

SE REAFIRMA LA CONSOLIDACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO DE CATALUÑA



- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

30 de julio de 2018

La obra iniciada en Cataluña incrementa un 19% el primer trimestre de 2018. Con los datos facilitados por la Secretaría de Vivienda correspondientes al primer trimestre del año, se reafirma la consolidación de un sector inmobiliario que constata incrementos pronunciados de la producción de viviendas en Cataluña, favorecido por el empuje de todas las provincias destacando en términos relativos el aumento por encima del 150% de las provincias de Lleida y Tarragona. En valores absolutos, sigue siendo la provincia de Barcelona la que inicia poco más del 83% del total de las viviendas iniciadas en Cataluña.

Hasta el primer trimestre del año, en Cataluña se han iniciado un total de 3.661 viviendas, lo que supone un aumento del 19,0% en comparación con el mismo trimestre de 2017, en el que se iniciaron un total de 3.076 viviendas.

Por provincias la situación ha sido muy positiva, presentando incrementos de las viviendas iniciadas en todas ellas. La provincia de Barcelona que es la más productiva es la que ha disfrutado de un incremento inferior y pasa de iniciar 2.746 viviendas en el primer trimestre de 2017 a 3.055 en el 2018, cantidades que ha representado un 11,3% de incremento de un período respecto al otro. La provincia de Girona con 271 iniciados representa un incremento del 26%, mientras que las provincias de Lleida y Tarragona con 128 y 207 viviendas iniciadas respectivamente, incrementan por encima del 150% en comparación con el mismo trimestre del año anterior.

En cuanto a las viviendas terminadas, el resultado por el total de Cataluña es de 1.565 viviendas, es decir, una variación interanual negativa del -17,1%. La provincia de Tarragona que es la que muestra un incremento más pronunciado



de las viviendas iniciadas, contrariamente, es la disminuye más las viviendas acabados (-76,6%).

El panorama se presenta increíblemente favorable para la ciudad de Barcelona donde el inicio de obra hasta el primer trimestre del año ha sido especialmente positivo, con un total de 730 viviendas iniciadas, que representan un aumento del 135,5%. La evolución de las viviendas terminadas también reafirma la fuerte actividad y aumenta un 44,4% respecto a la producción de los acabados en el primer trimestre del año anterior.

El número de parados inscritos en las oficinas de empleo de Cataluña ha sido, en junio de 2018, de 370,2 miles de personas, un 5,4% menos que en mismo mes del año anterior. El sector servicios, que reúne el mayor número de parados, muestra una disminución del 3,7% interanual. También baja el paro registrado en el resto de sectores, liderando la baja del paro la construcción (-13,7%), seguida de la industria (-10,9%) y la agricultura (-7,9%). En España, el número de parados inscritos en las oficinas de empleo ha sido de 3.162,2 miles de personas, un 6% menos que en junio del 2017.

Contrariamente a la rebaja del paro, los afiliados a la seguridad social del sector de la construcción son los que repuntan en aumento. Todos son los sector que incrementan el número de afiliaciones; el sector servicios, que reúne un mayor número de afiliaciones -sin contabilizar los autónomos- de 2,179.0 miles, crece un 4,7%. Con relación al resto de sectores, también crecen la construcción (8,1%), la industria (3,6%) y la agricultura un 1,1%.

En el mes de junio del 2018, en Cataluña había 2,767.3 miles de afiliaciones con alta laboral al régimen general y de la minería del carbón, dato que supone un incremento interanual del 4,6%.

SE CONSOLIDA LA MEJORA DE LA CONCESIÓN DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

La continuidad de los incrementos de los préstamos hipotecarios, refuerza la recuperación del mercado inmobiliario. Así lo muestran los datos hasta abril de 2018 publicados por el INE, donde las hipotecas sobre viviendas en Cataluña alcanzan en los cuatro primeros meses del año un acumulado de 18.371 concesiones cantidad que representa un aumento del 14,2%. El capital prestado correspondiente a las hipotecas concedidas en el mismo período a Cataluña incrementó muy por encima de lo que lo hizo el número (+ 21,3%), reflejo del incremento de precios de las viviendas en determinadas localizaciones donde la oferta es escasa, de una oferta de viviendas de mayor calidad con un precio superior que el de años anteriores. Las perspectivas son muy favorables por el comportamiento futuro del mercado hipotecario y sus efectos sobre el mercado inmobiliario.

ACTUALITAT DEL SECTOR

ARRIBEN CANVIS PER AL SECTOR EUROPEU Informe Euroconstruc 1/2018

Europa deixa enrere un 2017 envejable per al sector de la construcció, on el creixement ha estat encara superior al que es va estimar en l'anterior informe i finalment ha arribat al 3,9%. Cal remuntar-se al 2006 per trobar un registre comparable. Reproduir aquests resultats és difícil, com mostra la nova previsió per al 2018 que es limita al 2,7%. Malgrat la pèrdua d'impuls, 2018 pot entendre's com una continuació de 2017 en la mesura que el sector segueix propulsat per la mateixa llista de factors: creixement econòmic, baixos interessos, redistribució de la població i posada al dia després d'anys de posposar inversions.

Tot indica que els components d'aquesta llista aniran perdent poder de tracció d'una manera progressiva. El sector construcció no trigarà a ressentir-se i creixerà a ritmes més moderats en 2019 (1,9%) i 2020 (1,4%). Per tant, malgrat que el creixement no perilla, sí que hi ha motius per anticipar una nova fase en la qual aquest creixement provindrà d'altres fonts, diferents a les que han estat habituals aquests últims anys.

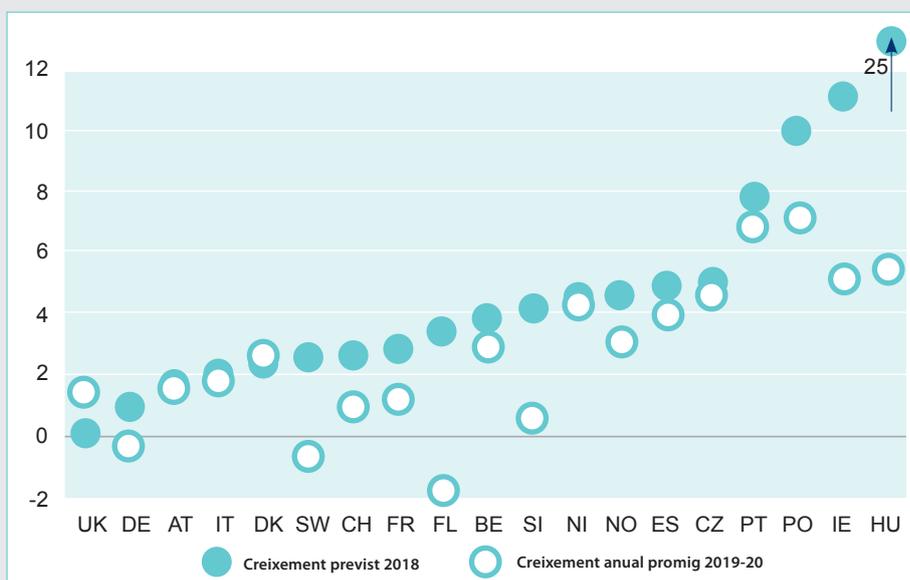
Mentre aquest canvi arriba, encara podem reconfortar-nos contemplant l'inusual panorama de tots els 19 països de la xarxa Euroconstruct en situació de creixement, tal com va passar ja al 2017 i que s'espera es pugui mantenir en 2018. El país amb més risc de convertir-se en l'excepció negativa és el Regne Unit, que tan sols aspira a l'estancament en 2018, il·lustrat pel seu mercat no residencial. Tal com ja s'ha vingut anunciant en els darrers informes, del 2019 en endavant s'espera que Alemanya es quedi sense arguments per perllongar més la seva actual fase expansiva i comenci a contreure la seva producció.

Tornant a la qüestió de quina mena de mercat trobarem del 2019 en endavant, sembla que assistirem a un relleu: l'edificació de nova planta que fins al moment havia estat al capdavant del creixement, cedeix aquest paper a l'enginyeria civil. Per la seva banda, la rehabilitació continuaria exercint la seva habitual funció d'estabilitzador del sector, gràcies a la seva gran dimensió de mercat combinat amb la seva poca propensió a veure's afectat pels cicles.

Si les previsions es compleixen, l'edificació residencial de nova planta tancarà un cicle molt fructífer de quatre anys de durada (2015-2018) al llarg dels quals ha crescut a un ritme mitjà anual una mica per sobre del 7%. Durant aquest període, la demanda s'ha enfortit gràcies a les millores en el crèdit i a haver redescobert la inversió immobiliària

Producció del sector construcció per països

Previsió 2018 i projecció de creixement anual mitjana 2019-2020 a preus constants



Font: ITeC - Euroconstruct juny 2018

com a refugi en un moment de baixes rendibilitats d'altres alternatives tradicionals. Aquest repunt de la demanda s'ha trobat amb un mercat relativament poc proveït després de llargs anys de mínima producció, i el sector no ha pogut reaccionar promouent amb prou velocitat, d'aquí les pujades de preus registrades en la majoria de països. Aquesta dinàmica està fent que el risc augmenti i es converteixi en excessiu per a una part del sector. Si a això li afegim que les llacunes de demanda més urgents ja comencen a estar cobertes, la previsió aposta per que el creixement es refredi amb una certa rapidesa en 2019 (1,4%) i 2020 (0,6%).

Les circumstàncies que expliquen el bon comportament de l'habitatge de nova planta dels últims anys haurien de ser força trasladables a l'edificació no residencial. Malgrat això, aquest subsector ha reaccionat d'una manera molt més continguda: al seu moment àlgid en 2017 el creixement només ha estat del 4,3%. A més, la desacceleració arribarà amb un any d'antelació respecte l'habitatge, amb la qual cosa la previsió es contreu a l'1,5% en el 2018 i segueix desaccelerant-se fins a l'1,0% en el 2020. Diversos factors poden explicar el comportament més discret del no residencial: disponibilitat de majors estocs, promocions més difícils d'arrencar, units al mal moment de la demanda i la promoció pública, tot i que aquestes tendeixen

a normalitzar-se. Per nínxols de mercat, és obvi que el mercat d'oficines continua descol·locat com a conseqüència del Brexit; en el seu lloc, serà la construcció dedicada a indústria i logística la que lideri el creixement en els propers anys.

L'enginyeria civil no ha participat del repunt experimentat per l'edificació; de fet, la producció destinada a infraestructures va tancar l'exercici 2017 al mateix nivell que el 2015. Tot i això, aquest mercat està en condicions de recuperar terreny perdut en els propers anys, de complir-se la previsió de créixer a ritmes del 4,5% anual durant el bienni 2018-2019, després del qual podria arribar un 2020 més moderat (2,5%). Això ho converteix en el subsector amb majors expectatives, fonamentades en la millora que s'espera en les finances públiques que hauria de permetre que les administracions reprenguin les inversions i el manteniment que han posposat durant els últims anys. També contribuirà de manera rellevant que els països de l'Est tornin a estar en condicions d'executar obra civil a bon ritme gràcies a que la nova tanda de fons estructurals es troba ja plenament operativa. Aquest episodi de bonança per a l'enginyeria civil es nodrirà fonamentalment de projectes de transport, tant carreteres com ferrocarril, relegant a un segon pla al mercat de l'energia, que uns anys enrere era el que s'havia mostrat més dinàmic.

