zlotys	1 210,00 zlotys	1 452,00 zlotys	1 815,00 zlotys
Total	10 997,71 zlotys	38 699,50 zlotys	22 825,44 zlotys	3 112,56 zlotys	6 225,12 zlotys
Gastos totales	81 860,33				

Variante II

Objetivos:

- Realización de las obras indispensables de renovación y construcción definidas en la Variante I, pero a base de un calendario de obras modificado. Salvo la renovación del suelo en la caja de escalera I, los suelos en ambas cajas de escalera se cambiarán por unos nuevos.
- Realización de las siguientes obras de modernización cuyo objetivo será el aumento del atractivo y el estándar de los locales y, mediante lo cual, el crecimiento de los beneficios procedentes del inmueble:
 - Renovación de la fachada exterior
 - Intercambio parcial de la carpintería de ventanas en todos los locales donde esto es imprescindible
 - Intercambio de la carpintería de puertas (puertas de entrada desde la calle y desde el ala)
 - Modernización de los locales de servicios (suelos nuevos, renovación del enlucido interior) y mejora de su funcionalidad mediante la instalación de la red de ordenador, de las líneas telefónicas adicionales, etc.
 - Modernización del baño en el local habitable alquilado según las reglas del mercado libre (suelo cerámico nuevo, baldosas nuevas, cambio de los accesorios en el baño)
- Las obras se financiarán utilizando los recursos propios de los propietarios y los ingresos procedentes de los alquileres.
- En atención al aumento del estándar, los alquileres crecerán del siguiente modo:
- Para los locales de servicios con 12,5%; 11%; 26%; 10%; 9% sucesivamente en los años siguientes.
- Para los locales habitables con 15%; 15%; 10%; 8%; 8% sucesivamente en los años siguientes.

Tabla 14.17. Importe planeado del alquiler (Variante II).

Local	Superficie utilizable en m2	Tasa del alquiler por m2 en el año 2005	2006	2007	2008	2009	2010
Aumento del alquiler			15,00%	15,00%	10,00%	8,00%	8,00%
Local habitable en la planta baja	49,9	20,00 zlotys	23,00 zlotys	26,45 zlotys	29,10 zlotys	31,42 zlotys	33,94 zlotys
Local habitable en la planta II	108,1	18,90 zlotys	21,74 zlotys	25,00 zlotys	27,49 zlotys	29,69 zlotys	32,07 zlotys
Aumento del alquiler			12,50%	11,00%	26,00%	10,00%	9,00%
Local de servicios 1	23,1	65,00 zlotys	73,13 zlotys	81,17 zlotys	102,27 zlotys	112,50 zlotys	122,62 zlotys
Local de servicios 2	22,2	63,10 zlotys	70,99 zlotys	78,80 zlotys	99,28 zlotys	109,21 zlotys	119,04 zlotys
Local de servicios 3	18,8	61,20 zlotys	68,85 zlotys	76,42 zlotys	96,29 zlotys	105,92 zlotys	115,46 zlotys

- Los costes operacionales aumentarán con 7,5% anualmente por causa de la necesidad del mantenimiento del inmueble en un estado muy bueno.
- Las obras se realizarán entre los años 2006-2010 según el siguiente calendario:

Tabla 14.18. Calendario de las obras de renovación (Variante II).

Tipo de trabajos	2006	2007	2008	2009	2010
	Renovación de la instalación hidráulica y de alcantarillado		31 599,50 zlotys		
Intercambio de una parte de los canalones	2 850,00 zlotys				
Renovación de la fachada			36 542,56 zlotys		
Pintura de las cajas de escalera	5 320,00 zlotys				
Renovación de las partes de chimeneas					4410,12
Intercambio de una parte de la carpintería de puertas y ventanas				12964,53	
Intercambio del suelo en las cajas de escalera	7 896,00 zlotys				
Pintura de la valla	667,59 zlotys				
Otros gastos imprevistos	1 000,00 zlotys	1 100,00 zlotys	1 210,00 zlotys	1 452,00 zlotys	1 815,00 zlotys
Coste total en diferentes años	17 733,59 zlotys	32 699,50 zlotys	37 752,56 zlotys	14 416,53 zlotys	6 225,12 zlotys
Fondo de renovaciones	10 997,71 zlotys	38 699,50 zlotys	22 825,44 zlotys	3 112,56 zlotys	6 225,12 zlotys
Gastos totales para renovaciones entre los años 2006-2010	108 827,30 zlotys				

