

ACE 17

Electronic offprint

Separata electrónica

REPARTO DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD EN LA CIUDAD: PROPUESTA PARA DISPONER DE PLUSVALÍAS SOCIALMENTE SOSTENIBLES

ALBERTO ALEGRET BURGUES y ESTEVE CABRÉ i PUIG

ACE: Architecture, City and Environment = Arquitectura, Ciudad y Entorno [en línea]. 2011, Año 6, núm. 17 Octubre. P. 59-94

ISSN: [1886-4805](http://www.issn.org/1886-4805)

Website access: http://www-cpsv.upc.es/ace/Articles_n17/articles_pdf/ACE_17_SA_12.pdf

UPCommons Access: <http://hdl.handle.net/2099/10960>

ACE

Architecture, City, and Environment
Arquitectura, Ciudad y Entorno

©

ACE 17

Electronic offprint

Separata electrónica

ALLOCATION OF PROPERTY RIGHTS IN THE NEXT CITY: PROPOSAL FOR SOCIALLY SUSTAINABLE SURPLUS VALUE

Key words: surplus value, property rights, surface rights, disaggregated urbanism, externalities.

Abstract

This article proposes to implement in the private real estate traffic, nowadays managed by the figure of the owner, the figure of surface right in real estate transactions of land transformation (urbanization) and building sites (promotion), from the moment of land subdivision, and from the existence of the building site to the construction of products, and even during the operating lease. The theoretical framework is the conceptual separation of socially useful and added value that has to do with productive rents and socially useless surplus that has to do with speculative profits which are outside of the collective interest. As if we were talking about cholesterol (= surplus value) which is good for our body and a bad cholesterol. Or about energy (= surplus) that makes the changes viable, distinguishing a clean, slightly dangerous electricity, of continuous supply and modular intensity, from electricity which is dangerous energy, highly explosive, of intermittent supply and which requires strong security measures, such as gas.

There have been analyzed two cases of estate-transforming activity, one aimed to sell and the other to convert for rent – under the two types of real estate traffic: traffic-based classic land ownership for the transformer-promoter and trafficking in which the surface rights law governs relations between the land owner and the transformer-promoter as a land owner.

As a result of the analysis, the system transfiguration implies a change superior to Pareto, improving both the profitability of the participants (owner, surface owner and the ultimate purchaser) and the social returns for it allows the owner - real estate promoter - to adapt the sales values to the demand to gain always, in both bullish and cycles in recessions. However, all this without considering the limitation imposed to the owner of land for it to yield his right to have the surface rights.

ACE

Architecture, City, and Environment
Arquitectura, Ciudad y Entorno

C

REPARTO DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD EN LA CIUDAD: PROPUESTA PARA DISPONER DE PLUSVALÍAS SOCIALMENTE SOSTENIBLES

ALEGRET BURGUES, Alberto¹

CABRE i PUIG, Esteve

Remisión inicial: 12-02-2011

Remisión definitiva: 09-10-2011

Palabras clave: plusvalía, derecho de propiedad, derecho de superficie, urbanismo desagregado, externalidades.

Resumen

Este artículo propone implantar en el tráfico inmobiliario privado, hoy gestionado por la figura del propietario, la figura del derecho de superficie en las operaciones inmobiliarias de transformación del suelo (urbanización) y de solares (promoción), desde el mismo momento de la reparcelación, y desde la existencia del solar hasta la construcción de los productos, e incluso, durante la explotación por arrendamientos. El fundamento teórico es la separación conceptual de una plusvalía *socialmente útil* y que tiene que ver con rentas productivas, de una plusvalía *socialmente inútil* que tiene que ver con rentas especulativas y socialmente externas al interés colectivo. Igual que si habláramos de un colesterol (= plusvalía) bueno para nuestro cuerpo y de un colesterol malo. Como si hablásemos de una energía (= plusvalía) que hace viable las transformaciones, distinguiendo entre una energía limpia, poco peligrosa, de suministro continuo e intensidad modulable - como la electricidad - frente a una energía peligrosa, altamente explosiva, de suministro discontinuo, y que requiere fuertes medidas de seguridad, como por ejemplo el gas. Hemos analizado dos casos de actividad inmobiliaria - *transformar para vender* y *transformar para rentar* - bajo los dos tipos de tráfico inmobiliario: el tráfico clásico basado en la propiedad del suelo a favor del transformador-promotor y el tráfico superficiario en el que el derecho de superficie preside las relaciones entre el propietario del suelo y el transformador-promotor como superficiario.

Como resultado del análisis, el cambio de sistema implica un cambio superior *pareto*, mejorando tanto la rentabilidad de los partícipes (propietario, superficiario y comprador final) como la rentabilidad social al permitir que el superficiario - verdadero promotor - adapte los valores de venta a la demanda ganando siempre, tanto en ciclos económicos alcistas como en recesivos. No obstante, todo ello, sin haber considerado la limitación impuesta al propietario del suelo para que éste ceda su facultad de disponer al superficiario.

¹ **Alberto Alegret Burgués**, Dr. Arquitecte. Esteve Cabré i Puig, Dr Arquitecte. Email de contacte: aalegretb@terra.es, www.ceiam.es

1. Introducción

El contenido teórico de este artículo da continuidad a las propuestas y al debate que en su día promovió el Profesor Javier García-Bellido con sus artículos *La liberalización efectiva del mercado del suelo* en 1993 y *Configuración de la propiedad desagregada: dualidad de derechos de propiedad* en 1994. El alcance del derecho de propiedad patrimonializado desde tiempos históricos concebido como desde el *cielo hasta el infierno* ha sufrido una lenta y continua limitación, en la que los derechos reales y el interés colectivo son las causas reconocidas tanto en los códigos políticos (las Constituciones) como en los códigos civiles (derechos reales). Los límites de las dos facultades de toda propiedad, la de gozar y la de disponer, de hecho, muestran la naturaleza social de los seres humanos, los cuales siempre han avanzado cuando anteponen el interés colectivo frente al interés privado.

Es justamente esta dualidad de intereses - privado y colectivo - la que pone en evidencia la in deseabilidad social de la extensión ilimitada de la interiorización de las externalidades que el suelo incorpora. Hablamos de las externalidades (Pascual, 1999) que los procesos de transformación de nuestros hábitats generan. La actual crisis global nos muestra un efecto externo indeseable socialmente para las generaciones futuras, *la sobrevaloración de los activos, principalmente viviendas*, efecto de la histórica ausencia de límites en los derechos de propiedad de los propietarios. Inversamente, esta crisis supone una oportunidad para la reflexión colectiva: si la facultad de transformar está residenciada indefectiblemente en el seno de la propiedad o, por el contrario, debe hacerse un nuevo diseño socialmente más útil en su aplicación. La sobreabundancia de liquidez que generó la política norteamericana de abaratamiento del precio del dinero (tipos de interés oficiales) como respuesta a la crisis de la bolsa de 2001 y su intensa resonancia global, recaló no sólo en un incremento de las inversiones enfocadas al desarrollo de la actividad productiva con los consecuentes beneficios económicos, sino, y principalmente, en inversiones patrimoniales inmobiliarias, cuyo éxito era no tanto la capacidad económica de retorno de los nuevos propietarios - entre ellos los famosos NINJAS² (Abadía, 2009) - sino justamente la obtención de plusvalía, entendida como resultado y efecto que tiene el patrimonio inmobiliario de multiplicar su precio - elevándolo a *valor* mediante el *método de comparación* (Cabré, 2006) de alternativas - como espejo que refleja literalmente el aumento de la capacidad de compra de una demanda - la de los inversores - siempre insatisfecha.

La propiedad inmobiliaria como bien de inversión tiene en la escasez de suelo disponible el elemento diferencial por el cual aquello que puede funcionar correctamente en la economía productiva - *una mayor disponibilidad de crédito impulsa el crecimiento económico de forma sostenida* (Pastor, 2009:) - lo hace incorrectamente en la economía inmobiliaria. Mientras que en aquella los beneficios se obtienen en un régimen de competencia entre consumidores limitados por su renta efectiva, en ésta se generan simultáneamente dos beneficios: un beneficio por los efectos de una competencia basada en las rentas efectivas, y otro beneficio basado en la ausencia de competencia; lícitos para la propiedad privada pero que deben estar ordenados y orientados a largo plazo al bien común.

Estos beneficios basados en una ausencia de competencia son las plusvalías inmobiliarias. ¿Acaso podemos juzgar como bueno y deseable para nuestros hijos e hijas una pérdida de

² Afortunada expresión cuyo significado es ciudadanos "no income, no job, no assets"; o sea, personas sin ingresos fijos, sin empleo fijo, sin propiedades, es decir, en castizo *sin oficio ni beneficio*.

valor inmobiliario patrimonializado? Y, ¿acaso podemos considerar sostenible el continuo aumento de los precios de los activos inmobiliarios por encima del aumento real de la renta de las familias y de las empresas?³. Este indeseable - e inevitable - efecto externo de la actividad inmobiliaria se entiende que es un mal colectivo que se debe mitigar.

El artículo propone introducir en el tráfico inmobiliario privado, hoy gestionado por la figura del *propietario*, la figura del *empresario* mediante el establecimiento del derecho de superficie, en toda⁴ operación inmobiliaria de transformación del suelo (urbanización) y de solares (promoción), desde el mismo momento de la reparcelación, desde la existencia del solar hasta la construcción de los productos, e incluso, durante la explotación por arrendamientos.

En el primer punto se repasarán algunos rasgos esenciales de toda transformación urbanística, como es la naturaleza pactista del urbanismo, su interrelación entre la planificación y los derechos de propiedad, casi ilimitados, y al que se quiere añadirle un nuevo límite: el Agente Transformador, mediante la obtención de un *derecho de superficie*. En el segundo punto se analizará en qué consiste éste derecho, y lo que implica para él, ahora, (*no*) *propietario* y para él, ahora, *superficiario*, así como la forma de repartir o compartir el valor económico de los bienes. Ello permitirá adentrarse en el tercer punto, el análisis de la plusvalía, expresión que interioriza dos tipos de beneficios y que la propuesta quiere identificar para tratarlos según su distinta naturaleza: un beneficio por transformar (el del empresario) y un beneficio por tener (el del propietario). Todo ello contrastado con un análisis de dos casos, en el que se compararán los dos modelos de tráfico inmobiliario, aquí bautizados como: el *tráfico clásico* donde el promotor es el propietario, y el *tráfico superficiario*, donde el promotor es el titular del derecho de superficie. Finalmente, en el cuarto punto, tanto desde las conclusiones más prácticas a las más teóricas, se espera poner las bases para profundizar en un modelo - el *tráfico superficiario* - que puede suponer un cambio superior pareto de la transformación urbanística, al permitir operar de forma más eficiente la transformación, respetando los modelos de gestión y de planificación territorial.

1.1 El contrato social urbanístico y los derechos de propiedad

El derecho real de superficie no altera el contrato social urbanístico, ya que éste se circunscribe a los pactos que por tradición y por costumbre vienen cristalizando en las legislaciones nacionales reguladoras de la ordenación del territorio y de la propiedad.

Alegret y Cabré mostraron una visión del urbanismo al que definían como la “ciencia y el arte de la transformación del territorio, la base del cual es el contrato social urbanístico” (Alegret y Cabré, 2008: 651-672), pacto que sella los límites entre el interés colectivo y el interés privado, tesis que Muñoz recuerda la que fue planteada en 2001 por Adams, al entender que estas normas y regulaciones, como creación social, reflejan los intereses y las relaciones de poder existentes (Muñoz, 2009). Visto así, los ámbitos de interés común sobre los que los dos partícipes de la transformación - el colectivo y el privado - han de negociar son, aquí y en todo el mundo las decisiones sobre *dónde* transformar, *cuándo* y *cómo* hacerlo y, sobre todo, *cuánto*

³ Puede afirmarse que la alza total del precio de los activos inmobiliarios de los años 1997-2007 ha sido exactamente la suma del aumento de la renta generada por la actividad económica *ordinaria* más la debida a un sobre-valor originado por las rentas de ahorro de los inversores que se han dedicado a obtener beneficios a corto plazo con una actividad - la inmobiliaria - caracterizada por la escasez del suelo y un largo plazo de amortización.

⁴ Pero sometida al interés colectivo, mediante el instrumento que se necesite.

ganar con la transformación. Una negociación, por cierto, demasiadas veces limitada por los intereses a corto plazo de los dos (empresa y administración).

En los casos inglés y holandés, como muestra el profesor Demetrio Muñoz, el contrato social urbanístico sigue pautas diferentes al español. La preferencia que hacen sobre un planeamiento genérico y orientado a largo plazo y de detalle y concreto a corto plazo, permite que el contrato social pueda adquirir la forma de *convenio*. En Inglaterra, con la nacionalización del aprovechamiento urbanístico de 1947⁵, el peso negociador entre los intereses privados y colectivos se decantó prioritariamente hacia el interés colectivo, ejerciendo un control directo mediante las circulares de la administración que paradójicamente recomendaban limitar las obligaciones impuestas al privado. Por el contrario, en Holanda, donde la plusvalía está reconocida a favor del propietario, la negociación se decanta preferentemente hacia él, generándose abundantes problemas de financiación para los intereses de la colectividad (administraciones públicas). En cualquier caso, el contrato social no depende de si el interlocutor es una empresa especializada en la transformación o es el propietario directamente. En los dos casos, no obstante, y dado el dominio de las operaciones de transformación en Unidades de Actuación pequeñas, cuya ejecución queda sujeta al interés privado mediante compromisos formales, la presencia del empresario - en el rol del Agente Transformador - es inexcusable, aunque normalmente acreditando su derecho mediante la titulación del derecho de propiedad a su favor (Muñoz, 2005, Muñoz y Wolff, 2007, 2009).