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

**↑ Producció
+19,0%**

Es referma la consolidació del sector immobiliari a Catalunya

**↑ Hipoteques
+14,2%**

Es consolida la millora de la concessió dels préstecs hipotecaris

**↓ Aturats
-13,7%**

El sector continua liderant la baixada de l'atur

**↑ Interès
-0,181%**

Puja l'Euríbor fins al juny

Es referma la consolidació del sector immobiliari

L'obra iniciada a Catalunya incrementa un 19% el primer trimestre de 2018. Amb les dades facilitades per la Secretaria d'Habitatge corresponents al primer trimestre de l'any, es referma la consolidació d'un sector immobiliari que constata increments pronunciats de la producció d'habitatges a Catalunya, afavorit per l'empenta de totes les províncies destacant en termes relatius l'augment per sobre del 150% de les províncies de Lleida i Tarragona. En valors absoluts, continua sent la província de Barcelona la que inicia poc més del 83% del total dels habitatges iniciats a Catalunya. Fins el primer trimestre de l'any, a Catalunya s'han iniciat un total de 3.661 habitatges, xifra que suposa una augment del 19,0% en comparació amb el mateix trimestre de 2017, en el que es van iniciar un total de 3.076 habitatges.

Per províncies la situació ha estat molt positiva, presentant increments dels habitatges iniciats a totes elles. La província de Barcelona que és la més productiva és la que ha gaudit d'un increment inferior i passa de iniciar 2.746 habitatges en el primer trimestre de 2017 a 3.055 en el 2018, quantitats que ha representat un 11,3% d'increment d'un període respecte a l'altre. La província de Girona amb 271 iniciats representa un increment del 26%, mentre que les províncies de Lleida i Tarragona amb 128 i 207 habitatges iniciats respectivament, incrementen per sobre del 150% en comparació amb el mateix trimestre de l'any anterior.

En quant als habitatges acabats, el resultat pel total de Catalunya és de 1.565 habitatges, és a dir, una variació interanual negativa del -17,1%. La província de Tarragona que és la que mostra un increment més pronunciat dels habitatges iniciats, contràriament, és la que disminueix més els habitatges acabats (-76,6%).

El panorama es presenta increïblement favorable per a la ciutat de Barcelona on l'inici d'obra fins el primer trimestre de l'any ha estat especialment positiu, amb un total de 730 habitatges iniciats, que representen un augment del 135,5%. L'evolució dels habitatges acabats també referma la forta activitat i augmenta un 44,4% respecte a la producció dels acabats el primer trimestre de l'any anterior.

El sector continua liderant la baixada de l'atur

El nombre d'aturats inscrits a les oficines d'ocupació de Catalunya ha estat, al juny del 2018, de 370,2 milers de persones, un 5,4% menys que al mateix mes de l'any anterior. El sector serveis, que aplega el major nombre d'aturats, mostra una disminució del 3,7% interanual. També baixa l'atur registrat en la resta de sectors, liderant la baixa de l'atur la construcció (-13,7%), seguida de la indústria (-10,9%) i l'agricultura (-7,9%). A Espanya, el nombre d'aturats inscrits en les oficines d'ocupació ha estat de 3.162,2 milers de persones, un 6% menys que al juny del 2017.

Contràriament a la rebaixa de l'atur, els afiliats a la seguretat social del sector de la construcció són els que repunten en augment. Tots són els sectors que incrementen el nombre d'afiliacions; el sector serveis, que aplega un major nombre d'afiliacions -sense comptabilitzar els autònoms- de 2.179,0 milers, creix un 4,7%. Amb relació a la resta de sectors, també creixen la construcció (8,1%), la indústria (3,6%) i l'agricultura un 1,1%. En el mes de juny del 2018, a Catalunya hi havia 2.767,3 milers d'afiliacions amb alta laboral al règim general i de la mineria del carbó, dada que suposa un increment interanual del 4,6%.

Es consolida la millora de la concessió dels préstecs hipotecaris

La continuïtat dels increments dels préstecs hipotecaris, reforça la recuperació del mercat immobiliari. Així ho mostren les dades fins l'abril de 2018 publicades per l'INE, on les hipoteques sobre habitatges a Catalunya assoleixen en els quatre primers mesos de l'any un acumulat de 18.371 concessions quantitat que representa un augment del 14,2%. El capital prestat corresponent a les hipoteques concedides en el mateix període a Catalunya va incrementar molt per sobre del que ho va fer el nombre (+21,3%), reflex de l'increment de preus dels habitatges en determinades localitzacions on l'oferta és escassa, d'una oferta d'habitatges de més qualitat amb un preu superior que el d'anys anteriors. Les perspectives són molt favorables pel comportament futur del mercat hipotecari i els seus efectes sobre el mercat immobiliari.

Puja l'Euríbor fins el -0,181% al juny

En la mesura que cada vegada són més el nombre d'habitatges adquirits amb finançament hipotecari -una vegada que la reestructuració del sector financer i la recuperació del mercat immobiliari està donant lloc a l'increment en la concessió de crèdits hipotecaris-, resulta fonamental, des del punt de vista de la demanda d'habitatge, el preu pagat per aquest finançament. Segons dades del Banc d'Espanya, es constata l'intens increment de la contractació a tipus fix tot i que continua sent molt rellevant la contractació a tipus variable sobretot aquelles hipoteques referenciades a l'índex EURÍBOR, que segueix encapçalant la modalitat de tipus en les noves hipoteques.

L'evolució de l'índex Euríbor, ha marcat valors negatius en tots els mesos de l'any anterior i continua en el que portem de 2018. El valor de l'índex va començar al gener amb el valor negatiu de -0,189% per a continuar baixant fins el març i acabar situant-se al juny en el -0,181%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un descens de 0,032 punts i un augment de 0,007 respecte el mes anterior.

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	I TRIM. 18	Acumulat 2018	Variació Trimestral (IT 18 / IV T 17)	Variació acumulada del mateix període
PRODUCCIÓ (1)									
Espanya	Hab. Iniciats	7.106 (abr 18)	20.933	19.793	20.097	7.106	30.566	17,5%	18,1%
	Hab. Acabats	4.741 (abr 18)	14.489	14.385	13.688	4.741	18.730	16,1%	22,9%
Catalunya	Hab. Iniciats	1.487 (mar 18)	3.372	2.212	2.680	3.661	3.661	36,6%	19,0%
	Hab. Acabats	773 (mar 18)	1.743	1.684	1.577	1.565	1.565	-0,8%	-17,1%
Barcelona	Hab. Iniciats	1.337 (mar 18)	2.917	1.878	1.943	3.055	3.055	57,2%	11,3%
	Hab. Acabats	684 (mar 18)	1.241	1.131	1.107	1.249	1.249	12,8%	14,3%
Girona	Hab. Iniciats	58 (mar 18)	287	203	377	271	271	-28,1%	29,0%
	Hab. Acabats	36 (mar 18)	269	241	182	117	117	-35,7%	-31,2%
Lleida	Hab. Iniciats	37 (mar 18)	82	59	101	128	128	26,7%	161,2%
	Hab. Acabats	40 (mar 18)	92	65	234	66	66	-71,8%	115,8%
Tarragona	Hab. Iniciats	55 (mar 18)	86	72	259	207	207	-20,1%	191,5%
	Hab. Acabats	13 (mar 18)	141	247	54	133	133	146,3%	-76,6%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	355 (mar 18)	514	200	349	730	730	109,2%	135,5%
	Hab. Acabats	191 (mar 18)	409	198	209	322	322	54,1%	44,4%
COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m² (2)									
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.268,67 (2n T18)	1.255,12	1.256,05	1.258,97	1.267,93	1.268,67	0,7%	1,1%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.089,79 (2n T18)	1.080,77	1.081,39	1.083,71	1.089,23	1.089,79	0,5%	0,8%
Nau industrial		482,94 (2n T18)	479,59	479,65	480,03	482,86	482,94	0,6%	0,7%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.157,65 (2n T18)	1.146,46	1.147,62	1.150,24	1.157,44	1.157,65	0,6%	1,0%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		181,6 (nov 17)	494,3	474,1	-	-	1.767,8	-	19,5%
COMPRAVENDES (3)*									
Espanya	Hab. Nou	8.303 (mai 18)	21.230	21.241	20.160	22.830	38.238	13,2%	12,6%
	Hab. Segona mà	38.874 (mai 18)	99.914	97.492	89.858	105.518	179.301	17,4%	13,8%
Catalunya	Hab. Nou	2.714 (VT)	2.552	2.824	2.714	-	-	-	18,3%
	Hab. Segona mà	14.677 (VT)	17.467	17.552	14.677	-	-	-	18,1%
Barcelona	Hab. Nou	1.757 (VT)	1.683	1.761	1.757	-	-	-	12,9%
	Hab. Segona mà	9.945 (VT)	12.273	12.384	9.945	-	-	-	18,9%
Girona	Hab. Nou	342 (VT)	396	442	342	-	-	-	33,8%
	Hab. Segona mà	1.999 (VT)	2.275	2.248	1.999	-	-	-	13,8%
Lleida	Hab. Nou	175 (VT)	116	131	175	-	-	-	-16,8%
	Hab. Segona mà	671 (VT)	745	728	671	-	-	-	13,1%
Tarragona	Hab. Nou	440 (VT)	357	490	440	-	-	-	50,2%
	Hab. Segona mà	2.062 (VT)	2.174	2.192	2.062	-	-	-	20,8%
HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)									
Espanya	Nombre	28.724 (abr 18)	79.691	80.834	70.269	84.073	112.797	19,6%	12,2%
	Import (€)	3.540.393 (abr 18)	9.127.418	9.571.412	8.424.387	10.133.047	13.673.440	20,3%	19,3%
Catalunya	Nombre	4.700 (abr 18)	12.714	13.324	11.157	13.671	18.371	22,5%	14,2%
	Import (€)	708.078 (abr 18)	1.766.228	1.848.157	1.560.488	1.947.070	2.655.148	24,8%	21,3%
MERCAT DE TREBALL (5)									
Ocupació Sector		205.400 (mar 18)	208.100	215.600	211.800	205.400	205.400	-3,0%	3,6%
Total Població Ocupada		3.303.300 (mar 18)	3.270.500	3.316.600	3.316.200	3.303.300	3.303.300	-0,4%	3,3%
Atur registrat del Sector (5.1)		32.300 (jun 18)	38.933	37.467	37.233	35.967	32.300	-3,4%	-13,6%
Afiliats SS. Sector (5.2)		135.400 (jun 18)	124.167	123.633	125.800	129.067	135.400	2,6%	8,1%
TIPUS D'INTERÈS (%) (6)									
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,892 (mai 18)	1,922	1,918	1,905	1,911	1,892	0,3%	-2,8%
Ref. interbancària a un any (Euribor)		-0,181 (jun 18)	-0,132	-0,159	-0,168	-0,190	-0,181	13,1%	-21,5%

(1) Agència de l'Habitatge. Dades avançades provisionals. Ministeri de Foment per les dades d'Espanya. (2) Boletín Económico de la Construcción BEC. Consum de ciment dades acumulades fins novembre 2017. Inclou Seguretat i Salut i Honoraris tècnics i permisos d'obra. (3) Font: Dades d'Espanya INE i dades de Catalunya, l'Agència de l'Habitatge amb les dades del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España". (4) INE. (5) INE. EPA. Dades trimestrals. A partir del 2009 la classificació entre sectors econòmics es realitza segons la CNAE-09, amb ella el sector de la construcció engloba un major nombre d'activitats. (5.1) IDESCAT a partir de les xifres del Departament de Treball. (5.2) IDESCAT a partir del INSS. (6) BANCO DE ESPAÑA. El del conjunt d'entitats de crèdit correspon al tipus mitjà dels préstecs hipotecaris a més de tres anys per l'adquisició d'habitatge lliure.