Variante III

- Realización de las obras indispensables de renovación y construcción definidas en la Variante I, pero a base de un calendario de obras modificado. Salvo la renovación del suelo en la caja de escalera I, los suelos en ambas cajas de escalera se cambiarán por unos nuevos.
- Realización de las obras de modernización y renovación como en la Variante II
- Adaptación de la buhardilla a los fines habitables, creación de un local habitable de un estándar elevado destinado para el alquiler según las reglas del mercado libre cuya superficie será aprox. 90 metros cuadrados. De acuerdo con el Decreto del Ministro para los Asuntos de la Economía Espacial y la Construcción del día 14 de diciembre de 1994 con cambios posteriores, sobre las condiciones técnicas que tienen que cumplir los edificios y su localización – artículo 55, apartado 4. Si la buhardilla adaptada se encuentra sobre la planta IV del edificio residencial construido antes de la entrada en vigor del Decreto mencionado, no hay obligación de instalar un ascensor en este edificio.

- El aumento de los alquileres de los locales de servicios y habitables será el mismo como en la Variante II.
- Las obras se financiarán utilizando los recursos propios de los propietarios y los ingresos procedentes de los alquileres. Los propietarios no se han decidido a tomar un crédito hipotecario porque los créditos en la moneda polaca tienen los intereses altos y los créditos en la moneda extranjera corren el riesgo del cambio.
- Se supone que habrá un aumento de los costes de explotación de 7,5% cada año.
- Se planea el aumento del anticipo para los costes de explotación de 7,5% cada año.
- Se planea la terminación de las obras de adaptación para mayo de 2007.

Tabla 14.19. Calendario de las obras de renovación (Variante III).

Tipo de trabajos	2006	2007	2008	2009	2010
Modernización de la buhardilla		96689,85			
Renovación de la instalación hidráulica y de alcantarillado		31 599,50 zlotys			
Intercambio de una parte de los canalones	2 850,00 zlotys				
Renovación profunda de la fachada			36 542,56 zlotys		
Pintura de las cajas de escaleras	5 320,00 zlotys				
Renovación de las partes de chimeneas					4410,12
Intercambio de una parte de la carpintería de puertas y ventanas				12964,53	
Intercambio del suelo en las cajas de escalera	7 896,00 zlotys				
Pintura de la valla	667,59 zlotys				
Otros gastos imprevistos	1 000,00 zlotys	1 100,00 zlotys	1 210,00 zlotys	1 452,00 zlotys	1 815,00 zlotys
Coste total en diferentes años	17 733,59 zlotys	129 389,35 zlotys	37 752,56 zlotys	14 416,53 zlotys	6 225,12 zlotys
Fondo de renovaciones	10 997,71 zlotys	38 699,50 zlotys	22 825,44 zlotys	3 112,56 zlotys	6 225,12 zlotys
Gastos totales para renovaciones entre los años 2006-2010	205 517,15 zlotys				

14.6. EVALUACIÓN DE LAS VARIANTES

CONSECUENCIAS DE LA PUESTA EN MARCHA DE DIFERENTES VARIANTES

Para evaluar las consecuencias de la puesta en marcha de diferentes variantes y el alcance de la realización de los objetivos de los propietarios en estos variantes, se realizará el análisis de sus efectos financieros entre los años 2006 - 2010. El análisis financiero de las variantes incluye el pronóstico de los costes e ingresos operacionales, los gastos de renovación y modernización (incluida la adaptación) y la evaluación de las variantes según los criterios definidos. Los criterios de la evaluación serán ante todo:

- el valor del inmueble (WN) y el nivel de sus cambios en tres variantes (Δ WN)
- el índice NPV – el valor actualizado neto: la diferencia entre el valor actual y los gastos de inversión descontados
- NPVR – Coeficiente del valor actual neto que informa al inversor sobre las diferencias en el estado de la rentabilidad de cada manera del uso del capital. Debe elegirse un proyecto del valor máximo de este índice.
- IRR - Tasa interna de retorno, o sea, la tasa de descuento que equivale el valor actual de los ingresos y el valor actual de los gastos ($NPV = 0$).

