

PLAN TERRITORIAL SECTORIAL DE LA VIVIENDA (PTSH) 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.**

3 de julio de 2018

Según el borrador del Plan Territorial Sectorial de la Vivienda (PTSH) y de acuerdo con la información de que dispone en su apartado 5.3, en el conjunto de Cataluña, se estima un volumen de suelo clasificado como urbano y urbanizable sobre el que se podrían construir unos 835 mil viviendas, es decir, unas 112 viviendas para cada 1.000 habitantes. El Ámbito Metropolitano es donde se encuentra la mayor proporción de este suelo, un 31% del total. Asimismo, la legislación urbanística establece que los planes de ordenación urbanística municipal y sus modificaciones y revisiones deben reservar para la construcción de vivienda de protección pública un determinado porcentaje de techo que se califique para el uso residencial de nueva implantación, tanto en suelo urbano no consolidado como en suelo urbanizable. Además, hay que recordar que adicionalmente, los propietarios del suelo en desarrollo, tienen el deber de la cesión de aprovechamiento urbanístico del sector.

El potencial de reservas de suelo para la construcción de viviendas de protección oficial de acuerdo con la información disponible correspondiente a los 656 municipios en los que viven 6,8 millones de personas, es decir, más del 90% de la población de Cataluña, la aplicación de estas reservas sobre el planeamiento actual, sin considerar en el cómputo las llamadas áreas estratégicas, supone que el desarrollo de estos planes de ordenación urbanística generará suelo sobre los que se podrán construir más de 192.000 viviendas de protección oficial, la mayor parte de los cuales, un 72% (138.000 viviendas), en los municipios de más de 10.000 habitantes.

La distribución de estas reservas entre los ámbitos funcionales, lógicamente mantiene relación con el volumen de suelo urbano y urbanizable previsto por el planeamiento para nuevos desarrollos residenciales. El Ámbito Metropolitano, con



un potencial de suelo para más de 73.000 viviendas de protección oficial, es el ámbito funcional que contiene el mayor número de reservas, en concreto, un 38% del total.



Por lo tanto, para atender la demanda de vivienda especialmente de aquellos con precio asequible, y para incrementar el parque público de vivienda de alquiler social en Barcelona, hay que considerar el Ámbito Metropolitano a los efectos de tener un solo territorio de unas dimensiones más razonables para equipararlo con otras ciudades similares en población, en diversidad de precios, etc, como Madrid, Londres, Paris, ... poniendo de relieve que en este tema, la ciudad de Barcelona no puede ir sola. Adicionalmente, los patrimonios públicos de suelo y vivienda son un instrumento con un gran potencial para el desarrollo de políticas públicas de vivienda, tanto en cuanto a recursos económicos directos como activos inmobiliarios susceptibles de ser destinados a este fin.



ACTUALITAT DEL SECTOR

EL POTENCIAL D'EDIFICACIÓ D'HABITATGE PROTEGIT A CATALUNYA

Segons l'esborrany del Pla Territorial Sectorial de l'Habitatge (PTSH) i d'acord amb la informació de que disposa en el seu apartat 5.3, en el conjunt de Catalunya, s'estima un volum de sòl classificat com a urbà i urbanitzable sobre el qual es podrien construir uns 835 mil habitatges, és a dir, uns 112 habitatges per a cada 1.000 habitants. L'Àmbit Metropolità és on es troba la major proporció d'aquest sòl, un 31% del total.

Així mateix, la legislació urbanística estableix que els plans d'ordenació urbanística municipal i llurs modificacions i revisions han de reservar per a la construcció d'habitatge de protecció pública un determinat percentatge de sostre que es qualifiqui per a l'ús residencial de nova implantació, tant en sòl urbà no consolidat com en sòl urbanitzable. A més, cal recordar que, addicionalment, els propietaris del sòl en desenvolupament, tenen el deure de la cessió d'aprofitament urbanístic del sector.

El potencial de reserves de sòl per a la construcció d'habitatges amb protecció oficial

D'acord amb la informació disponible corresponent als 656 municipis en els quals hi viuen 6,8 milions de persones, és a dir, més del 90% de la població de Catalunya, l'aplicació d'aquestes reserves sobre el planejament actual, sense considerar en el còmput les anomenades àrees estratègiques, suposa que **el desenvolupament d'aquests plans d'ordenació urbanística generarà**

sòl sobre els quals es podran construir més de 192.000 habitatges amb protecció oficial, la major part dels quals, un 72% (138.000 habitatges), en els municipis de més de 10.000 habitants.