En España, hasta 2007, el interlocutor privado de la transformación ha sido monopolizado por el propietario. No obstante, después del empeño intelectual de García-Bellido y de muchos que como él creen que *la transformación ha de pivotar más en la empresa que en la propiedad, más en la profesionalidad y experiencia del empresario y más en la verdadera creación de valor que en la especulación*, los derechos de propiedad han sido modificados a favor de la iniciativa empresarial y de la gestión transparente de las plusvalías que se generan. En la Ley de Urbanismo valenciana de 1994, en la que el empresario transforma como Agente Urbanizador, resulta que éste *adquiere* la condición de propietario por la participación en los derechos de propiedad. Dicha Ley fue muy contestada dado que su objetivo principal, la moderación de los beneficios de la transformación y la optimización del recurso escaso - el suelo - no tuvo éxito (precios incontrolados, exceso de ámbitos de urbanización, etc.), precisamente por la falta de separación entre el beneficio socialmente útil y el meramente especulativo, separación imposible sin una previa limitación de los derechos de propiedad del propietario. Hoy por hoy, sin disponer de la propiedad completa no puede ser transformado ningún territorio, excepto expropiando; y el gran *truco* consiste en comprar la voluntad del propietario con la plusvalía latente de la transformación. Tal es la base en la que se ha encuadrado nuestro urbanismo desde la Ley de Suelo de 1956 (Roca, 2007). La Ley de Suelo de 2008 (en adelante, LS 08) apuesta por primera vez por la separación de la facultad de urbanizar del titular de la propiedad, dejándola en manos de la administración pública. Ésta, a su vez, podrá delegarla en el Agente Urbanizador, el antecedente del cual se encuentra en la legislación urbanística valenciana de 1994. Pero como si la segregación de tal facultad pudiera entrar en conflicto con la propiedad quiritaria (García-Bellido, 1993 y 1994) el legislador español introduce una garantía legal para los propietarios frente a posibles acuerdos adoptados entre el Agente y la Administración: nunca estarán obligados a asumir cargas o deberes superiores a los que la ley les obligue (RDL 2/2008, art.16.4). Ésta salvaguarda nos indica que el derecho de propiedad de los propietarios no puede limitarse por la presencia de un Agente Transformador,

⁵ Town and Country Planning Act.

ya que se entiende que los beneficios privados son todos del propietario. Pues bien, nuestra propuesta plantea la forma de identificar y de repartir los beneficios privados de la transformación entre el propietario y el Agente Transformador, reparto que tiene en el derecho de superficie la piedra angular.

1.2 La propiedad desagregada y sus externalidades

El urbanismo del siglo XX puso las bases de la construcción de un mundo en el que el principal activo colectivo económico y social eran las ciudades. Si en 100 años se han construido más kilómetros cuadrados en el mundo occidental que en el resto de su historia, parece lógico que aquel viejo concepto expansivo de la propiedad privada evolucionara desde un *sin más límite que mi fuerza* hasta el actual *en el límite de la Ley*, garantizado por el estado de derecho. Más allá de un acelerado proceso humanizador de la convivencia entre los seres humanos y sus pueblos, más allá del progresivo marco de racionalidad científica que nos envuelve, puede admitirse que el mundo actual va muy rápido, y que los recursos para vivir son cada vez más escasos. Uno de ellos, el suelo, todavía lo es más por su innata componente monopolística que permite apropiarse de toda externalidad - negativa o positiva - que se le aproxime, particularmente cuando llega a su vera la *ciudad urbanizada*.

El suelo resulta mayoritariamente un bien privado. Como materia primera⁶ de nuestras ciudades (Alegret y Cabré, 2011), unos suelos formaran parte de los sistemas colectivos (calles, parques, etc.) y otros privados (viviendas, locales, etc.). Pero se recalca específicamente, en una *característica propia de su naturaleza: el suelo genera y recibe continuamente externalidades*. Cuando se mejora el entorno cercano (infraestructuras, equipamientos, etc.) se mejora el valor de los suelos pre-existentes, sean de quien sean. Además, cuando se hace uso del mismo (por ejemplo construyendo viviendas), la opción (construir) no tendrá en cuenta los efectos que producirá la decisión sobre otros suelos (por ejemplo si se promueven todas las viviendas necesarias para los siguientes cinco años en el municipio, el resto de suelos se quedarán sin *mercado* y su valor real disminuirá).

Otro de estos efectos externos que genera la disposición privada del suelo está implícito en su naturaleza como *bien privado*: disponer del suelo afecta al comportamiento de los precios de los productos que podrán ser fabricados en los otros suelos. En un ciclo de la economía alcista como el vivido desde 1986 hasta 1992 o, el más reciente, de 1997 a 2007, la elevación de los precios fue inicialmente identificada como un cambio de bienestar superior al siguiente período de recesión. No obstante, y en estos momentos en España, la presumible bajada de precios no se está produciendo debido a un incorrecto funcionamiento de los derechos de propiedad de los titulares del suelo vacante, que los adquirieron a un precio superior del que obtendrían si edificasen y vendieran ahora a los precios de mercado. Paradójicamente, no existe la completa corrección de precios que la teoría económica anuncia, de forma tal que los precios de los pisos son todavía demasiado caros para el poder adquisitivo de la demanda natural, las nuevas familias. Si el mercado funcionara de forma perfecta⁷ los precios deberían haber bajado lo que hiciera falta hasta hacer coincidir el precio con la capacidad de pago de los compradores (Casahuga, 1985). Y no sucede así porque el propietario-promotor del suelo no acepta la

⁶ Término apropiado para entender que el proceso de transformación, también el del territorio, se encuentra dentro de lo que ha sido denominado *la cadena de creación de valor* por Alegret y Cabré, inspirándose en Porter.

⁷ Clásicamente en ausencia de imperfecciones como es la presencia de los bienes colectivos, las externalidades, los monopolios, y los desajustes entre oferta y demanda.

pérdida de valor de suelo que implica vender los productos futuros por debajo del precio que le animó a comprar el suelo. Y no promover le es más beneficioso que promover.

Hace falta, pues, impulsar un cambio en la visión del derecho de propiedad del suelo sometido a transformación, impulso que en España protagonizó de forma muy particular el arquitecto y urbanista Javier García-Bellido. En un artículo que le dedicó el Profesor Josep Roca Cladera, éste recordaba que “la primera Ley de Suelo (LS 56) impuso un nuevo modelo jurídico-económico del urbanismo. Rompiendo con la tradición ‘civilista’ del derecho de propiedad, plasmado en los conocidos artículos 348⁸ y 350⁹ del Código Civil de 1879¹⁰. (...) La LS 56 estableció una especie de compromiso histórico entre la sociedad y la propiedad. Por una parte impuso la plena soberanía del interés público por medio de la acción colectiva del planeamiento. (...) Pero por otra concedió en exclusiva a la propiedad del suelo el derecho al desarrollo urbano, atribuyendo a la misma la responsabilidad de hacer ciudad (la urbanización), así como el monopolio al uso y disfrute de los beneficios del desarrollo urbano (el aprovechamiento urbanístico generado por los planes)” (Roca, 2007: 165). Esta especie de *contrato social* fue incorporado a nuestra Constitución de 1978 mediante el concepto de la función social de la propiedad. La legislación de suelo de 1990 (en adelante, LS 90) y de 1998 (en adelante, LS 98) ratificaron la implantación del *régimen estatutario de la propiedad* derivado del cumplimiento por los propietarios de los deberes urbanísticos impuestos por la ley, de forma que el propietario tenga la facultad de transformar a cambio del cumplimiento de unos deberes *objetivos*. Pero los propietarios continuarán siendo genéricamente los únicos que tienen el derecho a promover la transformación y a patrimonializar las plusvalías generadas.

1.3 El Agente Transformador

La LS 08 actual recoge mejor el cambio de paradigma que planteaba García-Bellido cuando afirmaba que es necesario que “el libre mercado y la libre empresa penetren en la idea actual de la estructura del mismo derecho a la propiedad, precisamente para conciliar la existencia de ésta en todos los órdenes con la exigida exclusión de la especulación de la vivienda, intrínseca a su actual concepción quirritaria” (García-Bellido, 1994: 48).

La propuesta que se hace quiere unir la convicción manifestada por García-Bellido sobre la capacidad de transformar que tiene la empresa (transformadora) frente a la propiedad (poseedora) con la idea de *patrimonialización* de los beneficios del desarrollo urbanístico, que finalmente, como una externalidad inevitable, son interiorizados por el titular del suelo por el único hecho de estar donde está, como también pone de manifiesto la tesis del profesor Harold Demsetz cuando afirma *que los derechos de propiedad se desarrollan para internalizar externalidades cuando las ganancias de la internalización son mayores que sus costes* (Demsetz, 1967).

Este *Agente Transformador* representa a la *libre empresa* de García-Bellido. Siempre se ha creído que la acción pública urbanística ha de canalizar las fuerzas del mercado en dirección

⁸ Art. 348: La propiedad es el derecho de gozar y disponer de una cosa, sin más limitaciones que las establecidas en las leyes. El propietario tiene acción contra el tenedor y el poseedor de la cosa para reivindicarla.

⁹ Art. 350: El propietario de un terreno es dueño de su superficie y de lo que está debajo de ella, y puede hacer en él obras, plantaciones y excavaciones que le convengan, salvas las servidumbres, y con sujeción a lo dispuesto en las leyes sobre Minas y Aguas y en los reglamentos de policía.

del bien común, o del interés general. Las generaciones futuras lo exigen. Por eso se está de acuerdo en la distinción entre ser propietario y ser transformador.

La propuesta que se presenta en este artículo no es, en sentido estricto, un ejercicio de generalización del concepto de la *propiedad desagregada* de García-Bellido, concepto que se mueve en el ámbito del ordenamiento subjetivo sugerido por Roca, dentro del pacto entre el interés privado y el colectivo, del contrato social (Roca, 2007). La propuesta que se hace se plantea como un cambio de paradigma en la naturaleza del derecho a promover de la propiedad titular del suelo a transformar en aras de una mayor eficiencia social. Se dirá que bastan los mecanismos del mercado, pues la eficiencia ya asignará de forma óptima los recursos de la transformación: si los propietarios no resultan transformadores eficientes, el *mercado* los sustituirá. Falso. Se debe contestar que hasta hoy no ha sucedido, ni se cree que suceda en un futuro, porque en el tráfico de mercado la libertad de elección siempre resulta una condición *sine qua non*, mientras que en el tráfico inmobiliario de mercado clásico los propietarios no se eligen, son los que son: agricultores, parcelistas, aparceros, y hasta inversores. No son transformadores, porque su verdadera naturaleza es ser conservadores de su patrimonio. Podrán ser explotadores o rentistas, pero no son transformadores. Un transformador urbanístico ha de ser un empresario capaz de movilizar recursos de muchas naturalezas, capaz de entender tanto el interés privado como el interés colectivo, pero sin ser ni uno ni otro. Su independencia frente a todos los intereses ha de ser la mejor virtud con la que garantizar los objetivos sociales de toda transformación.

Creemos que la introducción, aún forzada, del agente transformador es un paso de interés colectivo. Como colectivo social nos interesa especializar la acción transformadora, mejorar la respuesta de los que participan con el objetivo de hacer de la transformación urbanística una actividad más profesionalizada, más transparente, más eficiente. Un futuro con un mundo más lleno de personas, de actividades, de infraestructuras, un futuro de crecimiento sostenido como parece que las sociedades actuales estamos buscando y consiguiendo, exige un cambio de paradigma en la propiedad del suelo, que lo oriente definitivamente a la transformación.

1.4 El enunciado de la propuesta y los casos

Una cuestión no resuelta que paradójicamente se encuentra continuamente en el ordenamiento jurídico del suelo, en la tradición de los expertos en la ciudad y de todas las legislaciones urbanísticas y de suelo (RDL, 1/2010; RDL 2/2008), y hasta en la normativa sectorial de edificación (Código Técnico de Edificación, RD-314-2006) es el objetivo colectivo de abaratar la vivienda. Garantizar un precio/valor que permita el acceso a la vivienda a los ciudadanos con menos recursos es un objetivo principal de toda política y acción social, independientemente de los colores o ideologías políticas. Otro problema, no para todos, muy ligado a la mejora de la calidad de los hábitats, es la pérdida de continuidad temporal de la propiedad, del agente promotor durante el proceso de inversión, motivada por un enfoque a corto plazo y puramente financiero de la actividad transformadora (suelo y edificios). Para nosotros, el enfoque productivo debería ser socialmente exigible.

En estos objetivos, que a priori pueden parecer sencillos, convergen de forma abrupta *limitaciones de carácter macroeconómico* - viabilidad condicionada a los elevados recursos necesarios para transformar el suelo -, *también microeconómicos* - limitada financiación para la compra -, *limitaciones jurídicas* - intercambios *interesados* de los derechos de propiedad antes

de las transformaciones -, *limitaciones de carácter social* - diferentes niveles de necesidad, de participación ciudadana, in-definición de los sistemas públicos, etc.-, *limitaciones urbanísticas* - elección del modelo de ciudad, de ocupación del territorio, de usos e intensidad de usos -, *limitaciones empresariales* - enfoque al beneficio de corto plazo aplicado a una transformación de largo plazo -, e *incluso limitaciones generacionales* - la sostenibilidad o nuestro deber de dejar a los herederos un entorno que no disminuya sus capacidades futuras -.