La evaluación de los valores futuros requiere su descuento al valor actual. El valor de la tasa de descuento se ha fijado teniendo en cuenta los siguientes fenómenos:

- las cotizaciones de los tipos de interés básicos para mayo de 2006 según los datos del Banco Nacional Polaco
- el nivel bajo de la inflación no es importante desde el punto de vista de su corrección
- el valor y la diversidad de las fórmulas del cálculo del riesgo de la inversión en los inmuebles contiene grandes aproximaciones y no es clara para los inversores individuales
- una manera buena de comparar los inmuebles con otras inversiones es su relación con una tasa posible de obtener en el mercado
- teniendo en cuenta lo expuesto arriba y la especificidad del inmueble se ha tomado lo siguiente: **tasa de descuento = tasas de las inversiones seguras + prima de riesgo**

3,9+4,2+4,71+11,4

tasa de descuento = *1,16

donde:

3,9 – rentabilidad de los bonos de 52 semanas

4,2 – WIBOR

4,71 – obligaciones de 5 años

11,4 – descuento en aprox. 20 bancos

1,16 – prima de riesgo

tasa de descuento = 7,018

Para los cálculos siguientes se ha tomado la tasa del nivel de 7%.

ANÁLISIS FINANCIERO DE LA VARIANTE I

Análisis estratégico para la Variante I - pronóstico

Tabla 14.20. Presupuesto operacional.

Posición del presupuesto	2006	2007	2008	2009	2010
Ingresos	119 182,03	126 332,95	133 912,93	141 947,71	150 464,57
Ingresos para el fondo de renovaciones	10 997,71	38 699,50	22 825,44	3 112,56	6 225,12
Ingresos en total	130 179,74	165 032,45	156 738,37	145 060,27	156 689,69
Costes de explotación	23 458,71	24 866,23	26 358,21	27 939,70	29 616,08
Costes de conservaciones y reparaciones pequeñas	3 613,37	3 830,17	4 059,98	4 303,58	4 561,80
Gastos para las renovaciones	10 997,71	38 699,50	22 825,44	3 112,56	6 225,12
Costes de la administración	3 299,31	3 497,27	3 707,11	3 929,54	4 165,31
Costes operacionales en total	41 369,11	70 893,18	56 950,74	39 285,38	44 568,31
Beneficio de explotación	88 810,64	94 139,28	99 787,63	105 774,89	112 121,38

Valoración de los locales habitables en el estado final a finales de 2006

Valor de los locales en el estado existente, mayo de 2006 = 937 576,86 zlotys

Coefficiente del aumento de los precios de las viviendas entre los años 2006 – 2010

1,31

Hasta el final del año 2006 el valor de los locales habitables aumentará aprox. 2%.

1x1,02

=1,02

Hasta el final del año 2007

1,02x1,06=1,08

Hasta el final del año 2008

1,08x1,06=1,17

Hasta el final del año 2009

1,17x1,06=1,24

Hasta el final del año 2010

1,24x1,06=1,31

El valor previsto de los locales habitables a finales de 2010 será de: **937 576,86x1,31=1 228 225,7 zlotys**

Valoración de los locales de servicios en el estado final a finales de 2010

Valor de los locales en el estado existente, junio de 2006 484 852,40zlotys

Coefficiente del aumento de los precios de los locales de servicios entre los años 2002 – 2006

1,31

Hasta el final del año 2006 el valor de los locales de servicios aumentará aprox. 2%

	1x1,02
	=1,02
Hasta el final del año 2007	1,02x1,06=1,08
Hasta el final del año 2008	1,08x1,06=1,17
Hasta el final del año 2009	1,17x1,06=1,24
Hasta el final del año 2010	1,24x1,06=1,31

El valor previsto de los locales de servicios a finales de 2010 será de: **484 852,40 x 1,31 = 636 844,43zlotys**

El valor total previsto de mercado del inmueble en el estado final a finales de 2010 en la Variante I será de **1 865 070 zlotys**.

Tabla 14.21. Ingreso procedente de la venta después del período del pronóstico.

Precio de la transacción	1 865 070 zlotys
Costes de la venta (4%)	74 602,8 zlotys
Base imponible	1 790 467,20 zlotys
Impuesto sobre la renta	179 046 zlotys
Ingreso procedente de la venta	1 611 421,2 zlotys
Coefficiente de descuento para 7%	0,7130
Ingreso descontado procedente de la venta	1 148 943,3 zlotys

Tabla 14.22. Cuenta de los flujos de efectivo – Variante I.