La distribució d'aquestes reserves entre els àmbits funcionals, lògicament manté relació amb el volum de sòl urbà i urbanitzable previst pel planejament per a nous desenvolupaments residencials. **L'Àmbit Metropolità, amb un potencial de sòl per més de 73.000 habitatges amb protecció oficial**, és l'àmbit funcional que conté el major nombre de reserves, en concret, un 38% del total.

Per tant, per atendre la demanda d'habitatge especialment d'aquells amb preu assequible, i per incrementar el parc públic d'habitatge de lloguer social a Barcelona, cal considerar l'Àmbit Metropolità als efectes de tenir un sol territori d'unes dimensions més raonables per a equiparar-ho amb altres ciutats similars en població, en diversitat de preus, etc, com Madrid, Londres, Paris,... posant en relleu que en aquest tema, la ciutat de Barcelona no pot anar sola. Addicionalment, els patrimonis públics de sòl i habitatge són un instrument amb un gran potencial per al desenvolupament de polítiques públiques d'habitatge, tant pel que fa a recursos econòmics directes com a actius immobiliaris susceptibles d'ésser destinats a aquesta finalitat.

Estimació de les reserves per a la construcció d'habitatges amb protecció oficial per àmbits funcionals. Catalunya.

	Nombre d'habitatges amb protecció oficial	Nombre de municipis amb informació disponible sobre reserves d'habitatges amb protecció oficial	Percentatge de municipis amb informació disponible respecte el total de l'àmbit	Total població dels municipis amb informació disponible	Percentatge població dels municipis amb informació disponible respecte el total de l'àmbit	Nombre d'habitatges amb protecció oficial per cada 1.000 habitants
Alt Pirineu i Aran	4.056	54	70,1%	64.392	88,2%	63
Camp de Tarragona	27.877	73	61,9%	438.930	85,7%	64
Comarques Centrals	10.116	91	68,9%	345.622	88,2%	29
Comarques Gironines	22.053	154	74,0%	650.702	88,1%	34
Metropolità	73.119	100	76,3%	4.484.023	93,9%	16
Penedès	11.364	58	72,5%	401.425	85,5%	28
Ponent	32.568	93	62,4%	325.502	89,5%	100
Terres de l'Ebre	11.618	33	63,5%	154.161	84,3%	75
Catalunya	192.771	656	69,3%	6.864.757	91,4%	28

Nota: en el còmput no s'han considerat les reserves de sòl de les àrees residencial estratègiques.
Font: Esborrany del Pla Territorial Sectorial de l'Habitatge (PTSH)

Jun
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↑ **Producció**
+18,1%

La recuperació del sector a Espanya, constant

↑ **Compravendes**
+16,5%

La demanda d'habitatges nous incrementa considerablement

↑ **Hipoteques**
+14,2%

Continua l'increment de les hipoteques per a la compra d'habitatges fins l'abril

↓ **Aturats**
-13,9%

El sector de la construcció baixa els aturats al maig

La recuperació del sector, constant

Després d'un 2013 com a punt d'inflexió sota mínims, la recuperació de la producció a Espanya ha estat moderada però sempre constant. Moderada en quant al nombre d'habitatges iniciats lluny encara de les èpoques de bonança, però amb increments prou importants. Anualment, el 2015 va créixer la producció d'habitatges en un 42,5% i el 2016 un 28,9%. Amb els quatre primers mesos de 2018, aquesta recuperació continua guanyant pes i fins el moment en comparació amb el mateix període de 2017, l'increment és del 18,1%. En valors absoluts, a Espanya segons dades publicades pel Ministeri de Foment, es van iniciar fins l'abril d'enguany un total de 30.566 habitatges; amb aquestes quantitats i de seguir el mateix ritme, es podrien assolir gairebé les 92.000 unitats a tancament de l'any. La producció dels habitatges acabats també presenta fins l'abril increments, inclús per sobre de l'evolució dels iniciats, del 22,9% en comparació amb l'any anterior amb uns valors absoluts de 18.730 habitatges.

