



CAPACITACION TERRENOS

NUEVO CODIGO URBANISTICO

Etapas de comercialización de un terreno (Venta de terreno)

1- Identificación del terreno:

Opción A- Llegada por contacto o referido.

Opción B- Salgo a buscar e identifico oportunidades (Flyers/Teléfono/Propuesta carpeta).

2- Prelisting:

Encuentro y charla con el propietario para identificar necesidades.

Desea invertir en bienes raíces? Le servirían m2 en parte de pago? Le interesaría obtener una renta con los Departamentos que le entreguen? Quisiera asociarse al desarrollador y ser parte del emprendimiento a construirse?

3- Realización de Pre factibilidad:

"Es la mejor herramienta para defender a tu cliente y hablar el mismo idioma que un posible comprador"

Contratación de profesional adecuado.

(Datos necesario: Dirección del inmueble)

4- Captación y subida a portales:

Una vez acordada la forma de venta, subiremos datos e imágenes relevantes del terreno.

Imágenes: Croquis de parcela, Croquis de manzana, Situación APH, Manzana típica/atípica, Mapa de ubicación según corredor, Frente de la fachada.

Datos: Barrio, Dimensiones del terreno, Sup del terreno, Corredor, Altura Máxima, Cant de pisos, Cant de m2 vendibles y construibles, Valor Plusvalía, Incidencia según barrio, valor del terreno, Forma de pago Cash o por m2 (Datos Pre factibilidad).

5- Negociación y cierre de Venta:

Acuerdo de precio, forma de pago y plazos con ambas partes.

(Se puede hacer una reserva ad referéndum de la cantidad de m2 vendibles que serán determinados por la municipalidad).

Búsqueda de terreno (Compra de terreno)

-Presupuesto

-Cant de m2 vendibles o construibles

-Zonas

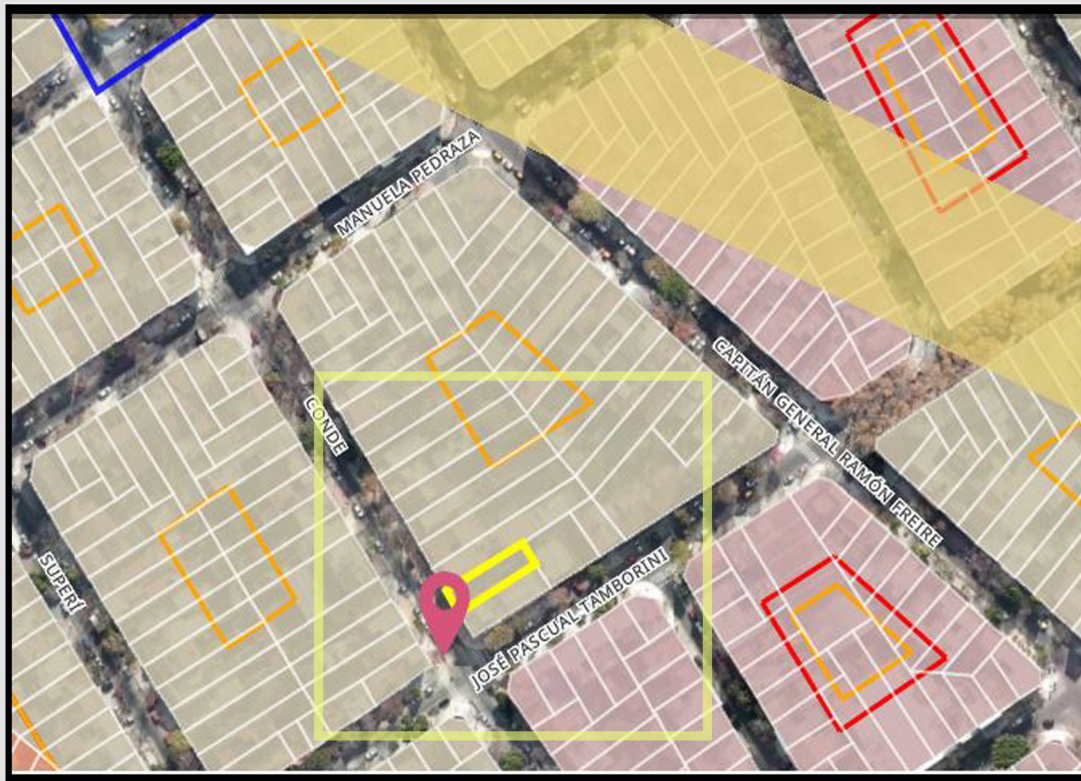
-Modo de pago (Canje por m2, efectivo o mix)