Se propone establecer un nuevo mecanismo de gestión de la transformación urbanística, mediante la cual los derechos del propietario antes de la transformación se conviertan mediante la constitución de un derecho de superficie, en los derechos de aprovechamiento (en adelante, DDAA) y los derechos de propiedad (en adelante, DDPP), asignando aquellos a un *Agente Transformador*, de perfil claramente industrial, preservando la venta de los DDPP del suelo al futuro propietario-usuario del producto acabado-fabricado.

Se sostiene que esta propuesta es viable socialmente - privada y colectivamente -, y que su aplicación provocaría un cambio de bienestar en el sentido de Pareto y de Raws (Pascual, 1999). Para verificarlo se aplicará en dos casos en los que el promotor-empresario juega a promover y vender (caso 1) y otro en el que el promotor juega al beneficio de arrendar el inmueble (caso 2). Pero antes, véase con más detalle qué es el derecho de superficie.

2. El instrumento del derecho real de superficie

2.1 ¿Qué es el derecho de superficie?

El derecho de superficie es un derecho real temporal, que limita al titular de la propiedad (el no propietario)¹¹ y por el cual queda atribuida la propiedad completa temporalmente a otro titular (el superficiario), e implica la propiedad separada de las construcciones o plantaciones que o bien se encuentran ya incluidas en la finca a la fecha de constitución del derecho o bien se materialicen con posterioridad a ésta. Es decir, puede constituirse propiedad separada entre el suelo y edificaciones pre-existentes en la finca o entre el suelo y las construcciones que en un futuro se realicen, de acuerdo con las eventuales limitaciones establecidas en el título de constitución del derecho

La constitución del derecho de superficie ha de constar en una escritura pública y concretará al menos las siguientes cuestiones: duración del derecho, características esenciales del bien - edificio o construcción - existente o futuro¹², situación concreta de las edificaciones dentro de la finca y el precio y canon a satisfacer por los superficiarios a los propietarios, si procede (Fornt, 2009; Badosa, 2009). En todo caso, estos (superficiario y propietario) pueden establecer condiciones específicas en el título constitutivo del derecho de superficie. Entre otras se admiten en la legislación civil las siguientes: fijación del plazo para ejecutar la construcción o plantación, la atribución a favor del propietario de la finca de un derecho de uso sobre viviendas o locales integrados en la nueva construcción, la atribución a los superficiarios de la facultad de establecer un régimen de propiedad horizontal, etc.

¹¹ Un derecho real constituye una limitación al derecho de propiedad, de forma que la suma del derecho real y el derecho de propiedad limitado por el derecho real, han de expresar el 100% del contenido del derecho de propiedad.

¹² Planeamiento aprobado, Reparcelación, Proyecto arquitectónico, Memoria y Fincas descritas, etc.

Al margen de los pactos acordados entre ambos, y de acuerdo a la legislación civil, la duración del derecho de superficie nunca superará los noventa y nueve años. El vencimiento del plazo es motivo de extinción del derecho, así como lo son las causas generales de extinción de los derechos reales. “Excepto pacto en contrario, la extinción del derecho comporta la reversión de la construcción o plantación a las personas que en la fecha de extinción sean titulares de la finca gravada, sin que corresponda ninguna indemnización al superficiario” (Codi Civil de Catalunya, 2006: Art. 564)

De la lectura de diversos análisis y comentarios de expertos juristas, se destacan algunas reflexiones que permiten fundamentar la afirmación de que el derecho real de superficie es la figura jurídica más consistente con la *naturaleza estatutaria del aprovechamiento urbanístico*, de acuerdo a que:

- Permite el tráfico económico con libertad, de acuerdo al art.40 del Texto Refundido de la Ley de Suelo (TRLRHL) 2-2008:

“3. El derecho de superficie puede constituirse a título oneroso o gratuito. En el primer caso, la contraprestación del superficiario podrá consistir en el pago de una suma alzada o de un canon periódico, o en la adjudicación de viviendas o locales o derechos de arrendamiento de unos u otros a favor del propietario del suelo, o en diversas modalidades a la vez, sin perjuicio de la reversión total de lo edificado al final del plazo pactado al constituir el derecho de superficie” TRLRHL 2-2008.

Por ello la introducción de este derecho en la etapa pre-reparcelatoria resultaría viable.

- A pesar del carácter principal del propietario (accesión), su voluntad no puede perturbar la transformación, tal como especifica el art. 41.2, LS 08 cuando dice que:

“2. Cuando las características de la construcción o edificación lo permitan, el superficiario podrá constituir la propiedad superficiaria en régimen de propiedad horizontal con separación del terreno correspondiente al propietario, y podrá transmitir y gravar como fincas independientes las viviendas, los locales y los elementos privados de la propiedad horizontal, mientras dure el derecho de superficie, sin necesidad del consentimiento del propietario del suelo” (LS 08).

Sin embargo, el superficiario no puede obligar al propietario a vender su derecho (limitado por el derecho del superficiario), por no ser suyo. Por ello es imprescindible para la viabilidad de la propuesta que en el contrato de constitución del derecho de superficie quede expresamente indicado la garantía de que la voluntad del propietario no impedirá o condicionará la decisión del superficiario de vender su derecho - el del (no) propietario - al futuro comprador-usuario cuándo y por el importe que éste decida. Especulando, la *salida* del negocio del titular del derecho de superficie o superficiario, si lo hace a medio transformar o promover (caso 1), implicaría el retorno al propietario del suelo sin reserva de terceros, por el derecho preferente de adquisición; y si la *salida* se hiciera a mitad de la administración de los alquileres (caso 2), el mismo derecho preferente permitiría completar la propiedad al usuario, y si este no lo quiere, permitiría la aparición de un nuevo (no) propietario con expectativa de obtener una vivienda al final del plazo del derecho de superficie.

- El derecho de los partícipes en el tráfico de superficie queda garantizado por la posibilidad de hipotecarse, como cita el art. 107.5 de la Ley Hipotecaria, que dice:

“3. El derecho de propiedad de lo edificado o plantado corresponde al titular del derecho de superficie. Tanto es así, que es posible gravar con hipoteca cualquiera de las dos facultades, es decir, tanto del derecho de construir, como de la construcción objeto de la propiedad separada” (Giner, 2007:1416).

- Respecto a los impuestos, la hacienda pública tiene detectados los criterios adecuados. En general, cada ingreso del (no) propietario (el canon más el valor de reversión) generará el correspondiente pago de aquel impuesto que le sea exigible. El derecho real de superficie genera para el (no) propietario una tributación en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (en adelante, IRPF) como ingresos por rendimientos de capital inmobiliario, inicialmente sin retención, en los casos en los que los ingresos por canon se generen en anualidades diferentes, también tributarán por anualidades (Carballo, 2007). El Valor de Reversión también tributará cuando se patrimonialice. Respecto al Impuesto del Valor Añadido (en adelante, IVA), la constitución del derecho se encuentra sujeto, dada su consideración como una prestación de servicios, al tipo general del 18% para los importes del canon y del 8% para el importe del Valor de Reversión (valor del inmueble al final del derecho de superficie) actualizado a la fecha de la constitución, con los mismos criterios de periodicidad que inicialmente. Generalmente, el (no) propietario que reciba ingresos periódicos será considerado como empresario.

2.2 ¿Cómo se valora?

Podemos comprobar que tampoco existe dificultad alguna en la valoración del derecho de superficie, ya que se conocen formas y métodos objetivos para hacerlo. En el fondo el problema valorativo a resolver no es el cálculo del valor, sino de cómo se reparte el valor de la propiedad completa entre el superficiario (en adelante, Ds) y el (no) propietario (en adelante, Dp).

Desde la perspectiva de la propuesta, el derecho de superficie traslada a un tiempo futuro la patrimonialización de las plusvalías generadas por la sociedad en el entorno del inmueble (el valor del suelo), cediendo al superficiario la propiedad efectiva de promover y explotar económicamente la propiedad durante un plazo limitado.

El valor del derecho de Dp gravada por el derecho real de superficie es igual al valor de la propiedad sin limitación o valor del inmueble (en adelante, VMi), menos el valor del Ds. De forma parecida, el valor del derecho real de superficie se expresa por la diferencia del valor de la propiedad sin el derecho y la suma del valor establecido por el (no) propietario de su derecho, el conocido como *canon*¹³ (en adelante, Cn) más el valor del inmueble en el momento de la extinción del derecho real, que se conoce como el *Valor de Reversión*¹⁴ (en adelante, V.Rev) (Ver ecuación 1).

¹³ El canon es el precio pactado entre el propietario y el superficiario mediante el cual el propietario está dispuesto a ceder el derecho real en las condiciones contractuales pactadas.

¹⁴ El valor de reversión es el valor que previsiblemente podrá tener el inmueble a la extinción del derecho real de superficie. Expresa el valor que tendrá el inmueble para el propietario.

Ecuación 1. Reparto del valor del inmueble entre (no) propietario y superficiario

$$VMi = Ds + Dp, \text{ o también: } VMi = Ds + Cn + V.Rev$$

Dado que el derecho real de superficie es un derecho temporal, la metodología de valoración para calcular el valor del propietario y del superficiario será el método de actualización de rentas futuras (ingresos menos gastos) de los dos *copropietarios*. Y *con independencia de cómo se reparte el valor del inmueble entre el superficiario y el (no) propietario, el valor de la propiedad completa ha de ser el mismo con o sin derecho de superficie.*

El método para obtener el valor del inmueble o propiedad completa dependerá del tipo de inmueble, no de la existencia de un derecho real: si es un producto acabado con mercado, será el método de comparación o el de actualización de rentas futuras; si es un producto en transformación (suelo pendiente de urbanizar) o en promoción (suelo urbanizado) el método residual, formulación estática o dinámica. La normativa española actual que mejor recoge el procedimiento de valoración es la Orden Ministerial ECO/805/2003, art. 53. Si no existiera esta normativa, el procedimiento sería exactamente el mismo, puesto que los métodos de valoración son independientes de la norma que los reproduce (Ver Ecuación 2).

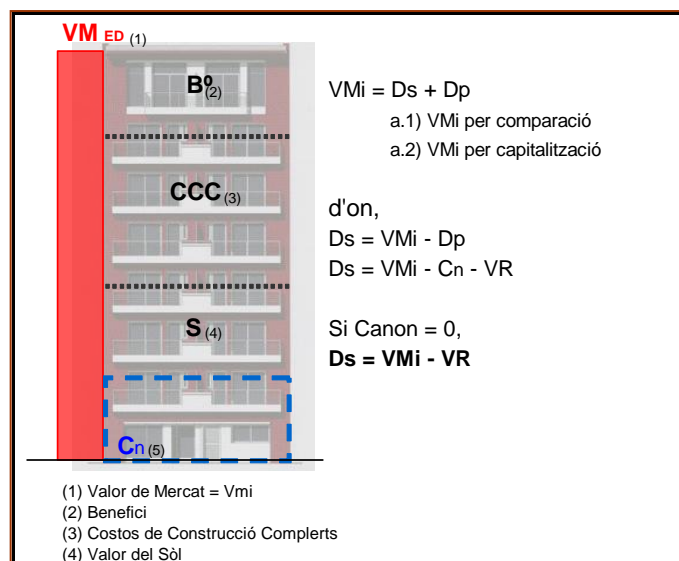
Ecuación 2. Valor del inmueble según norma ECO

$$VMi = Ds + Dp = VAN = \sum \left[\frac{Ej}{(1+i)^{tj}} - \sum \frac{Sj}{(1+i)^{tj}} \right] + \sum Cn + \frac{V.Rev}{(1+i)^n}$$

Además del VMi, obtenido con independencia del derecho real, igual que pasa con el derecho real de usufructo, podemos también calcular objetivamente el valor para el Ds y para el Dp, que en realidad ha de corresponderse con un reparto¹⁵ del VMi, entre el derecho del propietario formado por el Cn y el V.Rev del inmueble al final de la vigencia del derecho de superficie, y el propio valor del Ds de acuerdo al esquema de la Figura 1.

¹⁵ El equilibrio del pacto entre (no) propietario y el superficiario pasa por establecer el canon a partir de la identificación justa del valor actualizado del suelo y del edificio al final del periodo de vigencia del derecho.

Figura 1. Esquema de valoración del derecho del superficiario (Ds)



Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM.

El valor del Ds vendrá dado por el valor de VMi descontando su $V.Rev$ actualizado, así como el Cn actualizado del propietario del suelo (ver Ecuación 3).

Ecuación 3. Valor del Derecho de superficie (DS)

$$Ds = VMi - Cn - V.Rev$$

En el caso particular que el superficiario no deba pagar un canon al propietario por el ejercicio del derecho de superficie ($Cn = 0 \text{ €}$) el valor del Ds será el VMi menos el valor de reversión (ver Ecuación 4).

Ecuación 4. Valor del DS si el Canon = 0

$$Ds = VMi - V.Rev$$

Independientemente de cómo se reparte el valor de la propiedad entre Dp y el Ds , el valor del inmueble es el que nos permitirá deducir un valor para el suelo, por la metodología residual, que explica el valor del inmueble como la suma de los componentes de coste, considerando el beneficio como un coste más (ver Ecuación 5).

Ecuación 5. Valor del inmueble como suma de Costes

$$VMi = S + CCC + B^{\circ}$$

Un principio valorativo conocido y muy importante es que *éste valor de suelo es variable en el tiempo*, de forma que cuando empieza la transformación su valor depende del valor de los productos que contendrá en esa fecha de valor. Por ello resultará un comportamiento *racional* habitual de los promotores que no promuevan para perder, de forma que se plantearán iniciar la construcción sólo cuando observen que el valor de venta previsible a la finalización del edificio y coincida con el valor que preveían a la fecha de la compra del suelo.