1	Especificación	2006	2007	2008	2009	2010
2	Beneficio de explotación neto	88 810,64	94 139,28	99 787,63	105 774,89	112 121,38
3	Flujo de efectivo antes de impuestos	88 810,64	94 139,28	99 787,63	105 774,89	112 121,38
4	Amortización de los locales de servicios (2,5%)	11 878,88	11 878,88	11 878,88	11 878,88	11 878,88
5	Base imponible (3-4)	76 931,76	82 260,40	87 908,75	93 896,01	100 242,50
6	Tasa del impuesto sobre la renta	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
7	Impuesto sobre la renta (5*6)	14 617,03	15 629,48	16 702,66	17 840,24	19 046,08
8	Flujo operacional (CF _t) (5+4)-7	74 193,60	78 509,80	83 084,97	87 934,65	93 075,31
9	Flujos de efectivo	74 193,60	78 509,80	83 084,97	87 934,65	93 075,31
10	Coefficiente de descuento para 7 %	0,9346	0,8734	0,8163	0,7629	0,7130
11	Renta neta descontada (9*10)	69341,3	68568,9	67822,3	67085,3	66362,7
12	Suma de los flujos descontados	69341,3	137910,2	205732,5	272817,8	339180,5
	Ingreso descontado procedente de la venta					1 148 943,3 zlotys
	Valor de inversión del capital (E)					1 488 123,8 zlotys
	Gastos iniciales(CF ₀)					1422429,3 zlotys
	Valor actual NPV					65694,5 zlotys
	Coefficiente del valor actual neto NPVR					1,12
	Tasa interna de retorno (IRR)					8%

ANÁLISIS FINANCIERO DE LA VARIANTE II

Tasa de descuento $r=7\%$

Análisis estratégico para la Variante II – pronóstico.

Tabla 14.23. Presupuesto operacional Variante II.

Posición del presupuesto	2006	2007	2008	2009	2010
Ingresos	132 431,80 zlotys	148 209,16 zlotys	172 066,84 zlotys	187 216,35 zlotys	202 878,15 zlotys
Ingresos para el fondo de renovaciones	11 153,34 zlotys	11 989,84 zlotys	12 889,08 zlotys	13 855,76 zlotys	6 225,12 zlotys
Ingresos en total	143 585,14 zlotys	160 199,00 zlotys	184 955,92 zlotys	201 072,11 zlotys	209 103,27 zlotys
Costes de explotación	23 790,67 zlotys	25 574,98 zlotys	27 493,10 zlotys	29 555,08 zlotys	31 771,71 zlotys
Costes de las conservaciones y reparaciones pequeñas	3 664,50 zlotys	3 939,34 zlotys	4 234,79 zlotys	4 552,40 zlotys	4 893,83 zlotys
Gastos para las renovaciones	11 153,34 zlotys	11 989,84 zlotys	12 889,08 zlotys	13 855,76 zlotys	6 225,12 zlotys
Costes de la administración	3 346,00 zlotys	3 596,95 zlotys	3 866,72 zlotys	4 156,73 zlotys	4 468,48 zlotys
Costes operacionales en total	41 954,52 zlotys	45 101,11 zlotys	48 483,69 zlotys	52 119,97 zlotys	47 359,14 zlotys
Beneficio de explotación	101 630,63 zlotys	115 097,90 zlotys	136 472,23 zlotys	148 952,15 zlotys	161 744,13 zlotys

Valoración de los locales habitables en el estado final a finales de 2010

Valor de los locales en el estado existente, junio de 2006 = 1 247 319,71 zlotys

Coefficiente del aumento de los precios de las viviendas entre los años 2006 – 2010

1,43

Hasta el final del año 2006 el valor de los locales habitables aumentará aprox. 2%

1x1,04

=1,04

Hasta el final del año 2007

1,04x1,09=1,13

Hasta el final del año 2008

1,13x1,1=1,25

Hasta el final del año 2009

1,25x1,08=1,35

Hasta el final del año 2010

1,35x1,06=1,43

El valor previsto de los locales habitables a finales de 2010 será de: **937 576,86 x 1,43 = 1340734,9 zlotys**

Valoración de los locales de servicios en el estado final a finales de 2006

Valor de los locales en el estado existente, junio de 2006 484 852,40 zlotys

Coefficiente del aumento de los precios de los locales de servicios entre los años 2006 – 2010