Pre factibilidad

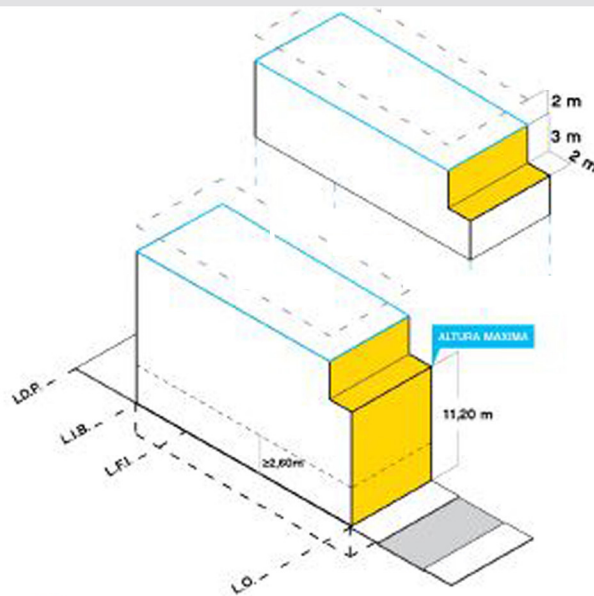
PREFACTIBILIDAD							
DIRECCION				CONDE 3215			
SUP. VENDIBLE ESTIMADA				710 M2 Y 6 Cocheras en PB			
FECHA				11/4/2020			
Datos del distrito							
Distrito	Tipologías edilicias			Basamento (M)	FOS	Observaciones	
	Medianeras (M)						
USAB 2	11.20			No Alcanzada	-	-	
Unidad de sustentabilidad: ALTURA BAJA 2							
Datos del terreno							
Calle	Parcela				LFI	Altura Maxima (M)	Cant. Pisos
	N°	Frente (M)	Lateral (M)	Superficie (M2)			
CONDE	3215	8.77	29.41	258	-	11.20	PB + 3 + 1 RETIRO
Aplicación normas de tejido							
Superficie Balcones				Superficie ocupable por planta (M2)			
c/u (M2)	Cantidad	Total (M2)					
10	8	80		40			
Superficies Deducibles							
Superficies Deducibles	Cantidad	c/u (M2)	Por planta (M2)	Subtotal (M2)			
Ascensor palier	1	4	4	20			
Escalera contra incendios	1	20	20	100			
Patios	1	26	26	104			
Hall	1	6	6	30			
Total a deducir	-	-	56	254			
Superficie Vendible							
Calculo Sup. Vendible	Cantidad	Ocupable (M2)	Deducible (M2)	Vendible (M2)	Subtotal (M2)		
Planta Baja	1	228	-	-	6 Cocheras		
Volumen	3	228	56	172	516		
1° Retiro	1	210	56	154	154		
Balcones	8	10	-	10	40		
Total	-	-	-	-	710		
Superficie Vendible: 710 M2 Y 6 Cocheras en PB							
Plusvalia							
Diferencial M2 Entre el viejo y el nuevo codigo (M2) (Sup. Construible X 80 %)			Incidencia UVA		Total UVAS		
897 M2 - 412 M2 = 485 M2			1014 UVAS X 27 % ALICUOTA = 273.78		132.783 UVAS		
Sup. Vendible viejo codigo: 258 M2 x FOT R2bl (1.60) = 412 M2					Valor Plusvalia: U\$S 80.000		
Sup. Vendible por plusvalia (80 %) = 1122 M2 x 80 % = 897 M2					Valor UVA 11/04/2020: \$ 51.92		
					Valor Dólar 11/04/2020: \$ 86.45		
Valor del terreno							
Valor con plusvalia (U\$S)			Costo Plusvalia (U\$S)		Total (U\$S)		
419.000			80.000		339.000		
Incidencia terreno (Coghlan): U\$S 590 /M2					Valor del terreno: U\$S 339.000		
Nota: La incidencia del terreno es estimativa y debe ser verificada por el Interesado.							
Nota: Dichos numeros son una aproximacion. Los calculos definitivos se definiran en base a un anteproyecto con consulta Municipal, siendo verificados por el interesado.							

