novarent

URBAN VALUE
SUELO Y URBANISMO
Una línea de Novarent

Gestión urbanística y comercialización de suelos en Andalucía

Propietarios particulares · Entidades financieras · Fondos

DOSSIER DE PRESENTACIÓN



imagen conceptual, no corresponde a un activo concreto

Una estrategia para cada suelo

La propuesta

Urban Value es la propuesta de línea especializada de Novarent para propietarios particulares, entidades financieras y fondos que necesitan conocer las posibilidades de su suelo, resolver obstáculos de gestión y preparar su transmisión a promotores o inversores.

Planteamos una interlocución única para conectar el diagnóstico del activo con un plan de actuación y una estrategia comercial. El encargo puede limitarse a la venta o incorporar la coordinación de actuaciones jurídicas y urbanísticas previas, según las necesidades de cada finca.

Qué obtiene el propietario

- Un diagnóstico de la situación del suelo y de la documentación que falta para tomar decisiones.
- Una propuesta de actuaciones con responsables, costes estimados y condiciones para avanzar.
- Una presentación del activo que permita al comprador comprender sus posibilidades, obligaciones y riesgos.
- Seguimiento del encargo y apoyo en la negociación hasta el cierre de la operación.

Ámbito de actuación

Suelos residenciales, turísticos y hoteleros; ámbitos pendientes de desarrollo; parcelas finalistas y activos con incidencias documentales, registrales o urbanísticas. Cada oportunidad se selecciona por su viabilidad y por el alcance de gestión que podemos asumir.

Urban Value se plantea como una especialización comercial de Novarent, con una dirección del encargo y colaboradores adecuados a cada proyecto.

Servicios y destinatarios

Diagnóstico del suelo

Revisión de titularidad, documentación registral y catastral, planeamiento aplicable, usos, parámetros urbanísticos y gestión pendiente. Identificación de condicionantes sectoriales y de las comprobaciones adicionales necesarias. El resultado es una ficha del activo con posibilidades, riesgos y próximos pasos.

Coordinación de la gestión urbanística

Definición de una hoja de ruta y coordinación con técnicos, asesores y Administración. Según el encargo, se contempla el seguimiento de instrumentos de ordenación y ejecución, reparcelaciones, relaciones entre propietarios y actuaciones para aclarar la situación de la finca. Los documentos que exijan intervención especializada se encomiendan al profesional competente.

Preparación y comercialización

Organización de la documentación, elaboración del dossier comercial y selección de compradores por uso, ubicación y capacidad de ejecución. Gestión de consultas, visitas y ofertas, con control de la información facilitada y seguimiento de las condiciones de la transmisión.

Destinatario	Necesidad habitual	Respuesta propuesta
Particulares y herederos	Conocer qué hacer con un suelo y cómo venderlo.	Diagnóstico comprensible y encargo adaptado al activo.
Bancos y servicers	Ordenar documentación y gestionar activos con incidencias.	Plan por activo, seguimiento de hitos y comercialización.
Fondos e inversores	Evaluar desarrollo, costes y salida de una inversión.	Análisis de escenarios y coordinación de la ejecución.
Promotores y operadores	Encontrar suelo compatible con su proyecto.	Selección de activos y soporte documental para decidir.

El alcance y los entregables se fijan antes de iniciar cada trabajo. Una revisión preliminar no sustituye los informes específicos necesarios para una inversión o tramitación.

Proceso de trabajo

1 Recepción y selección del activo

El propietario aporta ubicación, identificación catastral y registral, documentación disponible y objetivo del encargo. Comprobamos si la oportunidad encaja con la línea de actividad y qué información falta para formular una propuesta.

2 Diagnóstico y decisión

Analizamos la situación actual y distinguimos las posibilidades acreditadas de las que requieren comprobación. Se plantea vender en el estado actual, gestionar actuaciones previas o suspender el encargo si los obstáculos no justifican el coste.

3 Mandato y plan de actuación

Se acuerdan servicios, exclusividad cuando proceda, duración, honorarios y presupuesto. El plan identifica tareas, responsables y dependencias administrativas o de terceros. Los plazos se presentan como estimaciones condicionadas, no como fechas garantizadas.

4 Gestión y preparación comercial

Coordinamos los trabajos autorizados y reunimos la documentación para compradores. Informamos del avance, las incidencias y las decisiones que debe tomar el propietario. Las nuevas actuaciones o gastos requieren aprobación conforme al encargo.