1,44

Hasta el final del año 2006 el valor de los locales de servicios aumentará aprox. 2%

1x1,03
=1,03

Hasta el final del año 2007 $1,03 \times 1,08 = 1,11$
 Hasta el final del año 2008 $1,11 \times 1,12 = 1,25$
 Hasta el final del año 2009 $1,25 \times 1,08 = 1,35$
 Hasta el final del año 2010 $1,35 \times 1,07 = 1,44$
 El valor previsto de los locales de servicios a finales de 2010 será de: **484 852,40 zlotys x 1,44 = 698 065,36 zlotys**

El valor total previsto de mercado del inmueble en el estado final a finales de 2006 en la Variante II será de **2038800,3 zlotys**.

Tabla 14.24. Ingreso procedente de la venta después del período del pronóstico (Variante II).

Ingresos procedentes de la venta después del período del pronóstico	
Precio de la transacción	2 038800,3 zlotys
Costes de la venta (4%)	81552 zlotys
Base imponible	1957248,3 zlotys
Impuesto sobre la renta 10%	195725 zlotys
Ingreso procedente de la venta	1761523,3 zlotys
Coefficiente de descuento para 7%	0,7130
Ingreso descontado procedente de la venta	1 255966,1 zlotys

Tabla 14.25. Cuenta de flujos de efectivo – Variante II.

		2006	2007	2008	2009	2010
1	Especificación					
2	Beneficio de explotación neto	101 630,63 zl	115 097,90 zl	136 472,23 zl	148 952,15 zl	161 744,13 zl
3	Flujo de efectivo antes de impuestos	101 630,63 zl	115 097,90 zl	136 472,23 zl	148 952,15 zl	161 744,13 zl
4	Amortización de los locales de servicios (2,5%)	12121,31	12121,31	12121,31	12121,31	12121,31
5	Base imponible (3-4)	89 509,32 zl	102 976,59 zl	124 350,92 zl	136 830,84 zl	149 622,82 zl
6	Tasa del impuesto sobre la renta	19%	19%	19%	19%	19%
7	Impuesto sobre la renta (5*6)	17 006,77 zl	19 565,55 zl	23 626,67 zl	25 997,86 zl	28 428,34 zl
8	Flujo operacional (CF _t) (5+4)-7	84 623,86 zl	95 532,35 zl	112 845,56 zl	122 954,29 zl	133 315,79 zl
9	Flujos de efectivo	84 623,86 zl	95 532,35 zl	112 845,56 zl	122 954,29 zl	133 315,79 zl
10	Coefficiente de descuento para 7 %	0,9346	0,8734	0,8163	0,7629	0,7130
11	Renta neta descontada (9*10)	79089,46	83437,95	92115,83	93801,83	95054,16
12	Suma de los flujos descontados	79089,46	162527,41	254643,24	348445,07	443499,23
	Ingreso descontado procedente de la venta					1255966,1 zl
	Valor de inversión del capital (E)					1699465,3 zl
	Gastos iniciales(CF ₀)					1422429,3 zl
	Suma de la modernización descontada para 7%					21366,45 zl
	Valor actual NPV					255669,55 zl
	Coefficiente del valor actual neto NPVR					2,97
	Tasa interna de retorno (IRR)					10,5%

ANÁLISIS FINANCIERO DE LA VARIANTE III

Análisis estratégico para la Variante III – pronóstico

Tabla 14.26. Presupuesto operacional Variante III.

Posición del presupuesto	2002	2003	2004	2005	2006
Ingresos	132 431,80 zlotys	165 470,96 zlotys	209 124,68 zlotys	227 223,60 zlotys	246 069,60 zlotys
Ingresos para el fondo de renovaciones	11 153,34 zlotys	12 613,88 zlotys	14 230,76 zlotys	15 298,07 zlotys	16 445,42 zlotys
Ingresos en total	143 585,14 zlotys	178 084,84 zlotys	223 355,44 zlotys	242 521,66 zlotys	262 515,02 zlotys
Costes de explotación	23 790,67 zlotys	26 903,37 zlotys	30 271,12 zlotys	32 541,46 zlotys	34 982,07 zlotys
Costes de las conservaciones y reparaciones pequeñas	3 664,50 zlotys	3 939,34 zlotys	4 234,79 zlotys	4 552,40 zlotys	4 893,83 zlotys
Gastos para las renovaciones	11 153,34 zlotys	12 613,88 zlotys	14 230,76 zlotys	15 298,07 zlotys	16 445,42 zlotys
Costes de la administración	3 664,50 zlotys	3 978,48 zlotys	4 326,62 zlotys	4 542,95 zlotys	4 770,10 zlotys
Costes operacionales en total	42 273,01 zlotys	47 435,07 zlotys	53 063,29 zlotys	56 934,87 zlotys	61 091,42 zlotys
Beneficio de explotación	101 312,13 zlotys	130 649,77 zlotys	170 292,15 zlotys	185 586,79 zlotys	201 423,61 zlotys