NUEVO CODIGO URBANISTICO

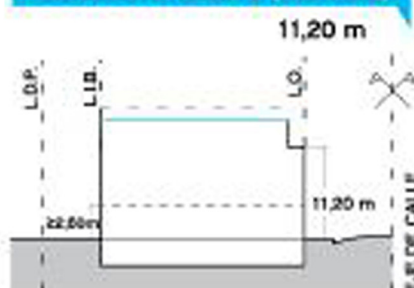
MAPA DE EDIFICABILIDAD Y USOS



- Corredor alto
- Corredor medio
- USAA
- USAM
- USAB 2**
- USAB 1
- Área UP
- Área UP/APH
- Área ARE
- Área APH
- Área AE
- Área AE 26
- Área U
- Área UF



UNIDAD DE SUSTENTABILIDAD DE ALTURA BAJA 2 (U.S.A.B.2)



UNIDAD DE SUSTENTABILIDAD DE ALTURA BAJA 2 (U.S.A.B.2)

11,20 m

6.2.5. Unidades de Sustentabilidad de Altura Baja 2 (U.S.A.B.2)

La edificabilidad máxima se corresponde con una Altura Máxima de once metros con veinte centímetros (11,20) con una altura de Planta Baja mínima de dos metros con sesenta centímetros (2,60m), la cual no podrá tener una cota inferior a cero en los primeros ocho metros (8m) de fondo contados desde la L.O. con excepción de rampas vehiculares y escaleras. El área edificable se encuentra limitada por L.O. y la L.I.B.

Entre L.O. y la L.I.B. se podrá edificar subsuelo según el artículo 6.6.

En parcelas de esquina estará definido por la L.O.E. En los casos de retiros obligatorios, estará definido por la L.E.

Conceptos importantes

Como se si el inmueble vale más como lo construido actualmente o como terreno?

Debemos ver cuántos m2 cubiertos y descubiertos tiene en la actualidad el inmueble para saber si conviene analizarlo como terreno o no.

Si multiplicamos ese metraje por el valor del m2 de la zona obtendremos el valor de venta del inmueble.

Luego nos asesoraremos con el profesional encargado de realizar la pre factibilidad el cual nos dirá si ese inmueble conviene publicarlo como casa (o aquello hoy construido), como terreno o como ambas opciones.

Hay que tener en cuenta que muchas veces una casa (A veces destruida) tiene un alto potencial como terreno y vale mucho más de lo que piensa el propietario.

Otro caso común es cuando varios Phs conformen un terreno, todos deberán querer vender para poder llevarlo a cabo. Hay que asesorar al cliente el cual a veces no sabe que la suma del valor de todos los phs por separado vale menos que el terreno en su conjunto.

(Lo mismo sucede con los locales comerciales).

Ej: Actualmente existe una casa de 300 m2 cubiertos en Mariano Acha al 1540.

Tomando un precio de venta de USD 2000/m2, la casa costaría al rededor de USD 600.000.

Como terreno se pueden construir 1000 M2 Vendibles, si consideramos una incidencia de terreno de USD 600/M2 el costo sería el mismo que la casa, por ende valdría la pena venderlo como ambas opciones.

Que es la plancheta?

Es la documentación catastral que contiene la información detallada y permite identificar el terreno. (Croquis de manzana/Parcela/Aph/Características físicas, jurídicas y económicas).

Que es Aph?

Significa Área de Protección Histórica y afecta aquellos inmuebles construidos con anterioridad al año 1941.

Algunos terrenos en Caba (Entre el 20-30%) tienen distintas catalogaciones y protecciones otorgadas por la municipalidad. (Estructurales/Fachada/Generales/Cautelares/etc).

Las cuales hacen que en algunos casos no se pueda demoler el inmueble y en otras se puede con ciertas restricciones, por ende hay que consultar al profesional adecuado, ya que este se encargara en caso de ser posible de levantar esta catalogación para poder construir.