2.3 La regulación jurídico-social

El derecho de superficie se regula por la legislación civil¹⁶, por la legislación sobre el suelo¹⁷ y por la legislación urbanística¹⁸. A pesar de que la legislación civil no entra en la finalidad social del derecho real, sí que regula de forma completa la relación entre los titulares del suelo y el del derecho real de superficie, poniendo de manifiesto la viabilidad en la aplicación de tal derecho en las actuaciones de transformación en el medio urbano.

El texto refundido de la Ley del Suelo 2/2008 (LS 2/08)¹⁹ indica que la regulación del derecho de superficie vendrá dada, además de por las disposiciones propias de los citados artículos, por la legislación civil en lo no previsto por la Ley del Suelo y por el título constitutivo del derecho. De acuerdo con la exposición de motivos de la LS 2/08 citado texto refundido, este derecho queda recogido para “superar la deficiente situación normativa actual de este derecho y favorecer su operatividad para facilitar el acceso de los ciudadanos a la vivienda, y con carácter general, diversificar y dinamizar las ofertas del mercado inmobiliario”.

La legislación, pues, presenta el derecho de superficie como una figura jurídica a través de la cual ampliar la oferta (disponibilidad, accesibilidad) de suelo y poder garantizar la función social de la propiedad inmobiliaria, concretamente garantizando la satisfacción de necesidades sociales de los más desfavorecidos al facilitar el acceso de los ciudadanos con pocos recursos a la vivienda. Frente a la necesidad habitual de compra de suelo para promover la edificación, a través de la constitución del derecho de superficie, es posible edificar sin comprar el suelo. ¿Podría hacerse extensivo este objetivo a la oferta de viviendas privadas (disponibilidad y accesibilidad) para poder hacer visible la función social de toda la propiedad inmobiliaria?

3. El problema como excusa

Todo propietario, rico o pobre, aspira al máximo precio cuando ha de vender, sin excepción: todos especulan, si por especulación se entiende intentar alcanzar el máximo valor posible. Pero, el comprador no hace lo mismo; el comprador paga el máximo de lo que tiene, limitado por su aversión al riesgo. Por ello, el límite para el vendedor es la riqueza o renta efectivamente disponible de un comprador limitado. Hoy es una realidad que la compra de la vivienda para muchos jóvenes españoles, principalmente los que nacen en una gran ciudad, supone un esfuerzo más grande que el que supuso para sus padres. Esto quiere *decir que la plusvalía*

¹⁶ En Cataluña, artículos 564-1 a 564-6. Ver con mayor detalle en (Lucas, 2007; Giner, 2009; Del Pozo 2009).

¹⁷ En España, artículos 40 y 41 del Real Decreto Legislativo 2/2008.

¹⁸ En Cataluña, artículo 171 del Texto Refundido de la Ley de Urbanismo 1/2010.

¹⁹ También la legislación urbanística autonómica, como por ejemplo en Catalunya la Llei d'Urbanisme 1/2010, que en su artículo 171 recoge la regulación sobre el derecho de superficie dentro del capítulo II sobre patrimonios públicos de suelo y de vivienda.

inmobiliaria acumulada entre los padres y los hijos ha sido superior a la mejora de la renta de bienestar en el mismo tiempo. Esta sentida constatación supone un fracaso para la equidistribución generacional y este desequilibrio es injusto, aunque su causa esté en el correcto comportamiento del *libre mercado*.

Dado que este anómalo comportamiento no debería suceder desde el punto de vista de la eficiencia y justo reparto de los resultados de las rentas de trabajo y de capital, se entiende que aunque la causa última se encuentre en los desequilibrios sociales, entendemos que el sistema actual de gestión de la transformación urbanística de los derechos de propiedad no ayuda. Desde el punto de vista de las transformaciones urbanísticas, los derechos de propiedad han de quedar sometidos al bien colectivo (Alegret, 2001), y el principal objetivo expuesto al inicio de este texto lo justifica: el acceso y abaratamiento del precio de la vivienda, con un enfoque a largo plazo de la actividad.

3.1 Las plusvalías

Cada transformación territorial es única, consume recursos cuya generación puede ser tarea de varias vidas. Implica y exige una gran responsabilidad de todos los protagonistas de la transformación, desde los Propietarios-Promotores de los suelos o de los edificios - la materia prima -, pasando por los especialistas en el diseño y proyecto urbano - el I+D+i del devenir -, por los urbanizadores y constructores materiales - fabricantes del futuro -, por los que comunican la nueva ciudad creada a los nuevos ciudadanos - vendedores de ilusiones -, hasta los compradores y/o usuarios - consumidores de la materia transformada -.

Esta transformación genera valor, crea valores de uso y valores de cambio (Smith, 1776; Casahuga, 1985; Pascual, 1999). Este nuevo valor creado, entre otras expresiones - valores de convivencia, de orden, de accesibilidad, paisajísticos, culturales, etc. - lo hace bajo el nombre de *plusvalías creadas*.

Todo y la mala fama, debe aceptarse que la plusvalía es, a la vez, reflejo del desequilibrio de los grupos sociales y reflejo del desequilibrio entre los diferentes usos del suelo. La plusvalía tiene su razón de ser en el inevitable desarrollo asimétrico de los individuos y de las sociedades, particularmente en el diferencial de rentas de los individuos y de sus sociedades. Hay que fijarse en los desequilibrios internos de las ciudades *adscribas* al sistema capitalista del tercer mundo - con barracas, favelas, bidonvillas, slums, etc. -, todas representativas de la marginación²⁰. Los barrios étnicos expresan el mismo desequilibrio. Lo constata Bauman cuando afirma que “los productos urbanísticos nuevos, los que se anuncian con más orgullo y se imitan más, son espacios diseñados para interceptar y repeler, o para filtrar a los aspirantes a usuarios.”²¹ El propósito explícito de los espacios es dividir, segregar y excluir (...)” (Bauman, 2006: 91-92). También sucede en las ciudades de los antiguos regímenes comunistas, donde el orden o jerarquía capitalista impuesta por el capital fue sustituida, a principios del siglo XX, por la jerarquía y orden del Partido. También la estructura de las ciudades árabes o musulmanas muestran en los espacios privados los mismos desequilibrios que en las ciudades occidentales muestran los espacios públicos (Chueca, 1980). No parece un problema exclusivo de nadie, parece y lo es un problema universal ligado a la condición humana.

²⁰ Entre estos barrios y los centros representativos del poder, el problema también se presenta en el primer mundo.

²¹ Nombre dado por Steven Flusty en su artículo “*Building paranoia*” en *Architecture of Fear*.

Independientemente de las diferencias entre las partes de cada ciudad o entre ciudades existen también, asociadas a cada proceso de transformación, plusvalías expresadas por la diferencia del valor entre los usos de los suelos: los suelos agrarios dependientes de la renta agraria, y los suelos urbanizados dependientes de las rentas urbanas, diferencias que en todo el territorio no son, ni mucho menos uniformes. Lo mismo pasa con los suelos de diferente uso zonal, por ejemplo, con el cambio de industrial a residencial o a terciario. Generalmente el *carril* por el que se desplazan las plusvalías/minusvalías son las infraestructuras públicas y los instrumentos de planeamiento.

Aun así, tengan el origen que tengan, la existencia de plusvalías muestra siempre el mismo problema técnico: un diferencial de rentas disponibles de los compradores finales respecto a los propietarios iniciales. Sobre los productos que contendrá el suelo se producirá una lucha entre los compradores que concurren libremente, que acabará ordenando el territorio no sólo según sus necesidades sino también según sus capacidades. Esta rivalidad en el consumo será la causa principal que explique porqué el valor del suelo depende más del precio al que serán compradas las viviendas futuras que de la inversión realmente efectuada (Clusa y Mur, 2007) - los costes de adquisición y transformación del suelo - tal y como la metodología valorativa residual recoge. Respecto a los derechos de propiedad de los propietarios, *la plusvalía es una medida del valor diferencial entre los derechos de propiedad de bienes diferentes*. Esta plusvalía generada se muestra en dos momentos de la vida inmobiliaria: claramente con la creación de los suelos urbanos, pero también con la compraventa de los productos ya patrimonializados. Puede decirse que la plusvalía se nos muestra cuando los bienes se transforman para su venta o para su arrendamiento.

3.2 Los derechos de aprovechamiento (DDAA) y derechos de (no) propiedad (DDnoPP)

Con el transcurso del tiempo observamos que el constante crecimiento de nuestras ciudades, espejo del crecimiento del bienestar colectivo, no sólo es un crecimiento económico, sino que también es físico y territorial. El conocido efecto de *zoning* acaba superado por la centralidad de una ciudad que crece en sus bordes (límites o frontera), creando nuevos *centros* al crecer las infraestructuras de comunicación. El valor económico del centro no para de crecer. De hecho, la experiencia dice que los valores inmobiliarios en general no dejan de crecer. Estudios econométricos del crecimiento del bienestar y el crecimiento del valor de las viviendas lo acreditarían²² (Nel-lo, 1998, 2002 y 2004, y Busquets 2004). El crecimiento del valor, la plusvalía, es de todos los inmuebles y para todos los propietarios. La plusvalía se incorpora, por derecho propio, a los DDPP, expresión jurídico-económica que sirve para referirnos al contenido²³ completo de la propiedad (Demsetz, 1967; Pascual, 1999; Casahuga, 1985).

²² Experiencia que en nada contradice la insostenibilidad del modelo extensivo de ocupación del territorio o *ciutat estesa*, dado que el mercado inmobiliario no interioriza completamente en el valor (vía impuestos) los costes externos que genera, por una falta de identificación de los costes públicos asociados al desarrollo (coste de provisión de bienes colectivos como seguridad, higiene, accesibilidad, educación, sanidad, etc.).

²³ El Derecho de Propiedad (Lasarte 1995) queda definido en el Código Civil de 1805 como el "derecho gozar y disponer de una cosa, sin más limitaciones que las contenidas en las leyes" (art.348 CC): contiene las facultades de *gozar* y *disponer*. *Gozar* significa que el que ostenta el derecho de propiedad - el propietario -, es "el único legitimado para usar, utilizar, modificar, e incluso para consumir la cosa que le pertenece". *Disponer* significa que "el dominio del propietario sobre la cosa no se agota con su utilización material: el propietario está facultado incluso para dejar de serlo, procediendo a transmitir, a enajenar, cuanto le pertenece a otra persona".

A los efectos de este artículo, los derechos de propiedad sometidos a transformación, desde suelo rural a suelo urbanizado y de suelo urbanizado a edificio, recibirán el nombre de derechos de aprovechamiento (en adelante, DDAA), y los derechos desde que existe el edificio hasta el fin de su vida útil, los denominaremos con el nombre genérico DDPP. Así, la plusvalía, al igual que el valor, discurriría y sería patrimonializada por los derechos descritos. Cada derecho se apropiaría de una plusvalía diferente: la plusvalía del aprovechamiento y la plusvalía de la propiedad.

A los DDAA corresponderían los derechos creados por el planeamiento, derechos finalmente patrimonializables por los titulares del suelo, y que pertenecerían inicialmente a la administración pública que los creó mediante el planeamiento general. De acuerdo a la Ley de Suelo, los DDPP son reconocidos por la materialización de los derechos de aprovechamiento, siendo así patrimonializados por sus titulares. Son eternos, son derechos sujetos al interés particular. Los DDAA se encuentran sujetos al régimen estatutario del suelo, ligado al *contrato urbanístico o social* y que para materializarse exigen de la participación de los agentes de la transformación: son derechos para hacerlos trabajar, son derechos de fabricación, son derechos de salida o iniciales. Los DDPP se encuentran sometidos al régimen común civil, en base al derecho romano: son bienes ya fabricados que se encuentran ya patrimonializados, y que generan obligaciones de mantenimiento y adaptación al uso, son derechos de llegada o finales. Se encuentran sujetos al concepto de la propiedad *quiritaria* romana.

Estos dos tipos de derechos, en diferente medida, incorporan a favor de sus titulares y de forma inevitable, todas las plusvalías externas que el crecimiento espacial y de renta disponible generan a la ciudad a lo largo del tiempo. Sucede por la naturaleza monopolística del suelo y es inevitable (Roca, 1986). Los DDAA deberían incorporar, además, una plusvalía - realmente son beneficios - derivada de los derechos de aprovechamiento como consecuencia natural del proceso industrial de la transformación, mientras que los DDPP incorporan, se quiera o no, una plusvalía que es sólo consecuencia del paso del tiempo. Esta diferenciación es importante, porque mientras para el ciudadano de a pie la plusvalía a largo plazo supone un incremento justo debido al esfuerzo ahorrador en la compra de la vivienda, la plusvalía derivada del aprovechamiento, aun siendo creada por la administración con mecanismos de mejorable transparencia, se suele asimilar a especulación y es fuente frecuente de corrupción, temor que aparece en el artículo 47 de la Constitución española.