Valoración de los locales habitables en el estado final a finales de 2010

Valor de los locales en el estado existente, mayo de 2006 = 937 576,86 zlotys

Coefficiente del aumento de los precios de las viviendas entre los años 2006 – 2010

1,43

Hasta el final del año 2006 el valor de los locales habitables aumentará aprox. 2%

1x1,04

=1,04

Hasta el final del año 2007 1,04x1,09=1,13

Hasta el final del año 2008 1,13x1,1=1,25

Hasta el final del año 2009 1,25x1,08=1,35

Hasta el final del año 2010 1,35x1,06=1,43

La valoración del local habitable adoptado (la buhardilla) se ha realizado utilizando el método de beneficio y la técnica de la capitalización simple del siguiente modo: A base de los datos de mercado se valoró el local en esta localización en mayo de 2006. Este valor equivalía a 346 500,00 zlotys. Luego se estimó que el valor de este local aumentaría con el mismo índice que en el caso de otros locales habitables.

El valor previsto de los locales habitables a finales de 2010 será de: (937 576,86 zlotys x 1,43) + (346 500 zlotys x 1,43) = 1836229,9 zlotys

Tabla 14.28. Cuenta de los flujos de efectivo – Variante III.

1	Especificación	2006	2007	2008	2009	2010
2	Beneficio de explotación neto	101 312,13 zł	130 649,77 zł	170 292,15 zł	185 586,79 zł	201 423,61 zł
3	Flujo de efectivo antes de impuestos	101 312,13 zł	130 649,77 zł	170 292,15 zł	185 586,79 zł	201 423,61 zł
4	Amortización de los locales de servicios (2,5%)	12121,31	12121,31	12121,31	12121,31	12121,31
5	Base imponible (3-4)	89 190,82 zł	118 528,46 zł	158 170,84 zł	173 465,48 zł	189 302,30 zł
6	Tasa del impuesto sobre la renta	19%	19%	19%	19%	19%
7	Impuesto sobre la renta (5*6)	16 946,26 zł	22 520,41 zł	30 052,46 zł	32 958,44 zł	35 967,44 zł
8	Flujo operacional (CF ₁) (5+4)-7	84 365,87 zł	108 129,36 zł	140 239,69 zł	152 628,35 zł	165 456,17 zł
9	Flujos de efectivo	84 365,87 zł	108 129,36 zł	140 239,69 zł	152 628,35 zł	165 456,17 zł
10	Coefficiente de descuento para 7 %	0,9346	0,8734	0,8163	0,7629	0,7130
11	Renta neta descontada (9*10)	78848,34	94440,18	114477,66	116440,17	117970,25
12	Suma de los flujos descontados	78848,34	173288,52	287766,18	404206,35	522176,6
13	Ingreso descontado procedente de la venta					1 561207,3 zł
14	Valor de inversión del capital (E)					2083383,9
15	Gastos iniciales(CF ₀)					1422429,3
16	Suma de la modernización descontada para 7%					88167,3 zł
17	Valor actual NPV					572787,3 zł
18	Coefficiente del valor actual neto NPVR					3,53
	Tasa interna de retorno (IRR)					14,5%

14.7. EVALUACIÓN DE LA EFICACIA DE LAS VARIANTES PROPUESTAS

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS ÍNDICES PARA LAS VARIANTES

Tabla 14.29. Especificación sumaria de los índices básicos para la Variante I, Variante II y Variante III.