El comportament per comunitats autònomes s'ha mostrat de manera divergent segons les zones. Així, destaquen amb increments per sobre del 50%, la producció a Cantàbria (+203,8%), Navarra (172,4%), Astúries (121,9%) i Múrcia (71,4%). En valors absoluts, les que destaquen per una producció més elevada en els quatre mesos de l'any són la comunitat de Madrid i Andalusia amb 7.299 habitatges iniciats i 4.737, respectivament. De totes les comunitats autònomes, únicament quatre han mostrat signes negatius en comparació amb la producció del període de 2017, i són La Rioja (-77,4%), Aragó (-11,6%), Andalusia (-10,0%) i les Illes Canàries (-0,1%).

La demanda d'habitatges nous incrementa considerablement

A Catalunya el 2017, es van registrar un total de 77.236 habitatges venuts, front els 66.286 que es van registrar un any abans, és a dir, un 16,5% més que l'any anterior, dels quals el 86,4% corresponen a habitatges usats. Això representa que en un any s'han venut a Catalunya 10,3 habitatges per cada mil habitants.

Aquest volum de vendes no ha estat homogeni en el territori, així veiem que la demarcació de Girona encapçala l'índex de vendes amb 13,7 habitatges per cada mil habitants, seguida de Tarragona amb 12,9. A l'altre extrem hi trobem la demarcació de Lleida que presenten un índex de vendes que no arriba a 8 habitatges per cada mil habitants (7,8) mentre que a la província de Barcelona l'índex assoleix els 9,6 habitatges. En valors absoluts i per territori la situació canvia i és la província de Barcelona la que concentra el 69% del total de les vendes registrades a Catalunya.

Per províncies i tipologies de les vendes, a Catalunya i en comparació amb el 2016, les vendes dels habitatges nous ja incrementen per sobre de l'evolució de les vendes de segona mà. Aquest efecte, que ja preveïem des de l'exercici passat, ha estat més incipient en el decurs de l'any i al seu tancament, totes les províncies amb l'excepció de Lleida, mostren variacions positives per sobre del 20%. Destaquen els increments de les vendes d'habitatges nous a la província de Tarragona (+55,6%) mentre que en valors absoluts és la de Barcelona amb 10.522 compravendes d'habitatges nous la que registra un nombre més elevat. En quant a les vendes dels habitatges usats, sense cap excepció, mostren un increment interanual a totes les províncies al voltant del 14-15%, essent Barcelona la que mostra una major variació (+15,7%).

El sector de la construcció baixa els aturats un -13,9% al maig

El sector de la construcció lidera la baixa de l'atur i l'increment de les afiliacions en comparació amb la resta dels sectors en el mateix període. Així, el nombre d'aturats inscrits a les oficines d'ocupació de Catalunya ha estat, al maig del 2018, de 385,6 milers de persones, un 5,8% menys que al mateix mes de l'any anterior. Baixa l'atur registrat en tots els sectors: construcció (-13,9%), indústria (-10,9%), agricultura (-4,5%) i els serveis (-4,2%).

Pel que fa a les afiliacions a la seguretat social, al maig del 2018, a Catalunya hi havia 2.732,9 milers d'afiliacions amb alta laboral al règim general i de la mineria del carbó, dada que suposa un increment interanual del 3,9%. El sector de la construcció torna a aplegar el major increment (7,4%) seguit dels serveis (+3,9%), l'indústria (+3,1%) i l'agricultura un 1,1%.

Continua l'increment de les hipoteques per a la compra d'habitatges

Segons les dades publicades per l'Institut Nacional d'Estadística (INE), les hipoteques sobre habitatges a Catalunya fins l'abril de 2018, han augmentat en l'acumulat dels quatre primers mesos un 14,2%, 2 punts per sobre de l'increment d'Espanya. En valors absoluts, el nombre d'hipoteques concedides per a la compra d'habitatge en el decurs de l'any, ha assolit la quantitat de 18.371 a Catalunya i de 112.797 a Espanya.

El capital prestat corresponent a les hipoteques concedides 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. Aquest efecte es produeix també al conjunt de l'estat on l'import concedit incrementa el 19,3% mentre que el nombre ho fa en un 12,2%.

Jun
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 / IVT 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	7.041 (mar 18)	21.230	21.241	20.160	22.830	22.830	13,2%	10,7%
	Hab. Segona mà	32.538 (mar 18)	99.914	97.492	89.858	105.518	105.518	17,4%	12,4%
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)		33.600 (mai 18)	38.933	37.467	37.233	35.967	33.600	-3,4%	-13,9%
Afiliats SS. Sector (5.2)		133.500 (mai 18)	124.167	123.633	125.800	129.067	133.500	2,6%	7,4%
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)		-0,188 (mai 18)	-0,132	-0,159	-0,168	-0,190	-0,188	13,1%	48,0%

(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.