3.3 La propuesta de tráfico inmobiliario con un derecho de superficie

La propuesta consiste en la separación de los DDAA de los DDPP, facilitando que los primeros sean patrimonializados o titulados por el Agente Transformador (o agente urbanizador, o agente promotor) y permaneciendo los segundos en manos del titular propietario inicial, al cual puede rebautizarse con el nombre del (no) propietario (en adelante, DDnoPP). Esta separación empieza con la constitución del derecho de superficie entre el empresario y el propietario de los suelos antes de ser transformados. A éste último se le impone la obligación de vender su derecho de (no) propietario al comprador final del producto fabricado – vivienda - por razones de utilidad social²⁴. El comprador-usuario del producto final adquirirá del titular del suelo el

²⁴ Es evidente que la razón de utilidad social es un requisito indispensable de la propuesta. No se entra a considerar las circunstancias que lo justificarían, aunque se cree que, por ejemplo, la disminución de los precios efectivos de mercado

DDnoPP y del superficiario el Ds, de forma que cuando acabe ese derecho de superficie el comprador-usuario quedará como titular de la propiedad completa.

La clave técnica de la propuesta, como ha sido indicado en el apartado 2.2 anterior, es la separación de los derechos y valores entre propietario y superficiario. Tal separación quedará concretada en el derecho real de superficie, cuyo título constitutivo establecerá cómo se reparte el valor del inmueble entre el (no) propietario (titular de la propiedad) y el superficiario (titular del derecho real). En todos los casos el derecho de superficie puede constituirse cuando el suelo es un solar urbanizado o cuando todavía sea un derecho de participación en la transformación urbanística (incluso antes del Plan Parcial).

Para poner a prueba la propuesta se han estudiado dos casos. El primer caso (caso 1) es una promoción inmobiliaria en la que se refleja que el comprador del producto final podría comprar en el mismo acto jurídico el derecho de superficie al superficiario y el derecho de suelo al (no) propietario, de forma que la propiedad volvería a ser completa en el momento de la compraventa. Un segundo caso (caso 2) es la misma promoción, en la que el comprador del producto final compra el derecho de suelo al (no) propietario acordando pagar al titular del derecho de superficie (durante 30 años, por ejemplo) un Cn calculado en referencia al alquiler de mercado. En esta situación, el superficiario *administraría como propietario* el edificio hasta la extinción del derecho y el usuario sería el nuevo canonista.

Como se ha planteado, el propietario del suelo vende directamente al usuario final su derecho, al igual que hará el superficiario, por lo que no cobrará nada hasta la venta del edificio construido. La introducción del derecho de superficie en las relaciones entre propietario y promotor facilita la identificación de una plusvalía diferente para cada uno, y permite reflejar las diferentes estrategias de cada partícipe o agente en la transformación: al propietario un papel pasivo y al promotor un papel activo. Por ello es necesario garantizar un reparto equitativo y justo de los valores y de las plusvalías entre ellos.

Al propietario le hemos de reconocer el valor del suelo neto, como mínimo, el que tendrá en el momento de la constitución del derecho, teniendo en cuenta especialmente el estado de desarrollo urbanístico. Además, y como que el propietario ha de cobrar teniendo como referencia justa el valor de venta, el reparto de los derechos económicos de la venta también deberían formar parte del título de constitución del derecho de superficie. Este pacto de reparto económico antes del inicio de la transformación y nuevo reparto a la venta final de los productos es lo que garantiza la equidad entre ellos: al promotor la obtención de un beneficio empresarial justo y al propietario maximizar el valor de venta del suelo.

En el primer caso (actividad de promover y vender), el empresario (como superficiario y como inversor a corto plazo) compraría los DDAA, los materializaría en un proceso empresarial e industrial y los gestionaría y administraría hasta la venta al comprador final de la vivienda, sentándose en el mismo acto de compraventa también con el (no) propietario. El importe a pagar por el comprador final sería el valor de mercado determinado por la relación entre la oferta y la demanda solvente en cada momento. La distribución del valor entre superficiario y (no) propietario dependería del pacto establecido entre ellos a la constitución del derecho de superficie.

en la parte baja del ciclo inmobiliario lo justificaría plenamente, igual que favorecer la regeneración y rejuvenecimiento de los barrios antiguos.

En el segundo caso (actividad de promover y de administrar), el empresario (como superficiario y como inversor a largo plazo) compra los DDAA, los materializa en un proceso empresarial e industrial y los gestiona y administra hasta la extinción del derecho de superficie. Su régimen fiscal durante el proceso debería ser meramente empresarial y no inmobiliario.

En los dos casos, una vez finalizada la transformación de los suelos y hechas las inversiones en urbanización, el superficiario podría vender su derecho o construir la edificación, actuando igual que el promotor tradicional, hasta la venta al comprador-usuario final, o esperar, cobrando un canon, al final de la vigencia del derecho real. En cualquier caso, siempre estará liberado de la carga financiera inducida en la adquisición del suelo.

En ambos casos, el (no) propietario inicial estaría obligado por pacto a vender cuando el superficiario lo determine, lo que le garantiza el máximo valor de mercado del suelo. Efectivamente, el propietario del suelo inicial transmitirá la propiedad al comprador final directamente, patrimonializando la máxima plusvalía (que en la forma clásica de promover se quedaría el promotor). De hecho, el verdadero precio real (el máximo precio del momento) del suelo sólo se da realmente en el momento de la venta al usuario final²⁵. Como el verdadero precio de los productos queda fijado en el momento de la venta (cuando aparece el comprador), el propietario del suelo recibiría el máximo precio, mientras que al promotor, que de hecho no ha pagado nada por el suelo, le sería indiferente. Por eso, el superficiario sólo habría de atender el negocio industrial de transformar la materia primera —el aprovechamiento—, siendo su objetivo empresarial obtener un beneficio comparable al que obtendría en otras inversiones alternativas ligadas a la economía productiva.

Finalmente, también en los dos casos, el empresario, al pactar el derecho real de superficie con el titular del suelo definiría el criterio de reparto del valor que, por justicia, debería ser el valor residual actualizado del suelo a la fecha de valor de la compra del producto por el comprador final. La fórmula residual²⁶ formaría así parte del pacto contractual. El derecho de superficie establecería sobre todo el aprovechamiento urbanístico del suelo finalmente legalizable y se inscribiría en el Registro de la Propiedad, siendo un título hipotecable con un valor económico objetivo, por lo que el empresario podría tener acceso a financiación, y la valoración de la garantía vendría dada por el artículo 51 de la Orden Ministerial ECO/805/2003, anteriormente citada.

A continuación se presenta de forma sintetizada los resultados obtenidos del análisis de los dos casos (para verlos completos ir al anexo de cálculos al final del apartado 4) en los que aplicar la figura propuesta: uno con un modelo de negocio de *transformar para vender* y el otro de *transformar para alquilar*. En cada caso se analiza la promoción inmobiliaria con el sistema de *tráfico clásico* y con el sistema propuesto de *tráfico superficiario*.

²⁵ Otras transmisiones son siempre una venta de expectativas, que esta crisis ha demostrado que pueden ser muy arriesgadas e incluso, equivocadas.

²⁶ El beneficio mínimo puede estar ligado a lo establecido en la norma EHA-3011-2007.

3.4 Conclusiones del análisis de los casos

Los dos casos, mostrados en el anexo, analizan una promoción sencilla (1.000 m² de construcción para 10 viviendas) en la que compara, paso a paso, la promoción *clásica* del promotor que compra el suelo, construye y vende o arrienda, con otra en la que el promotor constituye un derecho de superficie y con el (no) propietario venden la vivienda al usuario final, restituyendo la situación original de propiedad completa.

En el caso 1 (transformar para vender), se compara la clásica promoción donde el promotor compra el suelo y construye el edificio para venderlo al usuario-comprador, con una promoción donde el *promotor ya convertido en superficiario*, edifica y vende el derecho de superficie al usuario, el cual compra a la vez el derecho de (no) propiedad al propietario inicial.

- Respecto a la promoción clásica, y a la vista de las cuentas de explotación (muy simplificadas) del propietario y del promotor, podemos realizar alguna reflexión, como es que el promotor vende el suelo con un valor residual obtenido con unas previsiones de venta en 2,2 millones de euros, mientras que la venta real final es de 2,464 millones de euros dos años después, obteniendo un beneficio de promoción después de impuestos de un 22,16%. Mientras, el propietario del suelo habrá invertido el valor del suelo en inversiones alternativas, que le darán también un rendimiento cercano al 11%, con un total de valor de suelo más capital de 754.097 € al final del período de transformación, frente a un valor de suelo de 679.000 €.

- Respecto a la promoción con derecho de superficie, donde el promotor no compra el suelo sino que el propietario del suelo lo vende directamente al comprador final (cuando aparezca), se constata que ganará más porque el valor del suelo será todavía superior al anterior (de 872.980 € frente a 679.000 €), justificando un beneficio neto más grande (un 20% frente al 11,06%). Por otra parte, y como no puede ser de otra forma, el superficiario obtendrá una cantidad de dinero inferior (296.000 € frente a 414.000 €), pero sobre una inversión también inferior (1.147.500 € frente a 1.826.500 €), obteniendo un % de beneficio superior (de 25,80% frente a 20,62%). La misma promoción genera un beneficio más grande (de 23,64% frente a 20,62%) como consecuencia de un coste financiero inferior por la ausencia de transmisión del suelo al promotor.

En el caso 2 (transformar para explotar), se compara la misma promoción y explotación *clásica* del promotor que compra suelo, construye y alquila, con otra en la que el promotor constituye un *derecho de superficie* (derecho de superficie a largo plazo, de 30 años en explotación), y en la que el comprador-usuario del derecho de suelo al (no) propietario se quedará en régimen de canonista y donde el canon a pagar al superficiario resulta un poco superior a los alquileres del mercado (en el caso adoptado un 15%), restituyendo la situación original de propiedad completa al final del derecho de superficie. El superficiario se queda como superficiario durante un largo plazo, sustituyéndose el usuario-inquilino en una explotación clásica por el usuario-canonista, que será el (futuro) propietario completo al finalizar del derecho de superficie.

- El proceso de actualización debe cumplir alguna condición de entorno, como sería que la tasa de actualización del inmueble haga que el valor de venta o mercado coincida sensiblemente con el valor por actualización de rentas (en el ejemplo se requiere un 4%). También que el beneficio esperado en la etapa de edificación sea siempre y por hipótesis, para todos los casos el mismo (un 18%). Respecto al Valor de Reversión requiere hacer la hipótesis de que la plusvalía a largo plazo del entorno sea del 1%, contrarrestando la depreciación por antigüedad,

también del 1%, con el objetivo de no cargar los cálculos de explotación de una amortización tal que haga onerosa para el superficiario la entrega del inmueble como nuevo al (futuro) propietario. Finalmente, la tasa alternativa para el (no) propietario será superior a la de explotación, dado que podrá invertir el valor del suelo en una alternativa de inversión, supuesta en una tasa del 7% próxima a la tasa de beneficios detectada por el Instituto Nacional de Estadística (en adelante, INE) en los últimos años como remuneración sobre el capital propio.

- De los cálculos vemos, para el caso 1 (tráfico clásico) que la Tasa Interna de Retorno (en adelante, TIR) de explotación resulta para el promotor de un 10,41%, mientras que para el propietario será del 4%. Para el caso 2 (tráfico superficiario), se obtendrá una tasa máxima o TIR para el superficiario del 12,35%, un mismo valor actualizado de solar y un valor actualizado de la propiedad para el comprador-usuario un 19% inferior al valor de mercado (2.070.913 € frente 2.464.000 €).

La principal conclusión es que todo y que el comprador final no parece ganar mucho (sigue pagando el precio de mercado), tanto el propietario como el superficiario ganan más que antes (con la promoción clásica). Siguiendo los principios de aceptación del cambio de bienestar anunciados por Pareto, Kaldor-Hicks y Rawls (Pascual, 1999), el escenario de promoción con derecho de superficie es más deseable que el escenario de promoción clásica, con incrementos de los beneficios del 75% en el caso 1 (promover y vender) sin actualizar, y de prácticamente de un 20% más de TIR con la explotación a 30 años del caso 2. Donde si gana el comprador es al considerar los beneficios intangibles o cualitativos, analizados en el apartado 4 de este artículo.

La actual situación de crisis obliga finalmente a comprobar si con crecimientos de valor de mercado negativos, la propuesta mantendría su fuerza. Con crecimientos negativos lo que sucede es que las potenciales plusvalías resultan potenciales minusvalías. Una vez introducidos en el modelo de cálculo un 4% de decrecimiento de los valores de venta de las viviendas, podemos observar los siguientes cambios en los beneficios de la promoción, del propietario inicial y del promotor (Ver Tabla 1):

Tabla 1. Comparación entre parámetros principales según hipótesis de no crisis / sí crisis

COMPARACIÓN ENTRE PARÁMETROS PRINCIPALES SEGÚN NO CRISIS / SI CRISIS					
Caso 1: transformar para vender					
Flujo CLÁSICO	6%	-4%		Flujo SUPERFICIE	6% -4%
B° s/Inversión Promoción	27%	5%		B° s/Inversión Promoción	24%
B° s/Inversión Propietario	113%	113%		B° s/Inversión Propietario	112%
B° s/Inversión Promotor	24%	3%		B° s/Inversión Promotor	31%
Cas 2: transformar para alquilar					
Flujo CLÁSICO	6%	-4%		Flujo SUPERFICIE	6% -4%
B° s/Inversión Promoción	29%	5%		B° s/Inversión Promoción	9%
B° s/Inversión Propietario	11%	11%		B° s/Inversión Propietario	10%
B° s/Inversión Promotor	10%	7%		B° s/Inversión Promotor	12%

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM.

- Con el modelo de negocio *clásico* tanto en la *transformación para vender* como en la *transformación para alquilar* el perjudicado por el cambio de rentabilidad siempre es el promotor, no resultando afectado el propietario inicial del suelo porque lo vende antes de los cambios de valores. Por ello, el promotor delante de una crisis paraliza el negocio, la actividad de promover, sin bajar los precios; hecho que constatamos en la situación actual, lo cual no es deseable socialmente.