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IV TRIM.17	2017	I TRIM. 18	Var. Trimestral (I 18/ IV 17)	Variació Anual
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS								
Alt Camp	1	4	2	11	18	4	-63,6	300,0
Alt Empordà	64	42	55	82	243	68	-17,1	6,3
Alt Penedès	23	14	8	6	51	137	2.183,3	495,7
Alt Urgell	1	3	2	3	9	2	-33,3	100,0
Alta Ribagorça	5	0	1	0	6	2	-	-60,0
Anoia	11	76	9	25	121	9	-64,0	-18,2
Bages	17	16	38	18	89	8	-55,6	-52,9
Baix Camp	32	27	11	70	140	69	-1,4	115,6
Baix Ebre	11	6	10	7	34	16	128,6	45,5
Baix Empordà	31	81	43	66	221	100	51,5	222,6
Baix Llobregat	849	668	309	268	2.094	948	253,7	11,7
Baix Penedès	6	7	11	9	33	8	-11,1	33,3
Barcelonès	681	1.058	760	736	3.235	1.246	69,3	83,0
Berguedà	2	5	1	4	12	1	-75,0	-50,0
Cerdanya	9	30	15	49	103	8	-83,7	-11,1
Conca de Barberà	1	2	1	0	4	8	-	700,0
Garraf	200	80	160	55	495	81	47,3	-59,5
Garrigues	0	1	2	2	5	11	450,0	-
Garrotxa	2	23	8	21	54	17	-19,0	750,0
Gironès	68	85	45	73	271	44	-39,7	-35,3
Maresme	235	300	199	146	880	174	19,2	-26,0
Moianès	4	2	1	2	9	2	0,0	-50,0
Montsià	8	25	13	3	49	32	966,7	300,0
Noguera	0	4	7	0	11	3	-	-
Osona	23	110	61	57	251	53	-7,0	130,4
Pallars Jussà	0	1	2	0	3	1	-	-
Pallars Sobirà	1	2	0	0	3	4	-	300,0
Pla de l'Estany	8	3	14	12	37	9	-25,0	12,5
Pla d'Urgell	3	4	1	3	11	11	266,7	266,7
Priorat	0	0	1	1	2	1	0,0	-
Ribera d'Ebre	1	1	1	1	4	3	200,0	200,0
Ripollès	3	2	4	10	19	-	-100,0	-100,0
Segarra	3	3	3	25	34	2	-92,0	-33,3
Segrià	25	55	30	48	158	77	60,4	208,0
Selva	24	23	21	65	133	28	-56,9	16,7
Solsonès	3	3	2	10	18	1	-90,0	-66,7
Tarragonès	10	14	21	153	198	57	-62,7	470,0
Terra Alta	1	0	1	4	6	9	125,0	800,0
Urgell	4	3	2	9	18	5	-44,4	25,0
Val d'Aran	4	2	6	0	12	6	-	50,0
Vallès Occidental	573	419	254	492	1.738	301	-38,8	-47,5
Vallès Oriental	129	168	77	134	508	95	-29,1	-26,4
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS								
Alt Pirineu i Aran	20	38	26	52	136	23	-55,8	15,0
Camp de Tarragona	44	47	36	235	362	139	-40,9	215,9
Comarques Centrals	45	136	102	89	372	65	-27,0	44,4
Comarques Gironines	200	259	190	329	978	266	-19,1	33,0
Metropolità	2.471	2.613	1.600	1.778	8.462	2.765	55,5	11,9
Penedès	240	177	188	95	700	234	146,3	-2,5
Ponent	35	70	45	87	237	109	25,3	211,4
Terres de l'Ebre	21	32	25	15	93	60	300,0	185,7
DEMARCACIONS TERRITORIALS								
Barcelona	2.746	2.917	1.878	1.943	9.484	3.055	57,2	11,3
Girona	210	287	203	377	1.077	271	-28,1	29,0
Lleida	49	82	59	101	291	128	26,7	161,2
Tarragona	71	86	72	259	488	207	-20,1	191,5
CATALUNYA	3.076	3.372	2.212	2.680	11.340	3.661	36,6	19,0

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació que ha estat elaborada a partir dels visats dels Col·legis d'Aparelladors.

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

CAPITALS DE COMARCA	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IV TRIM.17	2017	I TRIM. 18	Var. Trimestral (I 18/ IV 17)	Variació Anual
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS								
Valls (Alt Camp)	1	0	1	0	2	0	-	-100,0
Figueres (Alt Empordà)	1	1	2	26	30	1	-96,2	0,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	5	2	3	2	12	122	6.000,0	2.340,0
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	0	0	0	0	0	1	-	-
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	5	0	1	0	6	2	-	-60,0
Igualada (L' Anoia)	0	58	1	11	70	4	-63,6	-
Manresa (Bages)	0	3	23	11	37	0	-100,0	-
Reus (Baix Camp)	3	12	1	4	20	40	900,0	1.233,3
Tortosa (Baix Ebre)	4	1	6	3	14	1	-66,7	-75,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	0	0	1	0	1	0	-	-
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	73	25	0	16	114	16	0,0	-78,1
El Vendrell (Baix Penedès)	2	5	2	2	11	7	250,0	250,0
Barcelona (Barcelonès)	310	514	200	349	1373	730	109,2	135,5
Berga (Berguedà)	1	2	0	2	5	0	-100,0	-100,0
Puigcerdà (Cerdanya)	1	0	10	1	12	1	0,0	0,0
Montblanc (Conca de Barberà)	1	2	1	0	4	6	-	500,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	8	13	137	22	180	9	-59,1	12,5
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	0	1	0	2	3	1	-50,0	-
Olot (Garrotxa)	1	17	6	14	38	12	-14,3	1.100,0
Girona (Gironès)	35	56	23	21	135	15	-28,6	-57,1
Mataró (Maresme)	160	42	74	24	300	81	237,5	-49,4
Moià (Moianès)	0	1	0	0	1	0	-	-
Ampostà (Montsià)	1	3	4	2	10	2	0,0	100,0
Balaguer (La Noguera)	0	1	1	0	2	0	-	-
Vic (Osona)	1	18	30	27	76	28	3,7	2.700,0
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	1	0	0	0	1	2	-	100,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	7	2	13	7	29	4	-42,9	-42,9
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	1	1	1	1	4	1	0,0	0,0
Falset (Priorat)	0	0	1	1	2	0	-100,0	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	0	1	0	1	0	-	-
Ripoll (Ripollès)	0	0	0	6	6	0	-100,0	-
Cervera (Segarra)	1	0	3	2	6	0	-100,0	-100,0
Lleida (Segrià)	20	44	25	38	127	63	65,8	215,0
Santa Coloma de Farners (La Selva)	0	1	3	1	5	1	0,0	-
Solsona (Solsonès)	2	2	2	10	16	0	-100,0	-100,0
Tarragona (Tarragonès)	1	1	1	97	100	43	-55,7	4.200,0
Gandesa (Terra Alta)	0	0	1	0	1	1	-	-
Tàrraga (Urgell)	1	0	2	5	8	1	-80,0	0,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	2	2	5	0	9	0	-	-100,0
Sabadell (Vallès Occidental)	64	77	32	114	287	19	-83,3	-70,3
Granollers (Vallès Oriental)	83	73	7	27	190	27	0,0	-67,5

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació que ha estat elaborada a partir dels visats dels Col·legis d'Aparelladors.

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IV TRIM.17	2017	I TRIM. 18	Var. Trimestral (I 18/ IV 17)	Variació Anual
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS								
Alt Camp	4	0	7	1	12	4	300,0	0,0
Alt Empordà	30	36	72	35	173	27	-22,9	-10,0
Alt Penedès	23	30	6	30	89	19	-36,7	-17,4
Alt Urgell	0	6	9	22	37	5	-77,3	-
Alta Ribagorça	0	1	-	4	5	5	25,0	-
Anoia	30	8	7	8	53	48	500,0	60,0
Bages	16	12	12	7	47	46	557,1	187,5
Baix Camp	123	79	29	14	245	50	257,1	-59,3
Baix Ebre	119	13	19	9	160	11	22,2	-90,8
Baix Empordà	18	24	62	20	124	30	50,0	66,7
Baix Llobregat	254	216	294	203	967	302	48,8	18,9
Baix Penedès	247	14	4	2	267	9	350,0	-96,4
Barcelonès	429	592	402	436	1.859	458	5,0	6,8
Berguedà	2	3	-	3	8	28	833,3	1.300,0
Cerdanya	19	29	8	38	94	-	-100,0	-100,0
Conca de Barberà	5	5	3	4	17	4	0,0	-20,0
Garraf	62	76	57	37	232	34	-8,1	-45,2
Garrigues	0	4	6	11	21	5	-54,5	-
Garrotxa	8	17	9	20	54	5	-75,0	-37,5
Gironès	42	64	53	48	207	32	-33,3	-23,8
Maresme	94	97	44	137	372	106	-22,6	12,8
Moianès	0	0	3	2	5	-	-100,0	-
Montsià	22	12	81	6	121	6	0,0	-72,7
Noguera	2	43	9	20	74	4	-80,0	100,0
Osona	25	21	13	17	76	40	135,3	60,0
Pallars Jussà	0	0	3	-	3	5	-	-
Pallars Sobirà	1	0	6	2	9	-	-100,0	-100,0
Pla de l'Estany	1	9	3	7	20	4	-42,9	300,0
Pla d'Urgell	5	4	6	8	23	8	0,0	60,0
Priorat	2	1	2	-	5	1	-	-50,0
Ribera d'Ebre	2	1	1	1	5	-	-100,0	-100,0
Ripollès	0	4	4	2	10	1	-50,0	-
Segarra	2	2	3	15	22	1	-93,3	-50,0
Segrià	31	17	16	71	135	14	-80,3	-54,8
Selva	53	87	32	18	190	18	0,0	-66,0
Solsonès	3	10	1	2	16	10	400,0	233,3
Tarragonès	44	16	100	15	175	48	220,0	9,1
Terra Alta	0	0	1	2	3	-	-100,0	-
Urgell	5	3	4	64	76	4	-93,8	-20,0
Val d'Aran	7	1	-	9	17	5	-44,4	-28,6
Vallès Occidental	135	149	259	165	708	123	-25,5	-8,9
Vallès Oriental	23	37	34	62	156	45	-27,4	95,7
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS								
Alt Pirineu i Aran	27	37	26	75	165	20	-73,3	-25,9
Camp de Tarragona	178	101	141	34	454	107	214,7	-39,9
Comarques Centrals	46	46	27	31	150	124	300,0	169,6
Comarques Gironines	152	241	235	150	778	117	-22,0	-23,0
Metropolità	935	1091	1.035	1.003	4.064	1.034	3,1	10,6
Penedès	362	128	74	77	641	110	42,9	-69,6
Ponent	45	73	44	189	351	36	-81,0	-20,0
Terres de l'Ebre	143	26	102	18	289	17	-5,6	-88,1
DEMARCACIONS TERRITORIALS								
Barcelona	1.093	1.241	1.131	1.107	4.572	1.249	12,8	14,3
Girona	170	269	241	182	862	117	-35,7	-31,2
Lleida	57	92	65	234	448	66	-71,8	15,8
Tarragona	568	141	247	54	1.010	133	146,3	-76,6
CATALUNYA	1.888	1.743	1.684	1.577	6.892	1.565	-0,8	-17,1

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació que ha estat elaborada a partir dels visats dels Col·legis d'Aparelladors.