Coefficiente	Variante I	Variante II	Variante III
Valor de inversión del capital E	1488123,8	1699465,3	2083383,9
Valor del inmueble en 2006 (CF ₀)	1422429,3	1422429,3	1422429,3
Valor del inmueble en 2010	1 865 070	2 038800,3	2 534295,3
Aumento del valor del inmueble ΔW	31,35%	43,27%	78,79%
Valor actual neto NPV	65694,5	255669,5	572787,3
Coefficiente del valor actual neto NPVR	1,12	2,97	3,53
Tasa interna de retorno IRR	8%	10,5%	14,5%

El aumento del valor del inmueble ΔW fue calculado del siguiente modo (no incluye el descuento): $\Delta W = [(W_{2010} - W_{2006})/W_{2006}] \times 100\%$

EVALUACIÓN DE LA EFICACIA DE LA INVERSIÓN PARA LA VARIANTE III

El análisis de los índices llevado a cabo permite constatar que en la Variante III los objetivos de los propietarios se realizarán de una manera óptima (máxima):

- Aumento del valor del inmueble en el período del pronóstico es el más grande y es de 78,79%.
- El valor del inmueble al final del período analizado es el más grande.
- Valor de inversión del capital es también el más grande.
- El valor positivo alto NPV permite constatar que la realización de la inversión será rentable.
- Coeficiente del valor actual neto NPVR en esta variante alcanza el valor más grande de 3,53.
- Tasa interna de retorno fue fijada al nivel de 14,5%, o sea, dos veces más grande que la tasa mínima de retorno de la inversión requerida por el inversor (7%).

En todas las variantes NPV es positivo lo que significa que cada variante es rentable para el inversor. La Variante I, como se suponía, resultó ser una variante de conservación. Se consiguió mantener el valor del inmueble con la más pequeña inversión del dinero. La Variante II es una variante de desarrollo; una inversión más grande del dinero permite no solamente su recuperación, sino también su multiplicación. Esta será una variante elegida en la situación de la falta de la posibilidad de invertir los recursos por los propietarios para la renovación de la buhardilla. De las informaciones poseídas actualmente resulta sin embargo que los copropietarios son capaces (sin la necesidad de contraer un crédito) de destinar los recursos para la adaptación de la buhardilla, o sea, realizar la Variante III que, como resulta de los cálculos, es la mejor. En relación con lo expuesto arriba, se recomienda la puesta en marcha de la Variante III.

14.8. PLAN DE REALIZACIÓN DE LA VARIANTE INDICADA TENIENDO EN CUENTA LOS RIESGOS

RECOMENDACIONES

- Una variante que se recomienda es la Variante III, o sea, la modernización del inmueble y la adaptación de la buhardilla para los fines habitables.
- De acuerdo con el análisis llevado a cabo, la modernización del edificio es más ventajosa que dejar el edificio en el estado actual.

Las obras se realizarán según el siguiente calendario:

- Las obras de renovación – 2006-2010
- Las obras de modernización - 2006-2009
- Adaptación de la buhardilla - 2007

Las obras se financiarán utilizando los ingresos procedentes de los alquileres y los recursos propios de los propietarios.

Peligros potenciales de la realización de la Variante III y acciones eventuales de reparación:

1. Aumento imprevisto de los costes de las obras de renovación y modernización:
 - Prolongación del período durante el cual se realizarán las obras
 - Elaboración de un presupuesto nuevo y un calendario nuevo de las obras
 - Limitación del alcance de las obras planeadas
 - Captación de los recursos financieros adicionales procedentes del crédito
2. Bajada de la demanda de los locales comerciales, de servicios y habitables ubicados en el centro de la ciudad:
 - Disminución del alquiler
 - Ofrecimiento de las condiciones favorables del pago para los arrendatarios
 - Promoción de los locales a través de los anuncios de prensa
 - Colaboración con las agencias inmobiliarias
3. Aumento de la competencia a consecuencia de las renovaciones de los edificios vecinos:
 - Abreviación del período de la realización de las obras
 - Adaptación de los locales a las necesidades individuales de los arrendatarios
 - Propuesta de las condiciones favorables del alquiler

Para obtener los ingresos previstos y el aumento del valor del inmueble hay que:

- realizar sin demora todas las reparaciones pequeñas y eliminar las averías
- controlar las finanzas del inmueble
- observar la situación en el mercado local de inmuebles y reaccionar a los cambios
- colaborar con los arrendatarios de un modo activo
- realizar cada año las inspecciones del estado general del edificio, de las instalaciones en el edificio y los locales y de las chimeneas