- Contrariamente, con el modelo de negocio *superficiario*, tanto en la *transformación para vender* como en la *transformación para alquilar* el que más pierde es el propietario del suelo, porque siempre las plusvalías se convierten en minusvalías (dispone del valor cuando el mercado ya ha bajado). Contrariamente, el promotor-superficiario, todo y ajustando los precios de alquiler de acuerdo a la disminución del valor, no tiene minusvalías ya que únicamente disminuye su TIR en un porcentaje y continua ganando más con el nuevo modelo.

4. Reflexiones y Anexos

4.1 Ventajas y dificultades de la propuesta ²⁷

El rol del Agente Transformador - tradicionalmente el propietario del terreno - sería fundamentalmente industrial, sometido a una actividad de transformación no especulativa. La continuidad de su nuevo rol favorecería la profesionalización del sector, incorporando - como ya hacen los verdaderos empresarios-promotores - la gestión y administración patrimonial - en su calidad de superficiario - más allá de la aparición del comprador-usuario. También la separación de los derechos de propiedad conseguiría que la plusvalía generada en las transformaciones - que siempre, no se olvide, existe gracias al esfuerzo de toda la sociedad - pasasen de propietarios a propietarios, blindándose de futuras descapitalizaciones, función tradicional del ahorro inmobiliario de las familias.

Esta continuidad del empresario - real o potencial - es la que cambiaría el paradigma de la construcción a corto plazo (10 años es un plazo muy corto para un edificio y, sobre todo, para la ciudad), generando soluciones constructivas más aptas para afrontar el paso del tiempo (el largo plazo), activando el I+D+i en un proceso constructivo más sostenible al servicio de un patrimonio necesario para las futuras generaciones.

Ya se ha indicado que la propuesta genera mayores beneficios contables a los participantes. Se presenta, sin embargo, lo que puede implicar la propuesta desde diferentes puntos de vista cualitativos: *la profesionalización de los agentes, la administración de patrimonio, los precios de venta, los costes, el funcionamiento del mercado, etc.*

Consideramos como ventajas:

1. Desde el *punto de vista de la profesionalización* de la transformación urbanística aparece un empresario-promotor como Agente Transformador (o agente urbanizador), reduciendo el capital necesario para participar en la transformación urbana.

²⁷ Solamente si la propuesta es capaz de conseguir que todos los que participan (propietario, promotor-urbanizador, administración, comprador-usuario, sociedad) en la transformación urbanística ganen podrá ser aceptable.

2. Desde el *punto de vista del proceso de creación de valor* o proceso de inversión, diseño, construcción, venta y postventa, se puede conseguir la continuidad del agente principal, el promotor, desde el inicio de la transformación hasta el final, con una real *administración integral* del edificio, dando continuidad a las soluciones técnicas y a las tecnológicas de construcción con una estrategia de mantenimiento a largo plazo más racional. Esta continuidad resulta imprescindible para la mejora del I+D+i como enseñan (Kalthoff *et al.*, 1997).

3. Desde el *punto de vista de los costes de fabricación*, es una propuesta que adelgaza el coste de las transformaciones, al no hacer necesaria la puesta en valor del suelo - tantas veces factor de opacidad fiscal - lo que haría disminuir los costes financieros. La liberación de los recursos financieros correspondientes al valor del suelo de las promociones inmobiliarias provocaría una mejora objetiva a largo plazo en nuestro sistema financiero, al concentrar el préstamo en la inversión productiva.

4. Desde el *punto de vista de la eliminación de las barreras de entrada a la actividad inmobiliaria*, creemos que la propuesta, al hacer inferior los capitales necesarios en cada transformación, consigue aumentar una mayor competencia empresarial, en el sentido de hacer crecer el número de promociones por empresario con los mismos recursos propios, y así aumentar la ratio de permanencia en el sector.

5. Desde el *punto de vista de los valores de mercado*, se entiende que los valores vienen fijados por la presión de la demanda, y que ésta no queda alterada por la propuesta, manteniéndose *a priori* los precios de mercado en cada momento y lugar. No obstante, gracias al pacto entre (no) propietario y superficiario, éste será el que impondrá el momento de la venta atendiendo a factores de empresa (menos especulativos), adecuando el valor de los bienes a lo que la demanda puede pagar, y ello gracias a que, por el pacto entre el (no) propietario y el superficiario, todo aumento o disminución del precio de venta respecto al previsto en el pacto, alteraría el valor del suelo inicialmente previsto, pero no alteraría la parte del valor del superficiario, que se rige por la inversión aportada con un beneficio independiente del valor del suelo.

6. Desde el *punto de vista del comprador-usuario*, y en relación al acceso a la vivienda, este nuevo paradigma permite disminuir el esfuerzo de compra, puesto que el acuerdo con el superficiario equivaldría a un alquiler que cada año sería más pequeño, dado que el derecho del superficiario disminuye al acercarse el plazo. También, rebajando el esfuerzo de compra, puede favorecer la movilidad interterritorial de las familias y de los trabajadores.

7. Desde el *punto de vista de los efectos externalizables* que el cambio de paradigma implica, si la propuesta supusiera un cambio de valor positivo en el patrimonio intercambiado anualmente²⁸, ello afectaría positivamente al restante patrimonio que no se intercambia, pero que sí existe contablemente (un 98%).

A su vez, podrían ser consideradas como características *neutras*:

²⁸ Podría ser del orden del 2% anual. La relación entre el número de viviendas transaccionadas cada año y el estoc total de viviendas existente, como promedio y según nuestra experiencia, es o tiende a ser igual que el aumento de la riqueza medida en términos de renta familiar disponible.

8. Desde el *punto de vista de la financiación del proceso*, el derecho de superficie garantiza que tanto el (no) propietario, como el superficiario, como el comprador-usuario tengan una valoración objetiva de su derecho en todo momento.

9. Desde el *punto de vista de los incentivos al mercado* la propuesta resulta inicialmente indiferente, dado que lo que mueve las transformaciones privadas es la expectativa de beneficio, el cual no queda alterado para los empresarios (los propietarios no están en el mercado). Del beneficio de la transformación la propuesta únicamente separa el beneficio empresarial, ahora de raíz industrial, de la plusvalía (incorporada al propietario) de raíz meramente temporal.

Finalmente, se pueden considerar como limitaciones a resolver:

10. Dado que para que la propuesta es necesario contar con la voluntad de venta del derecho del (no) propietario al usuario final, y dado que tal voluntad debe estar concedida desde la misma constitución del derecho de superficie y cedida al superficiario, es necesario que una voluntad superior la obligue. La declaración del interés colectivo acerca de ésta modalidad de gestión de la transformación debe ser la condición necesaria. Y debe realizarse dentro de un marco legal que objetive los requerimientos, como serían la regeneración de los cascos históricos, o causas sociales de exclusión, etc. El coste de tal imposición tiende a cero.

11. Desde el *punto de vista de la litigiosidad del proceso*, la referencia a una figura conocida - el derecho real - debería permitir o facilitar la separación de un proceso generalmente concebido como de raíz jurídica civil (del derecho de propiedad con generación de plusvalías), de otro proceso concebido como de raíz jurídica mercantil (operaciones de compraventa con beneficios empresariales). Así, parecería conveniente una revisión de la relación entre los partícipes.

12. Desde el *punto de vista de las garantías* entre los particulares, es necesario definir un marco legal específico para la aplicación del sistema propuesto, así como establecer un mecanismo técnico de verificación voluntaria de los pactos entre el propietario y el superficiario, particularmente sobre el criterio de reparto del valor de venta de los bienes.

4.2 Otras experiencias

Resulta una obviedad, pero la recuperación de la figura jurídica del derecho de superficie como instrumento activo para la transformación urbanística (creación de suelo, promoción de vivienda o equipamientos públicos) no es nueva. Las acciones emprendidas por la administración central mediante la aplicación del artículo 40 de la Ley de Suelo, los Planes Estatales de la vivienda, así como varias legislaciones urbanísticas autonómicas, especialmente en el País Vasco y Cataluña, sin olvidar las promociones llevadas a cabo por las administraciones municipales apuntan en esta dirección.

De hecho, la iniciativa legislativa más utilizada para compartir los derechos de propiedad entre aquellos que representan el interés privado y los que representan el interés colectivo - *la concesión administrativa* - tiene como fundamento que el suelo es de un (no) propietario - público -, sobre el cual se constituye un derecho de superficie a largo plazo a favor de una empresa público/privada la cual explotará el edificio en régimen de alquiler. Alguna iniciativa

reciente plantea la cesión del derecho de superficie, constituido sobre suelo público, directamente del concesionario (empresa que promueve) a favor del usuario final de la vivienda, aunque de esto último no se conocen todavía sus consecuencias.

4.3 El debate

Los autores de la propuesta quieren promover un debate serio y crítico. Todos los cambios generan inquietudes, inseguridades, incertidumbres, etc., pero vale la pena afrontarlos, puesto que con el tema de la transformación de los entornos urbanos está en juego el futuro de las próximas generaciones: los hijos tienen el mismo derecho que nosotros para mejorar, para crecer o para no hacerlo, para ocupar el territorio o para no hacerlo.

La globalización está permitiendo un crecimiento objetivo de países tradicionalmente pobres: la aldea global es cierta. Pero también lo es que la globalización favorece la concentración de los capitales, generándose *mercados* en los que sólo empresas muy grandes tienen capacidad de actuar (banca internacional, telecomunicaciones, transportes, etc.), y este proceso aplicado a la transformación de las ciudades no dejará indiferente la salud del sistema urbanístico y territorial: visto como un *mercado*, la transformación urbanística puede acabar en manos de empresas cuya principal característica, sino única, sea disponer de músculo financiero, no de recursos en conocimientos técnicos, ni culturales ni sociales. Del mismo modo, cabe preguntarse si, a largo plazo, por el mecanismo descrito de la transmisión de la plusvalía, la transformación de nuestras ciudades, generadora de un importante flujo patrimonial, acabará alejando del país la riqueza que se crea en el territorio, distorsionando los objetivos económicos con los objetivos territoriales.

Del mismo modo, *el interés público* que tiene la propuesta es innegable: la mejora de los procesos desde la oferta facilitará la transparencia, la solvencia y la competitividad, al incentivar empresas - Agentes Transformadores - de largo recorrido, profesionalizadas y con un riesgo exclusivamente industrial. La salud del sistema lo exige. Es exigible, no obstante, estudiar el impacto que tiene la propuesta debido a la limitación impuesta al (no) propietario en su facultad de disposición, ya que debe obligadamente vender cuando lo diga el superficiario. Tal limitación, debería tener un encaje ordenado y pacífico dentro del actual régimen de la propiedad estatutaria de todos los bienes sometido a transformación urbanística. No obstante se aprecia que en el actual régimen, los propietarios de suelo están obligados a participar en la transformación, pero siguen siendo libres de vender su derecho cuando quieran, cosa que nuestra propuesta no contempla. La consecuencia no es otra que valorar el derecho limitado de la (no) disposición del (no) propietario, el cual puede tender a ser muy pequeño.

Decir, finalmente, que la propuesta se enmarca en las competencias básicas que la Constitución establece en su artículo 149.1.13^o, sobre las *bases y la coordinación de la planificación general de la actividad económica*. Sin embargo, la territorialización y ámbito de aplicación, así como su instrumentalización en la gestión urbanística respondería al planificador urbanístico (Agirreazkuenaga, 2007)²⁹. Por ello, es una figura que o dispone del consenso de ambos poderes - estatal y autonómico - o no tiene futuro. De hecho, es justamente ésta doble componente (económico-jurídica y de planificación vertebradora territorial) la espina dorsal de

²⁹ Agirreazkuenaga aporta un interesante debate sobre el límite del título competencial estatal citado, en relación al permanente conflicto entre la competencia sobre el derecho de propiedad y la de la coordinación de la economía, frente a la competencia de ordenación territorial de las autonomías.

la transformación del territorio, y por ello también exige de una doble intervención, que por otra parte sucede siempre.

4.4 Anexo de cálculos de los casos

Se trata de una promoción sencilla (1.000 m² de construcción para 10 viviendas) en la que se comparará la promoción *clásica* del promotor que compra suelo, construye y vende, con otra en la que el promotor constituye un derecho de superficie (derecho de superficie a corto plazo) y con el (no) propietario venden la vivienda al comprador, restituyendo la situación original de propiedad completa.