5 Negociación y transmisión

Contrastamos las ofertas atendiendo al precio, solvencia del comprador, condiciones y calendario. Acompañamos la negociación y coordinamos la documentación de cierre con los profesionales intervinientes.

Entregables del encargo

- Ficha de diagnóstico del activo y relación de documentación pendiente.
- Hoja de ruta con actuaciones, presupuesto y dependencias.
- Dossier comercial y expediente documental para compradores.
- Informe de seguimiento y cuadro comparativo de ofertas recibidas.

La profundidad de cada entregable dependerá del servicio contratado. No se anticipan incrementos de valor sin un análisis específico de costes, mercado y escenario urbanístico.

Modalidades de colaboración

Proponemos dos modalidades principales. La elección depende de si el propietario necesita vender un activo ya definido o acometer gestiones para mejorar su situación antes de comercializarlo.

Modalidad	Alcance	Estructura de honorarios
Comercialización en exclusiva	Preparación comercial, búsqueda de compradores, ofertas y negociación.	Honorarios de éxito y, si se acuerda, trabajos preparatorios.
Gestión y comercialización	Diagnóstico, coordinación de actuaciones y posterior venta.	Honorarios de gestión o por hitos, gastos aprobados y componente de éxito.

Una exclusiva con obligaciones concretas

La exclusividad se vincula a un plan de trabajo. El propietario conoce qué tareas asumimos, qué información recibirá y qué decisiones conservará. El mandato delimita el activo, la duración, los supuestos de prórroga y las condiciones de terminación.

Condiciones económicas transparentes

Cada propuesta separa nuestros honorarios de los costes de técnicos, informes, tasas y otras actuaciones. Define cuándo se devenga la remuneración, quién autoriza gastos y qué ocurre si la operación no llega a cerrarse. No se aplica un porcentaje uniforme a encargos con alcances distintos.

Control del propietario

La aceptación de ofertas y la decisión de transmitir corresponden al propietario, salvo poder expreso para actuaciones determinadas. El encargo de gestión o comercialización no presupone autorización para comprar, vender ni comprometer inversión en su nombre.

Confidencialidad y conflictos de interés

Acordamos cómo se comparte la documentación y qué información se facilita a cada interesado. Si una operación plantea representar también a otra parte, adquirir el activo o participar en la inversión, esa posición se comunica y se regula separadamente.

Las autorizaciones administrativas, la financiación y la respuesta del mercado dependen de factores ajenos al gestor. Nuestro compromiso se concreta en el trabajo contratado y en la información que permite al propietario decidir.

Dirección del encargo y contacto

Dirección y coordinación

Novarent plantea una gestión que conecta el análisis jurídico y técnico del suelo con la estrategia comercial de la operación. Urban Value reúne estas funciones bajo una interlocución corporativa para que el propietario pueda conocer la situación del activo y decidir cómo avanzar.

El modelo propuesto se basa en una dirección del encargo y la incorporación de profesionales especializados según el alcance de cada activo. Antes de contratar se identifican los responsables y los trabajos que desarrollará cada uno.

Funciones diferenciadas

- Novarent articula el encargo de gestión y comercialización, el seguimiento del activo y la interlocución con compradores.
- Los servicios jurídicos específicos se delimitan en su encargo profesional correspondiente, cuando sean necesarios.
- Los instrumentos técnicos, estudios y proyectos se asignan a profesionales con competencia y experiencia adecuadas.

Comenzar por una finca concreta

Para valorar una colaboración necesitamos conocer la ubicación del suelo, su referencia catastral o identificación registral, la documentación disponible y el objetivo del propietario. Con esa información planteamos el alcance de la revisión y los siguientes pasos.

En carteras de varios activos, proponemos comenzar por una selección que permita acordar criterios de priorización, formato de informes y seguimiento antes de extender el servicio.

Documentación para la primera revisión

- Nota simple y referencia catastral, si están disponibles.
- Planos, informes urbanísticos y expedientes o comunicaciones administrativas existentes.
- Información sobre cargas, acuerdos entre propietarios y compromisos con terceros.
- Objetivo de venta o gestión y restricciones de plazo o presupuesto.

Contacto Novarent

www.novarentgroup.com
urbanvalue@novarentgroup.com
WhatsApp +34 644 213 095