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

CAPITALS DE COMARCA	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IV TRIM.17	2017	I TRIM. 18	Var. Trimestral (I 18/ IV 17)	Variació Anual
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS								
Valls (Alt Camp)	0	0	4	0	4	1	-	-
Figueres (Alt Empordà)	0	0	1	0	1	1	-	-
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	3	1	2	16	22	6	-62,5	100,0
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	0	4	8	0	12	5	-	-
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	0	1	0	4	5	5	25,0	-
Igualada (L' Anoia)	25	3	1	1	30	1	0,0	-96,0
Manresa (Bages)	0	3	0	0	3	20	-	-
Reus (Baix Camp)	25	4	2	2	33	6	200,0	-76,0
Tortosa (Baix Ebre)	3	4	0	2	9	4	100,0	33,3
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	0	1	0	0	1	4	-	-
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	0	2	0	85	87	0	-100,0	-
El Vendrell (Baix Penedès)	239	2	2	0	243	2	-	-99,2
Barcelona (Barcelonès)	223	409	198	209	1.039	322	54,1	44,4
Berga (Berguedà)	1	1	1	1	4	21	2.000,0	2.000,0
Puigcerdà (Cerdanya)	0	13	0	0	13	0	-	-
Montblanc (Conca de Barberà)	0	4	2	0	6	0	-	-
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	31	3	47	2	83	30	1.400,0	-3,2
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	0	0	0	2	2	1	-50,0	-
Olot (Garrotxa)	1	11	2	12	26	2	-83,3	100,0
Girona (Gironès)	6	34	0	2	42	4	100,0	-33,3
Mataró (Maresme)	8	10	13	63	94	38	-39,7	375,0
Moià (Moianès)	0	0	1	1	2	0	-100,0	-
Ampostà (Montsià)	3	0	1	2	6	2	0,0	-33,3
Balaguer (La Noguera)	1	35	0	1	37	0	-100,0	-100,0
Vic (Osona)	0	2	0	0	2	2	-	-
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	3	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	0	0	4	0	4	0	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	0	9	1	1	11	1	0,0	-
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	0	0	1	2	3	0	-100,0	-
Falset (Priorat)	0	0	1	0	1	1	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	1	0	-	-100,0
Ripoll (Ripollès)	0	0	0	0	0	0	-	-
Cervera (Segarra)	0	0	0	12	12	0	-100,0	-
Lleida (Segrià)	22	15	14	64	115	5	-92,2	-77,3
Santa Coloma de Farners (La Selva)	1	0	15	2	18	1	-50,0	0,0
Solsona (Solsonès)	1	10	1	2	14	10	400,0	900,0
Tarragona (Tarragonès)	1	7	90	3	101	44	1.366,7	4.300,0
Gandesa (Terra Alta)	0	0	0	0	0	0	-	-
Tàrraga (Urgell)	3	0	0	53	56	0	-100,0	-100,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	0	0	0	3	3	2	-33,3	-
Sabadell (Vallès Occidental)	29	23	13	3	68	22	633,3	-24,1
Granollers (Vallès Oriental)	0	1	1	8	10	1	-87,5	-

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació que ha estat elaborada a partir dels visats dels Col·legis d'Aparelladors.

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IVTRIM.17	Acumulat 2017	Var. Trimestral (IV17/ III 17)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS							
Alt Camp	8	2	0	14	24	-	9,1
Alt Empordà	56	50	78	36	220	-53,8	31,0
Alt Penedès	36	35	36	45	152	25,0	1,3
Alt Urgell	6	4	6	2	18	-66,7	50,0
Alta Ribagorça	-	-	-	-	-	-	-
Anoia	27	48	35	25	135	-28,6	8,0
Bages	79	109	83	78	349	-6,0	8,0
Baix Camp	55	43	52	54	204	3,8	42,7
Baix Ebre	9	3	13	7	32	-46,2	-15,8
Baix Empordà	89	75	101	86	351	-14,9	23,2
Baix Llobregat	185	183	221	296	885	33,9	5,2
Baix Penedès	171	148	135	99	553	-26,7	41,4
Barcelonès	522	661	651	457	2.291	-29,8	32,0
Berguedà	1	2	1	3	7	200,0	16,7
Cerdanya	16	22	37	17	92	-54,1	26,0
Conca de Barberà	-	-	-	2	2	-	0,0
Garraf	23	46	51	38	158	-25,5	14,5
Garrigues	-	1	1	-	2	-	-90,0
Garrotxa	53	53	42	37	185	-11,9	63,7
Gironès	117	128	85	118	448	38,8	23,4
Maresme	127	129	218	225	699	3,2	35,5
Moianès	13	9	8	11	41	37,5	57,7
Montsià	8	12	178	7	205	-96,1	279,6
Noguera	5	3	6	8	22	33,3	-21,4
Osona	68	78	72	74	292	2,8	20,2
Pallars Jussà	-	-	-	-	-	-	-
Pallars Sobirà	2	1	3	3	9	0,0	-25,0
Pla de l'Estany	37	24	72	22	155	-69,4	115,3
Pla d'Urgell	6	4	5	8	23	60,0	4,5
Priorat	-	-	-	1	1	-	0,0
Ribera d'Ebre	1	2	2	3	8	50,0	-55,6
Ripollès	11	10	9	7	37	-22,2	-9,8
Segarra	4	1	3	2	10	-33,3	66,7
Segrià	99	83	84	96	362	14,3	-7,2
Selva	21	35	22	21	99	-4,5	-23,3
Solsonès	0	0	1	4	5	300,0	-58,3
Tarragonès	113	146	107	250	616	133,6	59,6
Terra Alta	2	1	3	3	9	0,0	50,0
Urgell	5	14	11	38	68	245,5	134,5
Val d'Aran	19	4	7	12	42	71,4	-16,0
Vallès Occidental	289	241	228	359	1.117	57,5	13,1
Vallès Oriental	149	142	157	146	594	-7,0	35,0
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS							
Alt Pirineu i Aran	43	31	53	34	161	-35,8	9,5
Camp de Tarragona	176	191	159	321	847	101,9	52,9
Comarques Centrals	157	199	165	165	686	0,0	12,8
Comarques Gironines	384	375	409	327	1.495	-20,0	27,7
Metropolità	1277	1357	1.478	1.490	5.602	0,8	23,6
Penedès	256	275	254	205	990	-19,3	24,7
Ponent	119	106	110	152	487	38,2	-1,6
Terres de l'Ebre	20	18	196	20	254	-89,8	119,0
DEMARCACIONS TERRITORIALS							
Barcelona	1.518	1.683	1.761	1.757	6.719	-0,2	21,5
Girona	397	396	442	342	1.577	-22,6	27,4
Lleida	150	116	131	175	572	33,6	-3,1
Tarragona	367	357	490	440	1.654	-10,2	55,9
CATALUNYA	2.432	2.552	2.824	2.714	10.522	-3,9	25,0

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España".

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

CAPITALS DE COMARCA	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IVTRIM.17	Acumulat 2017	Var. Trimestral (IV17/ III 17)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS							
Valls (Alt Camp)	8	0	0	12	20	-	25,0
Figueres (Alt Empordà)	10	19	13	7	49	-46,2	44,1
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	22	15	15	26	78	73,3	2,6
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	1	3	5	1	10	-80,0	100,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	14	23	13	6	56	-53,8	19,1
Manresa (Bages)	51	70	36	39	196	8,3	55,6
Reus (Baix Camp)	29	21	32	27	109	-15,6	12,4
Tortosa (Baix Ebre)	2	0	4	2	8	-50,0	0,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	7	6	5	3	21	-40,0	75,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	37	49	13	7	106	-46,2	-39,4
El Vendrell (Baix Penedès)	3	5	6	5	19	-16,7	5,6
Barcelona (Barcelonès)	322	287	326	230	1165	-29,4	-2,6
Berga (Berguedà)	-	-	-	1	1	-	-
Puigcerdà (Cerdanya)	1	3	4	2	10	-50,0	66,7
Montblanc (Conca de Barberà)	-	-	-	2	2	-	-
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	12	21	40	14	87	-65,0	11,5
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	-	-	1	-	1	-	-91,7
Olot (Garrotxa)	38	46	28	24	136	-14,3	67,9
Girona (Gironès)	75	83	47	54	259	14,9	19,4
Mataró (Maresme)	26	45	42	37	150	-11,9	0,0
Moià (Moianès)	4	7	5	3	19	-40,0	72,7
Ampostà (Montsià)	1	3	-	-	4	-	-33,3
Balaguer (La Noguera)	4	-	5	6	15	20,0	-31,8
Vic (Osona)	26	23	20	41	110	105,0	-0,9
Tremp (Pallars Jussà)	-	-	-	-	-	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	29	18	67	17	131	-74,6	172,9
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	2	-	-	4	6	-	-45,5
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	-	2	2	1	5	-50,0	-50,0
Ripoll (Ripollès)	5	6	6	3	20	-50,0	33,3
Cervera (Segarra)	2	0	3	-	5	-	150,0
Lleida (Segrià)	67	69	67	75	278	11,9	-14,7
Santa Coloma de Farners (La Selva)	4	5	2	6	17	200,0	30,8
Solsona (Solsonès)	-	-	1	4	5	300,0	-54,5
Tarragona (Tarragonès)	24	39	25	75	163	200,0	49,5
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	4	10	9	6	29	-33,3	26,1
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	7	0	4	5	16	25,0	-5,9
Sabadell (Vallès Occidental)	102	95	67	76	340	13,4	2,7
Granollers (Vallès Oriental)	18	10	9	16	53	77,8	71,0

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España".