Tabla 2. Principales características de la promoción

DATOS BÁSICOS DE PROMOCIÓN (previsión)		valor unitario	valor total
	techo viviendas	1000 m ²	
	valor venta neto previsto (1)	2.200 €/m ²	2.200.000 €
	coste de construcción previsto (3)	900 €/m ²	900.000 €
	otros gastos (4)	25%	225.000 €
	intereses financieros (8a)		44.694 €
	inversión industrial	1.170 €/m ²	1.169.694 €
	repercusión de suelo (VS.I) (2)	679 €/m ²	679.000 €
	inversión total	1.849 €/m ²	1.848.694 €
DATOS BÁSICOS DE PROMOCIÓN (reales)		valor unitario	valor total
	techo viviendas	1.000 m ²	
	valor venta neto previsto (9)	2.464 €/m ²	2.464.000 €
	coste de construcción previsto (6)	918 €/m ²	918.000 €
	otros gastos (7)	25%	229.500 €
	intereses financieros (8b)		45.099 €
	inversión industrial	1.193 €/m ²	1.192.599 €
	repercusión de suelo (10)	873 €/m ²	872.980 €
	inversión total	2.066 €/m ²	2.065.579 €
variables de venta, gastos y tasas			
	incremento del valor de venta	12%	6% anual
	incremento de costes de inversión	2%	2% anual
	incremento del valor de suelo	29%	residual estát.
	B° de promoción (b° sobre vta.)	18,0%	
	intereses de apalancamiento alternativo	7,0%	
	intereses de apalancamiento * hipoteca	3,0%	
	% recursos ajenos suelo	60,0%	ccc 60%
	% recursos propios suelo	40,0%	ccc 40%
	tasa de mercado v.venta	4,5%	
	tasa de capitalización por renta	4,0%	
periodos de inversión y venta			
	compra	año	2,0
	inicio construcción	año	1,0
	final construcción	año	0,0
	final ventas	año	0,5

- Notas al cuadro:
- (1) ingresos por la venta a los precios previstos por el promotor a la fecha de valor de contrato de superficie
 - (2) valor del suelo obtenido por el método residual con los ingresos y gastos previstos inicialmente
 - (3) costes de construcción previstos inicialmente
 - (4) gastos necesarios para la construcción del edificio y su venta
 - (5) beneficios de transformar, como plusvalor del suelo o como beneficio empresarial
 - (6) costes de construcción reales, en la fecha de hacer el gasto
 - (7) gastos necesarios para la construcción del edificio y su venta en la fecha del gasto
 - (8a) ingresos por retribuciones de capital (+)
 - (8b) gastos por préstamos de capital (-)
 - (9) ingresos por la venta a los precios reales a la fecha de la compra-venta
 - (10) diferencia entre ingresos y gastos. Para el (no)propietario, valor residual del suelo con valor y costes reales
 - (11) impuestos: del promotor el 30% sobre beneficio después de intereses (bdi), i del (no)propietario del 21% sobre intereses
 - (12) saldo o beneficio o plusvalía neta
 - (13) capital invertido por cada uno de los partícipes
 - (14) porcentaje de beneficio obtenido sobre capital invertido, al final del período de transformación

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

Con estos datos de la Tabla 2 se confeccionan las cuentas de explotación (simplificadas) (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Caso 1: promoción clásica

		PROMOCIÓN CLÁSICA			
		PROMOCIÓN	PROPIETARIO	PROMOTOR	
VALOR DE VENTA neto PREVISTO	compra suelo	2.200.000 € (1)	0 €	2.200.000 €	
V. VENTA DE SUELO antes de construir		679.000 € (2)	679.000 €	-679.000 €	
COSTE DE CONSTRUCCIÓN C. A. const		900.000 € (3)	0 €	-900.000 €	
OTROS GASTOS		225.000 € (4)	0 €	-225.000 €	
GASTO FINANCIERO		44.694 € (8b)	0 €	-44.694 €	
PLUSVALÍA DE APROVECHAMIENTO		351.306 € (5)	679.000 €	351.306 €	
Impuestos asociados a la transmisión del Suelo		54.320 €		-54.320 €	
	construcción	1.147.500 €		-1.147.500 €	
COSTE DE CONSTRUCCIÓN C. A. const		918.000 € (6)	0 €	-918.000 €	
OTROS GASTOS		229.500 € (7)	0 €	-229.500 €	
INGRESOS FINANCIEROS final período		0 € (8a)	95.060 €	0 €	
GASTO FINANCIERO final período	45.099 € (8b)	-19.963 €	-45.099 €		
VALOR DE VENTA REAL	venta	2.464.000 € (9)	0 €	2.464.000 €	
MARGEN DE PROMOCIÓN (con intereses)		583.180 € (10)	0 €	583.180 €	
MARGEN DE PROMOCIÓN (sin intereses)		538.081 € (10)	0 €	538.081 €	
% beneficio bruto (bdai) total sobre inversión		29%		11%	29%
Impuestos al Bº ai (30% promo i 21% propietario)		161.424 € (11)	0 €	-161.424 €	
SALDO NETO A 2 años de COMPRA SUELO	Bº	376.657 € (12)	754.097 €	376.657 €	
Capital invertido sin intereses por partícipe		1.826.500 € (13)	679.000 €	1.826.500 €	
% beneficio total sobre inversión		20,62% (14)	11,06%	20,62%	

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

El propietario vende el suelo, en la *promoción clásica*, con un valor residual obtenido con unas previsiones de venta de 2,2 millones de euros, mientras que el promotor vende finalmente a 2,464 millones de euros dos años después, obteniendo un beneficio después de impuestos de un 22,16%.

Mientras tanto, el propietario del suelo habrá invertido el valor del suelo en inversiones alternativas, que le darán un rendimiento, en total un capital de 754.097 € al final del periodo de transformación (Ver Tabla 4).

Tabla 4. Caso 1: promoción con derecho de superficie

PROMOCIÓ AMB DRET DE SUPERFICIE				
	PROMOCIÓ		PROPIETARI	PROMOTOR
VALOR DE VENDA net PREVIST	2.200.000 € (1)		679.000 €	1.521.000 €
V. VENDA DE SÒL ans construcció	679.000 € (2)		0 €	0 €
COST DE CONSTRUCCIÓ C. ans const	900.000 € (3)		0 €	900.000 €
ALTRES DESPESES	225.000 € (4)		0 €	225.000 €
DESPESA FINANCERA	20.250 € (8b)		0 €	20.250 €
PLUSVÀLUA D'APROFITAMENT	375.750 € (5)		0 €	375.750 €
<i>Impostos associats a la transmissió de Sòl</i>	0 €			0 €
COST DE CONSTRUCCIÓ C. ans const	918.000 € (6)		0 €	918.000 €
ALTRES DESPESES	229.500 € (7)		0 €	229.500 €
INGRESSOS FINANCERS final període	0 € (8a)		0 €	0 €
DESPESA FINANCERA final període	20.655 € (8b)		0 €	20.655 €
VALOR DE VENDA REAL	2.464.000 € (9)		872.980 €	1.591.020 €
MARGE DE PROMOCIÓ (amb interessos)	637.500 € (10)		872.980 €	443.520 €
MARGE DE PROMOCIÓ (sense interessos)	616.845 € (10)		872.980 €	422.865 €
% benefici brut (bdiai) total sobre inversió	33,77 €		28,57 €	36,85 €
Impostos al Bº ai (30% promo i 21% propietari)	185.054 €		- 58.194 €	- 126.860 €
SALDO NETO A 2 años de COMPRA SUELO	431.792 € (11)		814.786 €	296.006 €
Capital invertit sense interessos per partícip	1.826.500 €		679.000 €	1.147.500 €
% benefici total sobre inversió	23,64 €		20,00 €	25,80 €

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

En la promoción con derecho de superficie el propietario del suelo no vende al superficiario sino que lo hace al comprador final directamente, al valor residual del suelo en el momento de la venta. Se constata que el valor del suelo será superior (de 872.980 € frente a 679.000 €) en el ejemplo obteniendo un beneficio neto más grande (de un 20% frente a un 11,06%), dado que se ha supuesto que existe un crecimiento de los valores de mercado entre el inicio y el final de la transformación.

Como no puede ser de otra forma, el superficiario ganará menos cantidad de dinero (296.000 € frente a 414.000 €), pero habrá hecho una *inversión muy inferior* al no pagar el suelo (1.147.500 € frente a 1.826.500 €), obteniendo un % de beneficio superior (de 25,80% frente a 20,62%). Debe notarse que, además, es la misma promoción la que resulta más rentable al generar un beneficio mayor (de 23,64% frente a 20,62%), como consecuencia también de un coste financiero inferior.

Estos resultados, analizados bajo fórmulas actuariales respecto al inicio de los dos proyectos de inversión (promoción clásica y promoción con superficiario) nos ofrece la misma consecuencia. *Todo y que el comprador final no parece que gane cuantitativamente más, tanto el propietario como el superficiario ganan más que antes.*

Se debe hacer lo mismo con el caso 2, en el que el superficiario se queda como explotador durante un largo plazo, y en el que se comparará la explotación clásica de *usuario–inquilino*, con un *comprador-usuario* que paga un alquiler más alto a cambio de ser propietario al final del periodo del derecho de superficie.

Con la misma promoción sencilla (1.000 m² de construcción para 10 viviendas) se compararán la promoción y explotación *clásica* del promotor que compra suelo, construye y alquila, con otra en la que el promotor constituye un derecho de superficie (derecho de superficie a largo plazo, de 30 años en explotación), y el *comprador-usuario* del derecho de suelo al (no) propietario se queda en un régimen de canonista donde el canon a pagar al superficiario deberá ser un poco superior (en un 15% en el ejemplo), restituyéndose al final la propiedad completa.

El proceso de actualización ha de cumplir alguna condición de entorno, como sería que la tasa de actualización del inmueble haga que el valor de venta o mercado coincida sensiblemente con el valor por actualización de rentas (el 4%). También que el beneficio esperado en el tramo de promoción sea siempre y por hipótesis, para todos los casos el mismo (en el ejemplo del 18%).

Sobre el valor de reversión se hará la hipótesis de que la plusvalía a largo plazo del entorno sea del 1%, contrarrestando la depreciación por antigüedad, también del 1%, con el objetivo de simplificar y no cargar el modelo de explotación de gastos de inversión (de amortización real) que hagan que el superficiario entregue el inmueble como nuevo al propietario.

La tasa alternativa para el (no) propietario será superior a la de explotación, dado que podrá invertir el valor del suelo en otras alternativas de inversión (retribuidas al 7%), próxima a la tasa de beneficios detectada por el INE en los últimos años como la remuneración por beneficios del capital propio.

Tabla 5. Caso 2: promoción clásica (Flujo de explotación del inmueble)

FLUJO de EXPLOTACIÓN del INMUEBLE										
		(1)	(2)		(3)	(4)	(5)	(5)	(5)	(5)
			euros		euros	euros	euros			
	periodo	Año	Entradas		Salidas	Intereses	Flujo Inmueble	Flujo (no) propietario	Flujo promotor	Flujo Inquilino
promoción	0,0	2011	0		679.000	54.320	-733.320	679.000	-733.320	0
	0,5	2011,5	0		0	0	0	18.774	0	0
	1,0	2012	0		0	22.550	-22.550	18.774	-22.550	0
	1,5	2012,5	0		573.750	22.550	-596.300	18.774	-596.300	0
	2,0	2013	2464000		573.750	0	1.890.250	18.774	-573.750	0
					1.826.500		538.081	754.097	-1.925.919	
							29%	11%		
	periodo	Año	Renta poten. de mercado	Incremento Rta.mercado	Desocupación	Gastos	Flujo-CFO Explotación	Flujo (no) propietario	Flujo promotor	Flujo Inquilino
periodo de explotación / arrendamiento	1	2014	110.880	0	33.264	6.653	70.963	0	70.963	-77.616
	2	2015	110.880	0	11.088	6.653	93.139	0	93.139	-99.792
	3	2016	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	4	2017	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	5	2018	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	6	2019	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	7	2020	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	8	2021	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	9	2022	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	10	2023	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	11	2024	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	12	2025	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	13	2026	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	14	2027	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	15	2028	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	16	2029	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	17	2030	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	18	2031	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	19	2032	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	20	2033	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	21	2034	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	22	2035	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	23	2036	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	24	2037	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	25	2038	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	26	2039	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	27	2040	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	28	2041	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	29	2042	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
	30	2043	110.880	0	5.544	6.653	98.683	0	98.683	-105.336
			V.Mercado		depreciación	plusvalía	V.Reversión			
fin	30	30	2.464.000		739.200	739.200	2.464.000		0	0
			3.326.400		199.584	199.584	2.927.232	0	2.927.232	-3.126.816

Referencias:

- (1) Plazos del Proyecto de Inversión
- (2) Ingresos por ventas
- (3) Gastos
- (4) Intereses / Gastos, estimados en un 6% (administración, impuestos, assegurances, etc...)
- (5) Flujo de Caja

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

A partir de los datos provenientes de la Tabla 5, se actualizan los importes de acuerdo a las tasas de la Tabla 6.

Tabla 6. Tasas consideradas

tasa promoción inmueble y promo	18,00%
tasa renta inmueble	4,00%
tasa renta alternativa del (no)propietario	4,00%
tasa renta usuario / inquilino	4,00%

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

Se obtienen los siguientes flujos actualizados, según podemos ver en la Tabla 7.