Jun
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.

Jun
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.

Jun
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.

Jun
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.

Jun
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".

Jun
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)	-	-	-	-	-	-	-
Tàrrrega (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".

Jun
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	1.298	-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".

Jun
18

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR

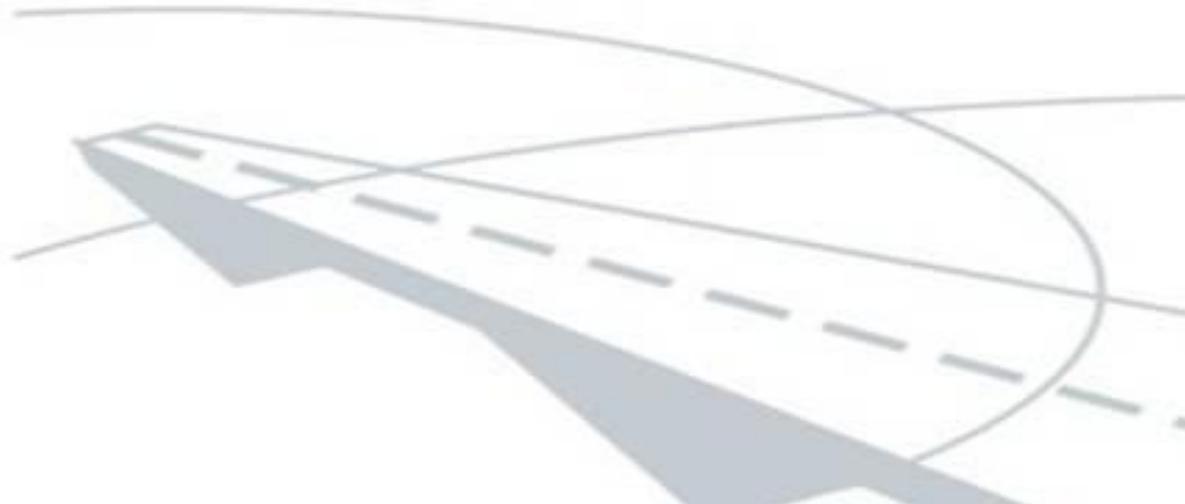


ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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)	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (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 provisional.
- 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.

- Coefficiente 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

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



¿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



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.
Coeficiente 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

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



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.



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.



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

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



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.



CURSO/GUÍA PRÁCTICA URBANISMO DE CATALUÑA



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA.

Urbanismo catalán.

Capítulo 1. El urbanismo en Cataluña.

1. Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de urbanismo.

Ley 3/2012, de 22 de febrero, de modificación del texto refundido de la Ley de urbanismo, aprobado por Decreto legislativo 1/2010, de 3 de agosto,
Leyes modificadas por la Ley 3/2012, de 22 de febrero, de modificación del texto refundido de la Ley de urbanismo, aprobado por el Decreto legislativo 1/2010, de 3 de agosto.

Objeto

Modifica Comisiones de urbanismo.

Régimen urbanístico del suelo (Título segundo del TRLU).

Planeamiento urbanístico. (Título tercero del TRLU)

Gestión urbanística (Título cuarto del TRLU)

Instrumentos de política (Título quinto del TRLU)

Intervención en la edificación (Título sexto - TRLU)

Protección de la legalidad urbanística (Título séptimo del TRLU)

Régimen transitorio

2. El desarrollo reglamentario.

a. Decreto 305/2006, de 18 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de urbanismo.

b. Decreto 64/2014, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento sobre protección de la legalidad urbanística.

3. Decreto 343/2006. Estudios e informes de impacto e integración paisajística.

Decreto 64/2014, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento sobre protección de la legalidad urbanística.

4. Urbanizaciones con déficits urbanísticos en Cataluña. Ley 3/2009, de 10 de marzo, de regularización y mejora de urbanizaciones con déficits urbanísticos.

a. Ley 3/2009, de 10 de marzo, de regularización y mejora de las urbanizaciones con déficits urbanísticos en Cataluña.

b. Deberes urbanísticos esenciales. Cesiones obligatorias

c. Viviendas de protección pública

d. Servicios urbanísticos básicos

e. Ámbitos discontinuos

f. El programa de adecuación para la regularización de la urbanización y la comisión de seguimiento

g. Medidas económicas de la Ley.

h. Urbanizaciones que no pueden regularizarse.