Ej: El terreno ubicado en la calle Humboldt 850 tiene Aph Cautelar, ley firme y no permite ser demolido.

Que es la mixtura de usos?

Son las Aéreas que contiene la ciudad destinadas para realizar distintos tipos de actividades y usos. Se dividen en 4 subzonas. (Baja/Media1/Media2 y Alta).

Cada subzona permite diferentes tipo de usos, desde residenciales, comerciales hasta industriales y otras. Y una determinada cantidad de m2 a utilizar.

Ej: El terreno ubicado en la Av. Corrientes 5555 tiene mixtura de usos 4 (Alta) y permite Inmuebles residenciales, Depósitos, Comercios y servicios de alta afluencia.

Que es la L.F.I y la L.I.B?

La línea de frente interno y la línea de interna de basamento son aquellos limites que nos indican hasta donde se puede construir mi edificio a lo largo del terreno, permitiendo generar un espacio libre de manzana para que los departamentos del contra frente puedan obtener iluminación y ventilación.

Que son los m2 vendibles?

Son los llamados m2 de alfombra, aquellos que el desarrollador puede vender.

Ej: Todos los departamentos, locales comerciales y cocheras que componen el edificio. (800 m2 vendibles).

Que son los espacios comunes?

Son los lugares y estructuras de uso común del edificio.

Ej: Halles/Ascensores/Escaleras/Plenos/Patios de aire y luz. (200 m2)

Que son los m2 construibles?

Son los m2 totales del edificio, compuesto por los m2 vendibles (Incluidos Cocheras/Balcones y terrazas de uso propio) + los espacios comunes.

Ej: 800 m2 vendibles + 200 m2 de espacios comunes, Total: 1000 m2 construibles.

Que es el costo de construcción?

Es la suma de los costos de mano de obra, materiales y honorarios profesionales que componen los gastos de un proyecto. Varía según la calidad de la construcción.

Generalmente se regulan por el índice C.A.C (Cámara argentina de la construcción).

Ej: El costo de construcción aproximado para realizar un edificio es de USD 900/m2.-

Que es la plusvalía?

Es un impuesto que se paga al municipio por construir una mayor cantidad de m2 con respecto al anterior código de urbanismo.

El coeficiente varía según cada barrio y según cada manzana.

En los barrios más caros el impuesto será mayor.

También varía según el valor de la Uva y el dólar de cada día.

Ej: Este terreno tiene una plusvalía de 125.000 Uvas es decir debe pagar USD 75.000 a la municipalidad.

Que es la incidencia del terreno?

Es el precio del m2 de la tierra según su ubicación geográfica.

Ej: Paternal (USD 300/m2).

Como está compuesto el valor del terreno?

Si multiplicamos la cantidad de m2 vendibles por la incidencia del barrio obtendremos el valor del terreno, en caso de haber plusvalía deberemos descontársela.

Cuáles son las formas de pago del terreno?

Opción 1: 100 % Efectivo.-

Ventaja: Liquidez.

Desventaja: Falta de inversión, Inseguridad de robo.

Ej: USD 240.000.-

Opción 2: 100% en M2 Futuros (Obra de pozo): Puede ser de la misma obra a realizar en el terreno del propietario o en otra que estén en esa misma etapa.

Generalmente le corresponde entre 20 y 30% de los m2 vendibles al propietario.

Se calcula un 24 % de rentabilidad en 2 años de la obra son 24 meses (1% x mes)

Ventaja: Revalorización de las unidades, Aumento de la cant de m2.

Desventaja: Paralización de la obra, todo el capital invertido.

Ej: 200 m2 en departamentos de la obra a realizar. (5 Departamentos 2 amb de 40 m2 c/u).

Opción 3: 100% en m2 terminados (Obras a estrenar o usados): Son departamentos ya terminados en edificios realizados por el desarrollador.

Se calcula 10 % más de m2 en parte de pago.

Ventaja: Renta de departamentos, Venta de departamentos.

Desventaja: Todo el capital invertido.

Ej: 180 m2 en departamentos terminados en la calle Humboldt al 850. (4 Departamentos 2 amb de 45 m2 c/u).

Opción 4: Mix de formas de pago.

Se puede combinar % de pago entre efectivo, m2 terminados y m2 de obra, o cualquiera de ellas. Es una de las opciones más utilizadas ya que permite acercar las partes.