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HAB. SEGONA MÀ (I)

COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IVTRIM.17	Acumulat 2017	Var. Trimestral (IV17/ III 17)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ							
Alt Camp	22	24	35	35	116	0,0	78,5
Alt Empordà	678	603	596	543	2.420	-8,9	12,6
Alt Penedès	180	185	176	145	686	-17,6	21,4
Alt Urgell	24	40	21	17	102	-19,0	-9,7
Alta Ribagorça	12	11	18	14	55	-22,2	0,0
Anoia	200	213	230	190	833	-17,4	15,5
Bages	296	275	321	246	1.138	-23,4	22,6
Baix Camp	583	614	643	525	2.365	-18,4	16,8
Baix Ebre	197	193	158	181	729	14,6	18,3
Baix Empordà	571	608	581	524	2.284	-9,8	5,1
Baix Llobregat	1.473	1.661	1.703	1.278	6.115	-25,0	16,6
Baix Penedès	328	358	382	350	1.418	-8,4	16,8
Barcelonès	5.299	5.257	4.957	4.101	19.614	-17,3	13,1
Berguedà	70	75	82	40	267	-51,2	22,5
Cerdanya	71	88	95	69	323	-27,4	16,6
Conca de Barberà	23	28	33	28	112	-15,2	154,5
Garraf	461	334	459	388	1.642	-15,5	34,7
Garrigues	32	37	25	25	119	0,0	22,7
Garrotxa	90	69	89	76	324	-14,6	0,6
Gironès	331	371	314	282	1.288	-10,2	18,3
Maresme	945	1.024	1.029	935	3.933	-9,1	16,1
Moianès	21	22	27	17	87	-37,0	50,0
Montsià	230	146	177	146	699	-17,5	2,6
Noguera	39	77	44	43	203	-2,3	50,4
Osona	261	281	240	226	1.008	-5,8	14,7
Pallars Jussà	29	24	35	17	105	-51,4	-0,9
Pallars Sobirà	25	25	11	32	93	190,9	-18,4
Pla de l'Estany	35	41	34	23	133	-32,4	27,9
Pla d'Urgell	42	34	61	42	179	-31,1	-11,4
Priorat	8	5	9	6	28	-33,3	0,0
Ribera d'Ebre	23	21	12	26	82	116,7	36,7
Ripollès	53	27	33	30	143	-9,1	25,4
Segarra	26	24	32	14	96	-56,3	3,2
Segrià	293	318	338	341	1.290	0,9	26,3
Selva	438	483	519	466	1.906	-10,2	24,1
Solsonès	11	17	20	12	60	-40,0	-3,2
Tarragonès	746	779	741	755	3.021	1,9	12,6
Terra Alta	9	6	2	10	27	400,0	-28,9
Urgell	49	50	61	46	206	-24,6	17,0
Val d'Aran	96	72	54	58	280	7,4	13,8
Vallès Occidental	1.987	2.206	2.361	1.722	8.276	-27,1	17,8
Vallès Oriental	711	741	794	653	2.899	-17,8	11,5
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS							
Alt Pirineu i Aran	257	260	234	207	958	-11,5	5,2
Camp de Tarragona	1382	1450	1461	1349	5.642	-7,7	16,4
Comarques Centrals	664	668	695	538	2.565	-22,6	19,4
Comarques Gironines	2196	2202	2166	1944	8.508	-10,2	13,5
Metropolità	10422	10897	10851	8695	40.865	-19,9	14,7
Penedès	1157	1084	1235	1070	4.546	-13,4	23,2
Ponent	481	540	561	511	2.093	-8,9	21,4
Terres de l'Ebre	459	366	349	363	1.537	4,0	10,2
DEMARCACIONS TERRITORIALS							
Barcelona	11.904	12.273	12.384	9.945	46.506	-19,7	15,7
Girona	2.254	2.275	2.248	1.999	8.776	-11,1	13,9
Lleida	691	745	728	671	2.835	-7,8	14,1
Tarragona	2.169	2.174	2.192	2.062	8.597	-5,9	15,3
CATALUNYA	17.018	17.467	17.552	14.677	66.714	-16,4	15,4

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España".

Jul
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR

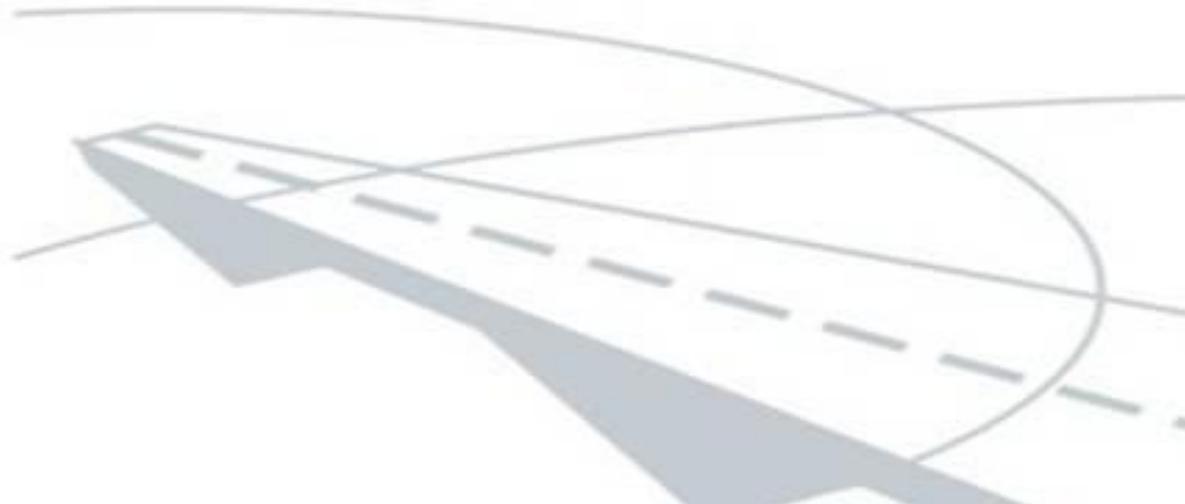


ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HAB. SEGONA MÀ (II)

CAPITALS DE COMARCA	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM.17	IVTRIM.17	Acumulat 2017	Var. Trimestral (IV17/ III 17)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ							
Valls (Alt Camp)	12	8	12	22	54	83,3	86,2
Figueres (Alt Empordà)	81	79	76	80	316	5,3	-0,6
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	82	86	73	64	305	-12,3	27,1
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	11	33	14	9	67	-35,7	-14,1
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	62	80	81	58	281	-28,4	2,6
Manresa (Bages)	149	136	145	125	555	-13,8	25,6
Reus (Baix Camp)	245	216	235	215	911	-8,5	7,8
Tortosa (Baix Ebre)	81	66	48	61	256	27,1	11,8
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	19	20	20	10	69	-50,0	-33,7
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	74	80	77	70	301	-9,1	13,2
El Vendrell (Baix Penedès)	144	167	187	152	650	-18,7	21,0
Barcelona (Barcelonès)	3.957	4.014	3.588	2.952	14.511	-17,7	11,0
Berga (Berguedà)	31	27	40	15	113	-62,5	34,5
Puigcerdà (Cerdanya)	16	18	19	19	72	0,0	10,8
Montblanc (Conca de Barberà)	7	13	12	17	49	41,7	145,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	159	130	164	123	576	-25,0	55,3
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	7	14	13	9	43	-30,8	13,2
Olot (Garrotxa)	66	63	68	60	257	-11,8	0,8
Girona (Gironès)	206	250	188	188	832	0,0	23,8
Mataró (Maresme)	246	272	255	244	1.017	-4,3	18,7
Moià (Moianès)	13	10	16	7	46	-56,3	100,0
Ampostà (Montsià)	128	52	47	37	264	-21,3	37,5
Balaguer (La Noguera)	18	53	23	21	115	-8,7	55,4
Vic (Osona)	103	93	94	92	382	-2,1	20,1
Tremp (Pallars Jussà)	11	10	21	6	48	-71,4	20,0
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	32	29	25	19	105	-24,0	25,0
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	25	22	22	19	88	-13,6	-32,3
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	11	7	4	6	28	50,0	21,7
Ripoll (Ripollès)	12	10	9	11	42	22,2	31,3
Cervera (Segarra)	17	15	15	6	53	-60,0	29,3
Lleida (Segrià)	205	230	243	248	926	2,1	25,6
Santa Coloma de Farners (La Selva)	28	25	28	35	116	25,0	46,8
Solsona (Solsonès)	7	11	12	9	39	-25,0	-11,4
Tarragona (Tarragonès)	299	312	264	304	1.179	15,2	8,3
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-
Tàrrrega (Urgell)	28	25	37	35	125	-5,4	19,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	30	31	23	30	114	30,4	-3,4
Sabadell (Vallès Occidental)	448	528	618	427	2.021	-30,9	16,8
Granollers (Vallès Oriental)	109	122	147	108	486	-26,5	1,5

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Agència de l'Habitatge amb la informació del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España".



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO.

**Gestión y viabilidad de una promoción
inmobiliaria.**





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA.

Viabilidad organizativa: especialización

Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.

1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.

- a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.
 - Departamento técnico de desarrollo.
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.
 - Departamento técnico de ejecución material de la promoción.
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.
 - Departamento comercial.
Plan de Marketing inmobiliario.
 - Departamento administrativo y económico-financiero.
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.
- b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.
- c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.
- d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.
- e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.
Director de la promoción inmobiliaria.
Comité de la promoción inmobiliaria.
 - Director general de una promotora inmobiliaria
 - Director Departamento Técnico
 - Director Departamento Comercial
 - Director Departamento Económico-financiero

2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.

- Dirección de una promoción inmobiliaria.
- Departamento técnico
- Departamento comercial
- Departamento económico-financiero

3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO

Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador. Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.

- Significativa cartera de viviendas en promoción
- Ubicaciones estratégicas
- Situación saneada
- Plan de Negocio
- Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida
- Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual
- Ejecución de nuevas inversiones
- Desinversión de activos no estratégicos



Líneas estratégicas

- Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados
- Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo
- Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros

CHECK-LIST

1. ¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora?
2. ¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora?
3. ¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria?
4. ¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria?
5. ¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora?
6. ¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora?

Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario?

1. **Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola.**
 - a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura.
 - b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria.
 - c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno).
2. **¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.?**
3. **Planificar: anticiparse al futuro.**
 - a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria.
 - b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria.
 - c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria.
4. **¿Qué se entiende por control de gestión?**
 - a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria.
 - Control de ventas y costes.
 - Control presupuestario y flujos de caja.
 - b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria.
5. **El control de gestión a través del presupuesto.**
6. **El control del "cash-flow".**
 - Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.
 - Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO

Fases de un proyecto inmobiliario.

1. **Fase inicial**
 - a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona.
 - b. Búsqueda de suelo disponible.
 - c. Información urbanística del suelo disponible.



- d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar.
- e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas
- f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes.

2. Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación).

3. Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.

4. Solicitud de licencia municipal de obras.

5. Fase financiera.

- a. Escrituras división horizontal y obra nueva
- b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario.

6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria

- a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras
- b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.
- c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.

7. Fase final

- a. Acta de final de obra
- b. Libro del edificio.
- c. Obtención de licencias de primera ocupación.
- d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.

TALLER DE TRABAJO

Hitos de una promoción inmobiliaria.

1. Hitos de una promoción inmobiliaria.

- Compra de suelo y estudio del mismo.
- Financiación inmobiliaria.
- Proyecto de ejecución y licitación de la obra.
- Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.

2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.

- a. Cuadro de tesorería previsional.
- b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.

TALLER DE TRABAJO

Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.

1. Estudio del suelo.

2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.

3. Provisión de gastos administrativos.

4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO

Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.

1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.

2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.

3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.

- Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción



- Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria
- Estudio de mercado de viabilidad de la promoción
- Estudio financiero de viabilidad de la promoción
- Estudio geotécnico del terreno
- Proyecto de demolición (en su caso)
- Proyecto básico arquitectónico
- Proyecto de ejecución arquitectónico
- Proyecto de Seguridad y Salud
- Proyecto de urbanización (en su caso)
- Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar
- Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor)

4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.

5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.

6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.

7. El problema de la financiación inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO

Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.

TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN

- Estudio de solares
-
- Solicitud de información urbanística
-
- Contrato con empresa de tasación para la compra del solar
-
- Contrato de compraventa del terreno
-
- Solicitud de domicilio fiscal
-
- Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar
-
- Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas
-
- Contrato con organismo de control técnico (OCT)
-
- Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra)
-
- Contrato con arquitecto (proyecto y dirección)
-
- Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra)
-
- Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento)
-
- Contrato con ingeniero de telecomunicaciones
-
- Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas
-
- Constitución de avales municipales
-
- Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción
-
- Contrato con constructor



- >
- > Contrato con subcontratistas
- >
- > Contrato con proveedores
- >
- > Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado
- >
- > Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica
- >
- > Escritura de división horizontal y obra nueva
- >
- > Confección de Estatutos de la Comunidad
- >
- > Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra
- >
- > Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra
- >
- > Solicitud de instalación de vallas
- >
- > Escritura de división horizontal y obra nueva
- >
- > Confección de Estatutos de la Comunidad
- >
- > Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra
- >
- > Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra
- >
- > Solicitud de instalación de vallas
- >
- > Acta de replanteo
- >
- > Construcción material del edificio
- >
- > Contrato de vigilancia de obra
- >
- > Contrato con adquirentes de viviendas en construcción
- >
- > Certificado final de obra
- >
- > Acta de recepción de obra
- >
- > Solicitud de licencia de primera ocupación
- >
- > Obtención de licencia de primera ocupación la
- >
- > Boletines para la contratación del agua
- >
- > Boletines para la contratación de la energía eléctrica
- >
- > Escritura de distribución del crédito hipotecario
- >
- > Escritura de compraventa de viviendas y locales
- >
- > Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas
- >
- > Confección y entrega del libro del Edificio



-
- Alta fiscal del edificio
-
- Alta en el Catastro
-
- Liquidación de la promoción

CHECK-LIST

1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente?
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria?
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria?
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo.
5. Desarrolle un ejemplo de presupuesto de una promoción inmobiliaria y proponga un método de control de “lo que recibe por la venta” y los gastos por suelo y edificación.

PARTE SEGUNDA.

Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero.

Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria.

1. Diferentes fases.

a. Fase de Estudio Preliminar

- La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar.
- Estudio técnico y estudio comercial.

Un estudio económico-financiero.

b. Fase de Producción

- Redacción del proyecto de edificación
- Licencia de obras.
- Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano.
- Declaración de Obra Nueva y División Horizontal
- Control de obra durante el proceso de edificación.

c. Fase de Comercialización

2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria.

a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria.

- Planificación general del proyecto
 - Fase inicial de información y predefinición del proyecto.
 - Fase de viabilidad y diseño del producto.
- Planificación operativa (desarrollo) de la promoción
 - Adquisición de suelo
 - Proyectos, licencias y permisos.
 - Contrataciones y adjudicación de obra
 - Ejecución de la obra.
 - Fase comercial y venta.
 - Fase financiera.
 - Ocupación de los inmuebles.
 - Fase de postventa.
- Fase inicial de información y predefinición de la promoción
- Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda)
- Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado).



- Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera
- Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos).
- Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización).
- Fase de contrataciones y adjudicación de obras.
- Fase de ejecución de obra (desviaciones).
- Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta).
- Fase financiera.
- Fase de entrega y ocupación de los inmuebles.
- Fase de postventa inmobiliaria.

b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros.

CHECK-LIST

- 1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no?**
- 2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¿este solar es una mina!)?**
- 3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no?**
- 4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada.**
- 5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor?**
- 6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria.**
- 7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad?**

Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor.

1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo.

- a. Fase de planeamiento urbanístico.
- b. Fase de urbanización.
- c. Fase de la promoción inmobiliaria.
 - La fase técnica de edificación.
 -
 - La fase de comercialización.
 -
 - La fase financiera.

2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y “olfato”.

- a. Estudio preliminar de la zona.
- b. ¿Cómo conocer la demanda?

3. Aprender de las promociones vecinas.

4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever?

Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria.

- a. Modelos de previsión.
 - Análisis estadístico de información histórica.
 - Análisis de regresión simple o múltiple.
- b. Modelos de análisis.

5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron.

- a. La edificabilidad del terreno
 - Valorar si la edificabilidad está realmente agotada.
- b. La información urbanística.
- c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico.



6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar?

La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta.

1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?

2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.

Viabilidad comercial

Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia.

Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares).

3. Ficha de encuesta

- Datos de identificación de una promoción inmobiliaria.
- Tipología inmobiliaria
- Sistema de promoción inmobiliaria y venta.
- Regímenes especiales como cooperativas de viviendas
- Volumen de la oferta
- Ritmo de venta inmobiliaria
- Dotaciones comunes
-
- Calidades de construcción
- Precio y condiciones económicas
- Tipo de comercialización (piso piloto, etc).

4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.

5. Ritmo de ventas inmobiliarias.

6. Depuración de datos.

TALLER DE TRABAJO.

Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.

1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.

2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.

3. Clases de edificabilidad.

a. Edificabilidad física o techo edificable.

- ¿Qué es la edificabilidad física o bruta?
- ¿Qué es la edificabilidad urbanística?

b. Edificabilidad media y ponderada.

- ¿Qué es la edificabilidad media?
- ¿Qué es la edificabilidad ponderada?

c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).

- ¿Qué es la edificabilidad residencial?
- ¿Qué es la edificabilidad terciaria?
- ¿Qué es la edificabilidad industrial?

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?

1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.

2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo de cálculo de edificabilidad

1. Localización de la parcela
2. Catastro
3. Cálculo de la edificabilidad

TALLER DE TRABAJO

Modelo de ordenanza municipal edificatoria.

1. Condiciones de edificabilidad.

- Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.
- Superficie edificada por planta.
- Superficie edificada total.
- Superficie útil.

2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.

- Tipologías edificatorias.

CHECK-LIST

1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?

Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?

1. Seguir una dirección de negocio.
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?
 - Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)

TALLER DE TRABAJO

El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.

1. La gestión del suelo y su puesta en valor.
 - a. Los fondos de inversión inmobiliaria.
 - b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.
3. La fase de urbanización.
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico.
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades.

CHECK-LIST



¿Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio?

¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula?

¿Cuándo hay que vender sobre plano?

PARTE TERCERA.

Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende.

Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?

1. Análisis del mercado: oferta y demanda.

- Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria.
-
- Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda
-
- Estudio de la oferta. Estudio de la competencia.
-
- Estudio de la demanda.
-
- Estudios de mercado.
-
- El producto inmobiliario a promover.

2. ¿Qué es un estudio de mercado?

- a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario.
- b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento urbanístico, económico-financiero).
- c. Definición del producto inmobiliario.
- d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado?
- e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria.

3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?

Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial).

4. ¿Por cuánto se puede vender?

TALLER DE TRABAJO

Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.

- Situación de la promoción.
- Tablas de promociones y promotores de la zona.
- Ofertas inicial y actual para promociones.
- Ofertas inicial y actual en base a tipologías.
- Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías).
- Cuadros y gráficos de superficies.
- Precios homogeneizados.
- Precios unitarios.
- Distribución de las ventas.
- Calidades.
- Fichas de promoción.
- Modelo de encuesta.

CHECK-LIST

1. ¿Qué es un estudio de mercado?

2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?

- 1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.**
- 2. Métodos de fijación de precio de venta.**
 - a. En base a los costes
 - Coste añadiendo margen de beneficio.
 - Margen en el precio (no sobre los costes).
 - Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio).
 - b. En base al mercado y la competencia
 - Licitación de ofertas o concursos.
 - Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia.
 - c. En base a los compradores / demanda
 - Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.
 - Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.

TALLER DE TRABAJO

Control de calidad en la promoción inmobiliaria.

- 1. En fases de proyecto**
- 2. En fase de compra de materiales**
- 3. En fase de ejecución de la obra**
- 4. En fase de ejecución terminada**
- 5. En todo el proceso de gestión.**
- 6. En fase de relación con el cliente.**
 - a. En el diseño del producto inmobiliario.
 - b. En la relación cliente/promotor inmobiliario.
 - c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria.
 - d. Personalización de la vivienda
 - e. Momento de entrega de la vivienda.

Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto?

- 1. Precios en función del coste**
- 2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta**
- 3. Precio adecuado y marketing de soporte.**
- 4. Precio estratégico.**
- 5. Precio con efecto psicológico en el cliente.**

CHECK-LIST

¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?

¿Qué es el precio estratégico?

Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor

- 1. Precauciones con la publicidad.**
- 2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda.**



3. Sanción por la infracción

TALLER DE TRABAJO

Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.

PARTE CUARTA.

Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.

Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?

1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.

2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.

- a. Costes directos
 - Adquisición de suelo
 - Costes de desarrollo
 - Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).
 - Costes comerciales.
 - Costes Financieros.
 - Costes de Postventa.
- b. Costes indirectos.
 - Recursos humanos.
 - Materiales.
 - Fiscales.
 - Jurídicos.
 -
 - Financieros.

3. Estructura de los costes

- a. Estructura de los costes directos
- b. Estructura de los costes indirectos

4. Imputación de costes

5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.

- Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria
- "Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria.
- Depreciación en el "Cash-Flow"
- La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos.
-

TALLER DE TRABAJO

Subvenciones a los promotores privados que construyan viviendas destinadas al alquiler por un plazo mínimo de 25 años en el Plan de vivienda 2018-2021.

Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021.

1. Ayudas para promotores del Programa de fomento del parque de vivienda en alquiler (incluidos la rehabilitación o de la reanudación de obras de viviendas o promociones paralizadas).

2. Ayudas para cooperativas del Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas

3. Ayudas del Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad

CHECK-LIST

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Desarrolle los gastos de una promoción inmobiliaria.

¿Cómo se estructura el precio de compra del suelo respecto de otros gastos?

¿Pueden imputarse los gastos en función de la tipología de una promoción inmobiliaria?

¿Qué utilidad tiene poder saber el beneficio que generará un mayor gasto concreto?

¿Cómo planificar los gastos de una promoción inmobiliaria?

Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica.

1. La condición de viabilidad económica
2. Costes de la producción de solares edificables
3. Ingresos de la producción de solares edificables

TALLER DE TRABAJO.

El presupuesto financiero de la obra.

1. Variables financiera de planificación de obra.

Variables económicas
Variables técnicas
Variables financieras

2. Fases presupuestarias.

- a. Previsión de los ingresos
- b. Previsión de pagos
- c. Cobros e ingresos (cash-flow).

3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra.

- a. Costes directos de la obra.
 - Recursos humanos.
 - Materiales.
 - Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales.
 - Valoración del inventario
 - Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales
 - Maquinaria y medios auxiliares
- b. Costes indirectos de obra.
 - Costes no periodificados.
 - Recursos humanos.
 - Maquinaria y medios auxiliares
 - Suministros
 - Costes periodificados
 - Instalaciones que afectan a la totalidad de la obra.
 - Estudios y proyectos
 - Tasas e impuestos
 - Seguros
 - Provisiones
 - Costes de estructura (costes imputados a una obra desde la empresa, a fin de repartir los gastos de funcionamiento de la misma).
- c. Distribución del Coste
 - Costes indirectos
- d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.

4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Registro de costes. Seguimiento de costes.

Costes directos

Costes en función de las unidades de obra.

Costes en base a albaranes y entradas de almacén.

Costes indirectos

Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación.

Análisis del coste directo en relación con la producción en obra.

Análisis del coste indirecto en obra.

Análisis de la contratación en obra.

5. Aspectos contables en la gestión de obra.

Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación.

Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera.