Tabla 7. Valor actualizado del inmueble

VALOR ACTUALIZADO INMUEBLE							
	(1)			(6)	(7)	(8)	(5)
				euros			
periodo	Año			VAN Inmueble	VAN (no) propietario	VAN superficiario	VAN inquilino
0	2011			-733.320	679.000	-733.320	0
1	2012			0	18.410	0	0
1	2012			-19.110	18.052	-19.110	0
2	2013			-465.202	17.702	-465.202	0
2	2013			1.357.548	17.358	-412.058	0
				139.917	750.522	-1.629.690	0
				6%	11%	0%	
				VAN Inmueble	VAN (no) propietario	VAN superficiario	VAN inquilino
1	2014			68.234	0	64.275	-74.631
2	2015			86.112	0	76.409	-92.263
3	2016			87.729	0	73.327	-93.643
4	2017			84.355	0	66.416	-90.042
5	2018			81.110	0	60.156	-86.579
6	2019			77.991	0	54.486	-83.249
7	2020			74.991	0	49.351	-80.047
8	2021			72.107	0	44.699	-76.968
9	2022			69.334	0	40.486	-74.008
10	2023			66.667	0	36.670	-71.161
11	2024			64.103	0	33.214	-68.424
12	2025			61.637	0	30.084	-65.793
13	2026			59.267	0	27.248	-63.262
14	2027			56.987	0	24.680	-60.829
15	2028			54.795	0	22.354	-58.489
16	2029			52.688	0	20.247	-56.240
17	2030			50.661	0	18.339	-54.077
18	2031			48.713	0	16.610	-51.997
19	2032			46.839	0	15.045	-49.997
20	2033			45.038	0	13.627	-48.074
21	2034			43.306	0	12.342	-46.225
22	2035			41.640	0	11.179	-44.447
23	2036			40.038	0	10.125	-42.738
24	2037			38.498	0	9.171	-41.094
25	2038			37.018	0	8.307	-39.513
26	2039			35.594	0	7.524	-37.994
27	2040			34.225	0	6.815	-36.532
28	2041			32.909	0	6.172	-35.127
29	2042			31.643	0	5.591	-33.776
30	2043			30.426	0	5.064	-32.477
30	2043			759.697	0	759.697	0
Valor actualizado al año 0				2.434.351	750.522	1.629.711	-1.789.694
VAN = 0 = saldo I-G=0				=		21	
VALOR DE MERCADO POR COMPARACIÓN				2.464.000	desviación	0	

Referencias:

- (1) Plazos del Proyecto de Inversión
- (6) Actualización de los Flujos de Caja del Inmueble
- (7) Actualización de los Flujos de Caja del (no)propietario
- (8) Actualización de los Flujos de Caja del superficiario

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

La TIR resultante para el promotor es de un 10,41%, mientras que el propietario obtendrá una retribución media del 4% (Ver Tabla 8).

**Tabla 8. Caso 2: promoción con derecho de superficie
(Flujo de explotación del inmueble)**

FLUJO de EXPLOTACIÓN del INMUEBLE										
		(1)	(2)		(3)	(4)	(5)	(5)	(5)	(5)
			euros		euros	euros	euros			
	periodo	año	Entradas		Salidas	Intereses	Flujo-CFO Promoción	Ingresos (no) propietario	Ingresos superficiario	Inversión usuario
promoción	0,0	2011	0		679.000	0	-679.000	0	0	0
	0,5	2012	0		0	0	0	0	0	0
	1,0	2012	0		0	10.328	-10.328	0	-10.328	0
	1,5	2013	0		573.750	10.328	-584.078	0	-584.078	0
	2,0	2013	2.464.000		573.750	0	1.890.250	814.786	-573.750	-814.786
					1.826.500		616.845	814.786	-1.168.155	
periodo de explotación / arrendamiento	1	2014	110.880	16.632	33.264	6.653	70.963	0	87.595	-94.248
	2	2015	110.880	16.632	11.088	6.653	93.139	0	109.771	-116.424
	3	2016	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	4	2017	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	5	2018	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	6	2019	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	7	2020	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	8	2021	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	9	2022	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	10	2023	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	11	2024	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	12	2025	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	13	2026	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	14	2027	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	15	2028	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	16	2029	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	17	2030	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	18	2031	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	19	2032	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	20	2033	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	21	2034	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	22	2035	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	23	2036	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	24	2037	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	25	2038	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	26	2039	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	27	2040	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	28	2041	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	29	2042	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
	30	2043	110.880	16.632	5.544	6.653	98.683	0	115.315	-121.968
				V.Mercado		depreciación	plusvalía	V.Reversión		
fin	30	30	2.464.000		739.200	739.200	2.464.000		0	2.464.000
			3.326.400		199.584	199.584	2.927.232		3.426.192	

Referencias:

- (1) Plazos del Proyecto de Inversión
- (2) Ingresos por ventas
- (3) Gastos
- (4) Intereses / Gastos, estimados en un 6% (administración, impuestos, asegurances, etc...)
- (5) Flujo de Caja

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

Actualizando con los mismos criterios de la promoción clásica, los resultados finales se muestran en la Tabla 9.

Tabla 9. Valor actualizado del inmueble

VALOR ACTUALIZADO INMUEBLE								
	(1)			(6)	(7)	(8)	(5)	
				euros				
periodo	Año			VAN Inmueble	VAN (no) propietario	VAN superficiario	VAN usuario	
0	2011			-679.000	0	0	0	
1	2012			0	0	0	0	
1	2012			-8.752	0	-8.752	0	
2	2013			-455.667	0	-455.667	0	
2	2013			1.357.548	753.315	-412.058	-753.315	
				214.129	753.315	-876.477	-753.315	
				9%	10%			
				VAN Inmueble	VAN (no) propietario	VAN superficiario	VAN inquilino	
1	2014			68.234	0	77.966	-90.623	
2	2015			86.112	0	86.965	-107.641	
3	2016			87.729	0	81.314	-108.429	
4	2017			84.355	0	72.376	-104.259	
5	2018			81.110	0	64.420	-100.249	
6	2019			77.991	0	57.339	-96.393	
7	2020			74.991	0	51.036	-92.686	
8	2021			72.107	0	45.426	-89.121	
9	2022			69.334	0	40.432	-85.693	
10	2023			66.667	0	35.988	-82.397	
11	2024			64.103	0	32.032	-79.228	
12	2025			61.637	0	28.511	-76.181	
13	2026			59.267	0	25.377	-73.251	
14	2027			56.987	0	22.587	-70.433	
15	2028			54.795	0	20.104	-67.725	
16	2029			52.688	0	17.894	-65.120	
17	2030			50.661	0	15.927	-62.615	
18	2031			48.713	0	14.177	-60.207	
19	2032			46.839	0	12.618	-57.891	
20	2033			45.038	0	11.231	-55.665	
21	2034			43.306	0	9.997	-53.524	
22	2035			41.640	0	8.898	-51.465	
23	2036			40.038	0	7.920	-49.486	
24	2037			38.498	0	7.049	-47.582	
25	2038			37.018	0	6.274	-45.752	
26	2039			35.594	0	5.585	-43.993	
27	2040			34.225	0	4.971	-42.301	
28	2041			32.909	0	4.424	-40.674	
29	2042			31.643	0	3.938	-39.109	
30	2043			30.426	0	3.505	-37.605	
30	2043			759.697	0	0	759.697	
				Valor actualizado al año 0	2.434.351	753.315	876.280	-2.070.913
saldo				=		-197	393.087	
				VALOR DE MERCADO POR COMPARACIÓN	2.464.000	desviaci6	0,0%	19,0%

Referencias:

- (1) Plazos del Proyecto de Inversión
- (6) Actualización de los Flujos de Caja del Inmueble
- (7) Actualización de los Flujos de Caja del (no)propietario
- (8) Actualización de los Flujos de Caja del superficiario

Fuente: Elaboración propia. Nota Técnica TNT-53, de febrero 2011 de CEIAM

Obteniendo una tasa máxima o TIR del superficiario del 12,35%, el mismo valor actualizado para el solar, y un valor actualizado para el comprador-usuario un 19% inferior al valor de mercado (2.070.913 € frente 2.464.000 €).

Bibliografía

ABADÍA, L. *La crisis Ninja y otros misterios de la crisis actual*. Madrid, Ed. Espasa Calpe, 2009. 205 p.

AGIRREAZKUENAGA, I. *Reflexiones sobre el art. 149.1.1 de la CE: la clasificación del suelo y la imposible igualdad en el ejercicio del derecho de la propiedad urbanística*. En: Revista Architecture, City, and Environment, I (3): 89-119, 2007.

ALEGRET, A. *Las Externalidades inmobiliarias: el caso de la Sagrada Familia* (Tesis Doctoral), Valoración Urbana, Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona, 2001. 250 p.

ALEGRET, A. y CABRÉ, E. *La valoración sostenible del suelo*. En: Revista Architecture, City, and Environment, II (6): 651-672, 2008.

ALEGRET, A. y CABRÉ, E. *Adónde vas arquitecto. Guía práctica del ejercicio profesional del arquitecto en la sociedad europea*. Madrid, Ed. La Ley, 2011. 406 p.

BADOSA, F. *El derecho de superficie creador de una nueva finca y de un nuevo derecho de propiedad*. En: BADOSA, F. Estudios Jurídicos en memoria del Profesor José Manuel Lete del Río. Barcelona, Ed. Cívitas, 2009, pp: 51-75.

BAUMAN, Z. *Liquid Timás: Living in an Age of Uncertainty* (Cap. 4) Cambridge, Polity Press, 2006, pp: 85-108.

BUSQUETS, J. *La construcción urbanística de una ciudad compacta*. Barcelona, Ed. Ediciones del Serbal, 2004. 471 p.

CABRÉ, E. *Límites al método de comparación* (Tesis Doctoral), Valoración Urbana, Universidad Politècnica de Catalunya, Barcelona, 2006. 349 p.

CARBALLO, C. *Derecho de Superficie en el Código Civil de Catalunya* (Estudios) En: La Notaría, 45: 197-203, 2007.

CASAHUGA, A. *Fundamentos Normativos de la Acción y Organización Social*. Barcelona, Editorial Ariel, 1985. 197 p.

CHUECA, F. *Breve historia del urbanismo*. Madrid, Alianza Editorial, 1980. 252 p.

CLUSA, J. y MUR, S. *La experiencia británica 1973-2006 de Javier García-Bellido y el pago de una deuda pendiente*. En: Revista Architecture, City, and Environment, I (3): 125-151, 2007.

CODI Civil de Catalunya. Llibre V. Barcelona, Generalitat de Catalunya, Departament de Justícia ,2006. DOGC núm. 4640, de 15 de junio de 2006, pp: 23167-23202.

DEMSETZ, H. *Hacia una teoría de los derechos de propiedad*. En: Américan Econòmic Review, 73 (1): 64-81. 1967.

LASARTE, C. *Curso de derecho civil Patrimonial*. Madrid, Ed. Tecnos, 1995. 496 p.

DEL POZO, P. *et al. Derecho Civil de Cataluña. Derechos Reales*. Barcelona, Ed. Marcial Pons, 2009, pp: 278-281.

FORN, J. *El derecho de superficie: la nova fórmula d l'Ajuntament de Barcelona per accedir a un habitatge protegit*. En: Servicio de Estudios Registrales de Catalunya, (143): 203-210, 2009.

GINER, A. *Derechos Reales. Comentarios al libro V del Código civil de Catalunya*. Barcelona, Ed. Bosch para Registradores de Catalunya, 2009, pp: 1411-1453.

GARCÍA-BELLIDO, J. *La liberalización efectiva del mercado del suelo*. En: Revista Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales, I (95-96): 175-198, MOPT, Madrid. 1993.

GARCÍA-BELLIDO, J. *Configuración de la 'propiedad desagregada': dualidad de los derechos en la propiedad inmobiliaria*. En: Revista de Derecho Urbanístico y medio ambiente, 1ª parte (138): 547-634 y 2ª parte (139): 793-884, 1994. Artículo único digital facilitado por la Revista de Derecho Urbanístico y medio ambiente,1-237.

KALTHOFF, O. NONAKA, I y NUENO, P. *et al. La Luz y la Sombra: La innovación en la empresa y sus formas de gestión*. Bilbao, Ediciones Deusto, 1997. 225 p

LUCAS, A. *Los Derechos Reales. Estudi introductor i del Llibre V del Codi Civil de Catalunya*. Barcelona, Ed. Atelier, 2007, pp: 196-203.

MUÑOZ, D. *Países Bajos: líneas básicas del urbanismo neerlandes*. En: Revista Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales, XXXVII (144): 459-515, 2005.

MUÑOZ, D. y DE WOLFF, H. *Algunos aspectos del rescate de plusvalías en el Urbanismo: el caso de los Países Bajos*. En: Revista Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales, XXXIX (152,153): 532-536, 2007.

MUÑOZ, D. y DE WOLFF, H. *Las Contribuciones del privado en la legislación urbanística de Inglaterra, Países Bajos y España*. En: Revista Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales, XLI (160): 291-301, 2009.

NEL-LO, O. *Los confines de la ciudad sin confines. Estructura urbana y límites administrativos en la ciudad difusa. Dentro de la ciudad dispersa. Suburbanización y nuevas periferias*. Barcelona, Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona, 1998. 223 p.

NEL-LO, O. *Catalunya, ciudad de ciudades*. Barcelona, Ed. Milenio, 2002. 164 p.

NEL-LO, O. *Cambio de siglo, cambio de ciclo. Las grandes ciudades españolas en el umbral del siglo XXI*. En: *Revista Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, XXXVI (141-142): 523-542, 2004.

ORDEN Ministerial ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre “normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras”. Madrid, BOE núm. 85, de 9 de abril de 2003

PASCUAL, J. *La Evaluación de Políticas y Proyectos: Criterios de valoración económicos y sociales*. Barcelona, Editorial Icaria, 1999. 463 p.

PASTOR, A. *La ciencia humilde. Economía para ciudadanos*. Barcelona, Ed. Crítica, 2009. 329 p.

RD, Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación.

RDL, Reial Decret Legislatiu 2/2008, de 20 de juny, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Suelo.

RDL, Reial Decret Legislatiu 1/2010, de 03 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Urbanismo de Cataluña.

ROCA, J. *Manual de Valoraciones Inmobiliarias*. Barcelona, Editorial Ariel, 1986. 216 p.

ROCA, J. *García-Bellido y la Renovación del Paradigma Urbano. Post-escriptum a la Propiedad Desagregada*. En: *Revista Architecture, City, and Environment*, I (3): 163-172, 2007.

SMITH, A. (1776) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Madrid, Alianza Editorial S.A., 1994. 808 p.