El desarrollador no quiere invertir todo su capital, ya que implica mayor riesgo y necesita el dinero para la construcción de la obra y el propietario puede recibir una parte en efectivo que le permite mudarse o ahorrarlo y realizar a la vez una inversión en bienes raíces.

Ej: USD 150.000 en efectivo y 120 m2 de obra . (2 departamentos 3 amb de 60 m2 c/u).

TIPS:

Comerciales:

-Es importante averiguar si están interesados en vender los terrenos linderos (Contiguos) al que yo tengo en venta, sus propietarios, ya que en caso de venderlos se revalorizarían ambos. Hay que explicarles que no habrá otra oportunidad de vender su terreno a mejor precio que en forma conjunta con su vecino.

Los dobles o triples frentes es lo que más buscan los desarrolladores, Gracias a la optimización de los espacios comunes del futuro proyecto, les permite vender mayor cantidad de m2 y aumentar su rentabilidad.

-Explicar al propietario el beneficio de aceptar m2 en parte de pago, ayudara a vender mas rápido el terreno, ya que los desarrolladores tienen mucho stock de departamentos sin poder vender y quieren posicionarse en tierra.

-Poner un precio adecuado de venta, ayudara a vender mas rápido el terreno ya que hay sobreoferta en el mercado, con tendencia a la baja. Aquellos terrenos fuera de precio ya no son considerados.

-Aclararle al cliente que en caso de asociarse al proyecto se verá la trayectoria del desarrollador, sus obras construidas, años en el mercado, reputación, obras en curso.

-Explicar al cliente el negocio, su espacio aéreo propio es vendible.

En caso de tener un local comercial, el desarrollador puede pagarle el valor de renta que el percibe en parte de pago y luego en caso de que el proyecto lo requiera entregarle un local comercial a estrenar en el mismo lugar donde lo tenía anteriormente.

-Al bajar el costo de construcción en los últimos tiempos, el desarrollador deberá bajar los precios de lista de sus emprendimientos, eso hace que el valor del usado también tienda a la baja.

-La Plusvalía se descuenta del valor del terreno ya que a la hora de presentar los derechos de construcción el desarrollador deberá pagar ese dinero a la municipalidad.

- La venta de un terreno (1° Operación) trae otros negocios aparejados, como la venta de unidades de pozo, Generalmente adquiridos por inversores (2° Operación), los cuales venderán su unidad antes de escriturar a un comprador final (3° Operación), este ultimo muchas veces lo renta (4° Operación). Desde la venta hasta la finalización logramos 4 operaciones.

Técnicos:

- A pesar de homogeneizar las alturas, hoy se construyen 1.000.000 de m2 mas que con el anterior código.
- Muchas de las calles perpendiculares a las avenidas se vieron beneficiadas en altura por ende en capacidad constructiva y en consecuencia se revalorizaron.
- Muchos de los terrenos en esquina y los cercanos a estos se beneficiaron por la igualdad de alturas por ende son una buena oportunidad de captación.
- Son muy interesantes los terrenos grandes para desarrollos como Restaurantes, Garajes, canchas de deportes, Hoteles, Fabricas, depósitos, Estaciones de servicio etc. Incluso en los últimos años muchos de estos fueron desapareciendo.
- Los lotes más largos y más anchos son más interesantes que aquellos mas angostos y más cortos, ya que la incidencia de los espacios comunes es menor sobre el total de m2 del edificio. En los primeros él % varía entre el 15 y 30 % mientras que en los últimos pueden ir de 40 % en adelante aprox.

Conclusiones:

Luego de la pandemia el mercado de tierra seguirá a la baja, ajustando precios hasta encontrar un piso. Quienes no ajusten los precios no podrán vender. Quienes no acepten formas de pago mixtas, les costara mas también. La liquidez es un bien escaso hoy en día, el desarrollador pensara muy bien donde poner su inversión. Toda crisis es sinónimo de oportunidad, y es ahí donde aparecen los oportunistas, quienes sabrán aprovechar las necesidades de aquellos que necesiten el dinero y harán su negocio. Aquellos que puedan esperar podrán negociar mejor pero caerán en la incertidumbre de no saber hasta dónde se producirá la baja del mercado.