14.9. RESUMEN DEL PLAN Y CONCLUSIONES FINALES

- El inmueble analizado se encuentra en Cracovia. Es un edificio del principio del siglo XX en un estado técnico bastante bueno que tiene las funciones residenciales, comerciales y de servicios. Se ubica en el centro de Cracovia, en el barrio del Casco Viejo. Es una localización excepcionalmente atractiva y prestigiosa.
- En el período de la elaboración del análisis todos los locales de servicios de alquileraban. En cuanto a los locales habitables, dos de ellos tenían arrendatarios, dos estaban ocupados por los propietarios, no había atrasos en el pago de los alquileres, la situación general del inmueble fue favorable.
- Se han analizado tres variantes del proceder para el inmueble:
 - Variante I – dejar el inmueble sin hacer los cambios

- Variante II - realizar las obras de renovación y modernización cuyo objetivo sería el aumento del estándar de los locales mediante la mejora del estado técnico y la estética
- Variante III - realizar las obras de renovación y modernización cuyo objetivo sería el aumento del estándar de los locales mediante la mejora del estado técnico y la estética y la adaptación de la buhardilla a los fines habitables
- Se recomiendan las acciones descritas en la Variante III.
- Se recomienda también la realización de un análisis más profundo del mercado inmobiliario para que el propietario pueda elaborar una estrategia de larga perspectiva para el inmueble y para que pueda al mismo tiempo reaccionar de un modo elástico a todos los cambios.
- El presente plan de la administración fue elaborado sin un optimismo excesivo referente al aumento de los precios del inmueble – la recomendación de los propietarios.
- Un elemento importante que decide sobre los resultados es la funcionalidad baja del inmueble (los cuartos pequeños destinados para la actividad económica y la exposición floja de mercado – la explotación por el propietario).
- El inmueble fue tratado de un modo integral (no se han analizado individualmente los diferentes locales, su posición en el mercado y la oportunidad de la creación de valores – para los fines analíticos se han utilizado las simplificaciones) y hay que fijarse en que la suma de los valores de diferentes locales (tratados individualmente) no tiene que equivaler al valor de todo el edificio.

Bibliografía

- Adamiec T., Mirski J.Z. “Utrzymanie zasobów budowlanych” (Mantenimiento de las existencias de construcción), WSiP, Varsovia, 1999.
- Beaton W.R., Bond R.J., Ferguson J.T. “Real Estate”, 2nd ed., Scott, Foresman and Co, Glenview, 1982.
- Belniak S. “Rozwój nieruchomości w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych” (“Desarrollo de inmuebles en Polonia comparando con los países muy desarrollados”), Editorial de la Academia de Economía en Cracovia, Cracovia 2001.
- Bończak-Kucharczyk E. “Zawartość planu zarządzania nieruchomością”, Varsovia, 1999, (texto mecanografiado multicopiado).
- Bryx M. “Finansowanie inwestycji mieszkaniowych” (Financiación de las inversiones residenciales), Poltext, Varsovia, 2001.
- Bryx M. “Rynek nieruchomości system i funkcjonowanie” (“Mercado inmobiliario: sistema y funcionamiento”).
- Cortesi GR. “Real Estate Principles”.
- DiPasquale D., Wheaton W.C. “Urban Economics and Real Estate Markets”.
- Doliwa A. “Prawo rzeczowe” (Derecho material), Editorial C.H. Beck, Varsovia, 2004.
- Downs J.C. “Principles of Real Estate Management”, IREM, Chicago 1980.
- Goryński J. “Ekonomika budownictwa i polityka budowlana” (Economía de la construcción y política de construcción). PWE, Varsovia, 1976.
- Jedynak P., Szydło S. “Zarządzanie ryzykiem”, Ossolineum, Wrocław, 1997.
- Kowalczyk L., “Jak opracować plan zarządzania nieruchomością” en: “Nieruchomości, Rynek, Prawo” núm. 4 del año 2000.
- Kucharska-Stasiak E., “Nieruchomość a rynek”, PWN, Varsovia, 1997.
- Śliwiński A., Sliwiński B. “Facility management”, Editorial C.H.Beck, Varsovia, 2006
- Wofford L.E., Claurette T.M. “Real Estate”, 3rd ed. John Wiley&Sons, Inc., New York, 1992.
- “Wprowadzenie do zarządzania nieruchomością” bajo la dirección de M. Bryx, Poltext, Varsovia, 2004.
- “Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw” bajo la dirección de A. Hopper, Tomo I “Szacowanie nieruchomości”, Twigger S.A., Varsovia, 1996.