TALLER DE TRABAJO

Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.

1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.

2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.

3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO.

Viabilidad financiera de una obra.

1. Calendario de la obra.

2. Previsión de costes.

Adquisición de los terrenos. Solar.

Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación.

Honorarios técnicos

Jurídicos y fiscales

Tasas, licencias y acometidas

Comercialización de la promoción inmobiliaria.

Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros.

Gastos financieros.

3. Previsión de ventas en caso de promoción.

4. Previsión de ingresos y pagos.

5. Control de gastos e ingresos de la promoción.

6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria.

➤ - La contabilidad general de la empresa.

➤ - La contabilidad analítica de la obra.

➤ - La gestión de ventas de la promoción.

7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria.

8. Viabilidad económica y financiera.

TALLER DE TRABAJO.

Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.

1. Producto inmobiliario y precios de venta.



2. Control de venta y clientela.

- - Precio definitivo de venta.
- - Plazos de cobro fijados en el contrato.
- - Plazo de entrega.

3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria.

4. Control de avales.

5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria.

CHECK-LIST

Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria.

Desarrollar un estudio de viabilidad de una promoción en régimen de autoconstrucción, en cuya realización se ha seguido la siguiente secuencia:

- Definición de la promoción: bienes y precios de venta.
- Calendario de la promoción.
- Definición y valoración de la obra.
- Valoración de solar y forma de pago.
- Previsión de ventas y gastos por comisiones.
- Distribución de la ejecución de obra.
- Previsión de gastos y pagos por obra.
- Previsión de cobros.
- Determinación de necesidades de financiación y costes financieros.
- Determinación del resto de gastos y forma de pago.
- Previsión de liquidaciones de IVA.
- Hoja resumen del resultado y rentabilidad.
- Presupuesto financiero.

Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico.

1. Introducción.

¿Qué es y para qué sirve el método dinámico?

2. Aspectos financieros.

¿Qué se entiende por un "Capital"?

El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario.

La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria.

La inflación.

Capitalizar y descuento.

Los flujos de Caja (Cash-flow).

Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario.

TALLER DE TRABAJO

Métodos dinámicos de cálculo de la rentabilidad de los proyectos de inversión inmobiliaria: el método del valor actual neto y la tasa interna de retorno.

1. Método del Valor Actual Neto (VAN).

Caso práctico.

Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario.

Caso práctico.

¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN?

2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Caso práctico.



Cálculo de la TIR.

Caso práctico.

¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR?

3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.

Caso práctico.

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.

1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.

Datos generales.

Solar.

Construcción.

Precio de venta.

Calendario general de la promoción y cuadro de ventas.

Fiscalidad.

2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.

Datos generales.

Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).

Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).

Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).

Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).

Medidas correctoras y préstamo puente.

Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.

Análisis del mercado inmobiliario.

Viabilidad de este proyecto.

Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma.

Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución).

Gastos (licencias, honorarios, etc)

Ingresos.

Repercusión suelo /ventas

Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante

Rentabilidad a partir del cash-flow

Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.

Análisis de sensibilidad.

Riesgos.

TALLER DE TRABAJO

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.

- Características del Suelo Residencial.
- Cesiones obligatorias de suelo.
- Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.
- Sistemas Generales adscritos.
- Dotacional privado sin edificabilidad.
- Aprovechamiento tipo.
- Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.
- Número máximo de Viviendas y su uso característico.
- Forma de adquisición.
- Edificabilidad.
- Coefficiente de Canje.
- Coste Imputable.
- Ingresos por ventas.
- Gastos de adquisición del suelo (planeamiento de desarrollo técnico, modificación PGOU, plan parcial, estudio de detalle, proyecto de compensación, obras de urbanización, proyecto de urbanización de arquitecto).
- Gastos por acometidas e impuestos.
- Gastos por impuestos, notariales y registrales.
- Resultado económico de ventas e ingresos (total costes de explotación, margen bruto explotación, gastos de comercialización, beneficio antes de intereses e impuestos, gastos financieros, beneficio antes de impuestos).
- Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna
- Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.
- Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.
- Condiciones generales de adquisición del suelo.
- Condiciones de urbanización del sector.

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático.

- Desglose de costes
- Flujo de caja
- Cuadros de ventas
- Plan de Etapas
- Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales
- Cuadro de Riesgos.
- Balance de cada Ejercicio.
- Edificabilidad. Viviendas.
- Presupuesto de gastos (adquisición solar, impuestos, notaría y registros, levantamiento topográfico, estudio geotécnico, urbanización interior, acometidas, arquitectos -proyecto Básico - proyecto de dirección de - liquidación y Recepción -, licencias, obra nueva y división horizontal, préstamos, gastos financieros, gastos de comercialización, etc.).
- Resultado económico (ventas, costes de explotación, margen bruto de explotación, gastos Financieros, beneficio antes de Impuestos (BAI), Beneficios/Coste Explotación, Beneficios/Coste Total, Repercusión Suelo/Ventas, Repercusión suelo/M2 Edificado s/rasante, etc.).
- Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.
- Estructura de ventas.
- Acciones correctoras.

Capítulo 13. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador.

1. Introducción



2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas

3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.

4. La plusvalía urbanística.

5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos.

Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión.

1. Presupuesto de un proyecto de construcción.

- a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica.
- b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión.
- c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista

2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.

3. Unidad de obra

- a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.
- b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.
- c. Estado de mediciones
- d. Partidas alzadas
- e. Cuadros de precios

4. Costes de personal.

5. Costes de los materiales.

6. Precio unitario.

7. Precio descompuestos.

8. Precios auxiliares

9. Presupuestos

- a. Presupuestos parciales
- b. Presupuesto general
 - Presupuesto de ejecución material y por contrata
 - Presupuesto de ejecución por contrata
- c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.
 - Definición de precios
 1. Precio básico (PB)
 2. Precio auxiliar (PA)
 3. Precio unitario (PU)
 4. Precio complejo (PC)
 5. Precio funcional (PF)

TALLER DE TRABAJO

Contabilidad de la obra.

1. Definiciones de precios.

- Precio básico (PB)
- Precio auxiliar (PA).
- Precio unitario (PU)
- Precio complejo (PC)
- Precio funcional (PF)

2. Los precios en el banco de datos estructurado.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



3. Sistemas de contabilidad de costes

4. Clasificación en costes directos e indirectos.

- a. En la contabilidad de costes y de gestión.
- b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.

TALLER DE TRABAJO

Definición de cada tipo de precio.

1. Precio de suministro (PSU)

2. Precio auxiliar (PA)

3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.

- a. Precio unitario descompuesto (PUD)
- b. Precio unitario auxiliar (PUA)
- c. Precios complejos descompuesto y auxiliar
- d. Precio complejo auxiliar (PCA)
- e. Precio funcional descompuesto (PFD)

TALLER DE TRABAJO

Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.

1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.

2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.

3. Referencia espacial del precio.

- El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.
- El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.
- El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.
- El control de costes de la unidad de obra.
- Coste real y coste estándar
- Desviaciones en costes directos.
- Clases de desviaciones: técnicas y económicas

PARTE QUINTA.

Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.

Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?

1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.

2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria

- a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.
- b. Criterios de análisis estáticos.
- c. Criterios de análisis dinámicos.
- d. Los flujos de caja.
- e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario.
 - Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción
 - Definición del proyecto.
 - Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-.
 - Cuantificación de los flujos monetarios.
 - Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-.
 - Obtención de los flujos netos del proyecto.
 - Cálculo de los indicadores económicos.



- Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas.
- f. Definición del proyecto inmobiliario.
 - g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario.
 - Duración del proyecto inmobiliario.
 - Elección de la periodificación.
 - Finalización de la obra.
 - Tasa de actualización del promotor.
 - h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado
 - Proyecto autofinanciado
 - Costes.
 - Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales.
 - Ingresos.
 - Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo.
 - i. Financiación del proyecto inmobiliario.
 - Datos de la financiación.
 - Flujos y calendario de la financiación.
 - Entregas o cobros
 - Gastos del préstamo
 - j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)
 - k. El valor actual neto (V.A.N.)
 - l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)
 - m. La serie neta uniforme (S.N.U)
 - n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)
 - ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario.
 - Variaciones de las condiciones financieras
 - Variaciones en los costes del producto inmobiliario.
 - Variaciones en el calendario de ventas.

TALLER DE TRABAJO

El préstamo hipotecario promotor.

Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.

1. El régimen legal de las valoraciones.

Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana.

Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones.

Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles.

Artículo 36. Valoración en el suelo rural.

Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado.

Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización.

Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación.

Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas.

Artículo 41. Régimen de la valoración.

REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO

Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de



la Ley de Suelo.

2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación.

3. ¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo.

4. Técnicas y procedimientos valoración del suelo: Estudios de viabilidad del suelo. El cálculo y formalización del valor de tasación. Introducción a la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo.

5. Métodos de cálculo de la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo. ¿Qué debe saber un inversor? ¿Qué documentación se precisa para la tasación? Metodología de la valoración. Problemática particular en función del tipo de inmueble.

Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero.

6. El certificado de tasación o informe de valoración de inmuebles (situación administrativa, características físicas de la finca, datos registrales, servidumbres, planos de edificación y urbanísticos, valoración económico financiera, etc.).

CHECK-LIST

Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.

¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración?

Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios

Normativa aplicable en la valoración

¿Cuáles son los principales métodos de valoración?

Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles

Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras.

1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo.

2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores).

3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas.

4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias.

5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras.

PARTE SEXTA.

Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación.

Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar.

1. Plan general de ordenación urbana.

2. Interpretación del Plan General.

3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento.

4. Consulta directa.

5. Cédulas urbanísticas.

6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas.



Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación.

1. El Proyecto de Urbanización.
2. Proyecto por fases
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa.
4. El diseño del Plan de Simultaneidad.

PARTE SÉPTIMA.

Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron?

Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas.

1. Plan de obra.
2. Las ofertas se miran con “lupa”.

TALLER DE TRABAJO.

El presupuesto de obra.

1. ¿Qué es el presupuesto de obra?
2. Clases de presupuestos
 - a. Presupuesto estimativo
 - b. Presupuesto valorativo
 - c. Presupuesto valorativo detallado
 - d. Presupuesto cerrado
3. Estructura de costes de un presupuesto
 - a. Costes directos
 - b. Costes indirectos.

Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir.

1. Examen topográfico
2. Estudio geotécnico
3. Acta de Protocolización de fotografías
4. Encargo del proyecto y dirección de obra
5. Contratación de OCT
6. Plan de control de materiales
7. Seguro de responsabilidad decenal

TALLER DE TRABAJO

Al seguro de daños o de caución se añade la “garantía financiera”. Reforma del artículo 19 de la LOE por la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.

8. La licencia de obras
9. La escritura de obra nueva y división horizontal



TALLER DE TRABAJO

La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio.

10. El préstamo hipotecario

11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta

12. Comercialización de la promoción.

13. Contrato de obra alzado o llave en mano.

14. El acta de replanteo

TALLER DE TRABAJO

Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras.

TALLER DE TRABAJO

Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición

Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico.

1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta.

Supervisión y control de certificaciones de obra.

La coordinación de seguridad en fase de ejecución.

Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista.

Autorizar, con el director de la obra cuando sea necesario, las modificaciones que se produzcan, anotando las que puedan suponer una modificación en la escritura de ONDH, para hacerlas constar al finalizar la obra y otorgar la escritura de ON terminada.

Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento.

Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio.

Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra.

Informar al Gerente de cualquier incidencia.

La escritura de obra nueva terminada

La licencia de primera ocupación

La entrega de la edificación

La gestión de las escrituras

La constitución de la comunidad

Post-venta. Reclamaciones posteriores

2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos.

Plan operativo técnico, departamento técnico

Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material

Plan operativo comercial

Departamento comercial

Plan operativo de recursos humanos

Departamento de recursos humanos

Plan operativo financiero y de tesorería

Departamento económico-financiero

Previsiones económico-financieras

Cuantías y calendario de tiempos previstos

TALLER DE TRABAJO.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Gestión de obra

1. El encargo del promotor.
2. La empresa constructora y su organización
3. El proyecto de organización
 - a. Memoria
 - b. Planos
 - c. Pliego de condiciones
 - d. Presupuesto
4. Fases preliminares.
5. Elaboración de un plan de organización interior.

Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.

1. Preestudio del arquitecto.

El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción
Plan de contrataciones
Plan de compras
Plan de ejecución material de las obras
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material
Compras y contrataciones

2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.

- a. ¿Qué es el proyecto?
- b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible.
- c. Características de los inmuebles a proyectar.
- d. Calidades

3. Los Honorarios del arquitecto.

4. La dirección de obra

5. Los costes de referencia de la construcción.

TALLER DE TRABAJO

Los proyectos de urbanización.

Proyecto de Urbanización básico.
Proyecto de Urbanización complementario.

TALLER DE TRABAJO

Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.

1. Examen urbanístico.
2. Inspección física del inmueble.
3. Servicios de suministro disponibles.
4. Examen topográfico del inmueble.
5. Estudio Geotécnico.
6. Restos arqueológicos.
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.



TALLER DE TRABAJO

El anteproyecto de Edificación.

1. El anteproyecto de Edificación.

2. Referencias.

- Parcela o suelo.
- Planeamiento y normativa.
- Definición del producto inmobiliario.
- Equipo profesional.

3. Contenido del anteproyecto.

- a. Documentos.
- b. Marketing. Aspectos comerciales.
- c. Aspectos técnicos.

Capítulo 24. Licencias.

1. Licencia de obras.

2. Sujetos Pasivos

3. Clases de licencia de obras

- a. Licencia de obra mayor.
 - Licencia de obra mayor por consolidación de edificios
 - Licencia de obra mayor por nueva edificación
 - Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios
 - Licencia de obra mayor por restauración de edificios
 - Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas.
- b.- Licencia de obras menores

4. Documentos a aportar.

- Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local
- Licencia de obra mayor de nueva edificación
- Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios
- Licencia de obra mayor de restauración de edificios:
- Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas:
- Licencia de obras menores

Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego.

1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos.

2. Consejos para firmar el acta de recepción.

- a. Introducción.
- b. Requisitos del acta
- c. Efectos del acta
- d. Plazo
- e. Rechazo de la obra
- f. Tramitación del acta

TALLER DE TRABAJO

Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).

1. Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. Real Decreto



235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.

- a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.
- b. Definiciones.

2. Edificios objeto del certificado energético.

- a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.
- b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.

3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).

- a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.
- b. Libro del edificio.

4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios.

5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética.

6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.

7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE.

8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección.

- a. Inspección.
- b. Infracciones y sanciones.

9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética.

TALLER DE TRABAJO.

Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.

PARTE OCTAVA.

Responsabilidad del promotor.

Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE.

- 1. La responsabilidad del promotor en la LOE.**
- 2. ¿Cuándo es responsable el promotor?**
- 3. El promotor como agente de la edificación en la LOE**
- 4. Ámbito de responsabilidad.**

TALLER DE TRABAJO.

El promotor responsable de la edificación.

- 1. Antecedentes.**
- 2. La solidaridad del promotor**
 - a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación
 - b. Responsabilidad del promotor
 - c. El promotor garantiza la edificación.
- 4. Acción de repetición**

TALLER DE TRABAJO.

El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?

TALLER DE TRABAJO.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?

TALLER DE TRABAJO.

Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber.

1. La compraventa de vivienda sobre plano.
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.
3. Cláusulas abusivas.

TALLER DE TRABAJO

Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.

1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.

Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.

Requisitos de las garantías.

Información contractual.

Ejecución de la garantía.

Cancelación de la garantía.

Publicidad de la promoción de viviendas.

Infracciones y sanciones.

Desarrollo reglamentario.

2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.

3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.

TALLER DE TRABAJO

Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.

TALLER DE TRABAJO

El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.

PARTE NOVENA

La promoción delegada. El promotor delegado.

Capítulo 27. La promoción delegada. El promotor delegado.

1. ¿Qué es la promoción delegada?

- Contratar los servicios de un gestor que asume en nombre propio los trabajos y actuaciones necesarios para promover la integridad de la construcción inmobiliaria.
- Ya desde el análisis previo de oportunidades y búsqueda de financiación y mucho más allá de un Project & Construction Management el cliente delega las funciones y responsabilidades del promotor al gestor que presta un servicio llave en mano completo.
- Ejemplo de los bancos que encargan la promoción delegada.

2. ¿Quiénes son los propietarios de suelo que normalmente acuden a la promoción delegada?

- Los fondos de inversión inmobiliaria
- Las cooperativas de viviendas
- Propietarios de suelo rústico

3. ¿Qué es un contrato de promoción delegada?



4. ¿Cómo se fijan los honorarios en la promoción delegada?

5. Servicios incluidos en un contrato de promoción delegada

- Los estudios de mercado e identificación del cliente objetivo y el público óptimo.
- La definición del programa de promoción, los niveles de acabado y equipamiento.
- El anteproyecto.
- El plan de inversión y desinversión, la cuenta de resultados provisional y el plan inicial de marketing.

6. Funciones de la promoción delegada.

- La propuesta, selección y contratación de equipos técnicos.
- Los estudios previos.
- El desarrollo de proyectos.
- El estudio de seguridad y salud.
- El control de calidad.
- OCT (Organismo de Control Técnico).
- La tramitación de licencias y permisos.

7. Funciones en la gestión por el promotor delegado

- **La auditoría de proyectos.**
- **La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas.**
- **La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra.**
- **La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud.**
- **La gestión de la construcción (y urbanística si procede).**
- **El control de calidad.**
- **La gestión de la OCT.**
- **La gestión de la contratación de los seguros.**
- **La gestión y contratación de acometidas.**
- **Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad (obra nueva y división horizontal).**
- **La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios.**
- **Legalización de las viviendas acabadas.**

8. Variantes de la promoción delegada. Supuesto de coinversión del promotor delegado.

- a. La creación de una sociedad vehículo (SPV) en la que ambos participan.
- b. Ejemplo de agente comercializador

9. Avals exigidos al promotor delegado.

TALLER DE TRABAJO

¿Los gestores que se encargan de la promoción DELEGADA, tienen la misma responsabilidad que un promotor inmobiliario (LOE)?

- 1. Depende de que el gestor tenga capacidad decisoria en la promoción.**
- 2. La responsabilidad en la práctica la asume el gestor al que delegan todas las funciones (y responsabilidades) de la promoción a un agente experto.**
- 3. Transferencia de riesgos al promotor delegado por desviaciones de costes.**
El problema de que el propietario pague los costes y sea considerado copromotor.

TALLER DE TRABAJO

Fiscalidad en caso de proyectos en construcción y promoción delegada.

- 1. Segundas y posteriores entregas de edificaciones cuando tengan lugar después de terminada su construcción.**
- 2. Caso práctico de concepto de PROMOCIÓN DELEGADA y sujeto pasivo**



3. Ejemplo. Caso en el que el “promotor delegado” vende solares al “promotor inversor”.

TALLER DE TRABAJO

Jurisprudencia del Tribunal Supremo. Sentencia sobre las funciones de comercialización, y PROMOCIÓN DELEGADA de un centro de ocio y comercial.

TALLER DE TRABAJO

Diferencias de la promoción delegada con otras figuras.

1. Diferencia con el Forward purchase

El vendedor (promotor) asume todos los riesgos de la promoción, mientras que el comprador (inversor) asume un solo riesgo.

Cláusulas en un contrato de forward purchase

2. Diferencia con el Forward funding

3. El forward funding en el ordenamiento jurídico español.

TALLER DE TRABAJO

Vender el edificio antes de empezar. El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).

1. El compromiso de construcción y comercialización del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).

2. Riesgos por cuenta del vendedor promotor en el contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).

3. El contrato forward purchase en el derecho español.

- a. Concepto del contrato de forward purchase.
- b. Características del contrato de forward purchase.
- c. Fases de una operación de forward purchase o compra a plazo.
- d. Tipología del contrato de forward purchase.
- e. Fiscalidad del contrato de forward purchase.

4. Cláusulas esenciales del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).

5. El caso en que el edificio futuro lo financia el comprador (forward funding).

- a. Concepto del forward funding.
- b. Características del contrato de forward funding.
- c. Elementos del contrato de forward funding.
- d. Modalidades del contrato de forward funding.
- e. Naturaleza jurídica del contrato de forward funding.
- f. Riesgos que asume el comprador del contrato de forward funding.
- g. Fiscalidad del contrato de forward funding.

TALLER DE TRABAJO

Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor.

1. Las características del contrato de adquisición de un inmueble en construcción

- a. Dejar atadas las condiciones técnicas de construcción.
- b. Condiciones suspensivas de licencias urbanísticas y de contratación de seguros de la edificación.
- c. Determinación del precio y los plazos de pago.
- d. Condiciones de entrega del inmueble (certificado final de obra).
- e. Garantías de ocupación del inmueble.



2. El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio.

3. Características del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.

- a. Compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido.
- b. El inversor financia al promotor inmobiliario.
- c. Entrega del inmueble y pago.

4. Ventajas y desventajas del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.

5. Clases de contratos forward.

- a. Forward purchase agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago diferido a la entrega).
- b. Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega).
- c. Forward purchase agreement con pagos aplazados.

PARTE DÉCIMA.

Formularios.

1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución

2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.

3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.

Modelo 1

Modelo 2

4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra

5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto

6. Modelo de contrato con arquitecto técnico.

7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano"

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Estudio económico de una promoción inmobiliaria.**
- **Costes financieros de las distintas fuentes de financiación en las promociones inmobiliarias: préstamos hipotecarios subrogables, descuento de efectos, préstamos y créditos puente, etc.**
- **Estudio económico y el Cash Flow de una promoción inmobiliaria para analizar su rentabilidad.**
- **Los estudios de mercado inmobiliario. Análisis de la oferta y la demanda**
- **Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.**
- **Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.**
- **Modos de gestión y los análisis de viabilidad real de las promociones inmobiliarias.**
- **Identificar todos los costes relacionados con una promoción inmobiliaria**
- **La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.**
- **Control de gestión de una promoción inmobiliaria.**
- **El control de gestión a través del presupuesto. El control del "cash-flow".**
- **Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.**
- **Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.**



- **Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción**
- **Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.**
- **Fases de una promoción inmobiliaria. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria.**
- **Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.**
- **Clases de edificabilidad. ¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?**
- **La gestión del suelo y su puesta en valor.**
- **Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.**
- **Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor.**
- **Gestión de obra**
- **Responsabilidad del promotor inmobiliario.**

PARTE PRIMERA.

Viabilidad organizativa: especialización

Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.



1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.