TALLER DE TRABAJO

Anteproyecto de la ley de territorio de Cataluña

1. Marco legal de la planificación territorial en Cataluña

Ley 23/1983, de 21 de noviembre, de política territorial

Ley 7/1987, de 4 de abril, de la conurbación de Barcelona

Decreto 177/1987, de 19 de mayo, por el que se desarrollan la planificación y la coordinación de ámbito regional previstas en la Ley 7/1987, de 4 de abril

Ley 1/1995, de 16 de marzo, por la que se aprueba el Plan territorial general de Cataluña

Ley 24/2001, de 31 de diciembre, de reconocimiento del Alt Pirineu y Aran como área funcional de planificación, mediante la modificación del artículo 2 de la Ley 1/1995, por la que se aprueba el Plan territorial general de Cataluña.

Ley 31/2002, de 30 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas, art. 86, donde se define la figura de los planes directores territoriales

Decreto 142/2005, de 12 de julio, del Reglamento de elaboración, tramitación y aprobación de los planes territoriales parciales

Ley 23/2010, de 22 de julio, de modificación de la Ley 1/1995 y de la Ley 23/1983 para fijar el ámbito de planificación territorial del Penedès

Orden TES / 110/2013, de 4 de junio, por la que se crea el Comité de expertos para la reforma de las políticas de ordenación territorial y de urbanismo en Cataluña

Orden TES / 171/2013, de 22 de julio, por la que se modifica la Orden TES / 110/2013, de 4 de junio, por la que se crea el Comité de expertos para la reforma de las políticas de ordenación territorial y de urbanismo en Cataluña.

Decreto 208/2013, de 30 de julio, por el que se desarrolla la Ley 23/2010, del 22 de julio, de modificación de la Ley 1/1995 y de la Ley 23/1983 para fijar el ámbito de planificación territorial del Penedès

2. Procedimientos y los instrumentos en materia de ordenación territorial.

3. Reconfigurar los instrumentos, procedimientos y organización.

4. Aspectos clave de la ordenación territorial y urbanística en Cataluña

- a. ¿Qué es la planificación territorial?
- b. ¿Los planes territoriales se pueden modificar?
- c. ¿Cuál es la diferencia entre un plan territorial y un plan sectorial?
- d. ¿Tienen el mismo marco legal la planificación territorial y la urbanística?
- e. ¿Qué aspectos introduce la ley 3/2012 en materia de órganos consultivos en temas urbanísticos y territoriales de la Generalitat?

5. Diferencia entre un plan territorial parcial y un plan urbanístico.

- a. Las determinaciones urbanísticas y territoriales ¿tienen el mismo grado de precisión?
- b. ¿En suelo no urbanizable, qué regulación prevalece?

6. ¿Por qué una nueva ley de territorio? Las 10 razones.

1. Necesidad de pasar del crecimiento en extensión al reciclaje urbano.
2. Necesidad de garantizar la eficiencia y competitividad del sistema territorial.
3. Necesidad de integrar más las variables social y económica (y garantizar la ambiental) en el planeamiento.
4. Necesidad de influir sobre el mercado del suelo para garantizar la accesibilidad a la vivienda y la actividad económica.
5. Necesidad de fortalecer la función pública del urbanismo, la función social de la propiedad y, en definitiva, el liderazgo público en la política de suelo.
6. Necesidad de adaptar la caja de herramientas a la diversidad de territorios (lugar), de intervenciones (objetivo) y de coyunturas (tiempo).
7. Necesidad de adelgazar la figura del POUM.
8. Necesidad de incorporar el factor tiempo para poner el suelo en juego en el momento que toca y con los parámetros adecuados.
9. Necesidad de una planificación de los espacios abiertos 2.0, es decir, proactiva, proyectual y estratégica.
10. Necesidad de gestionar, de otro modo, el parque edificado en los espacios abiertos.

TALLER DE TRABAJO

Anteproyecto de ley de ordenación del litoral.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

1. Objeto del anteproyecto de Ley de ordenación del litoral
2. Instrumentos de ordenación y gestión del litoral, articulados mediante el Plan de ordenación del litoral (POL) y los planes de uso del litoral y las playas (PULP).
3. Régimen de intervención administrativa en las zonas de servidumbre.
4. Régimen de utilización del dominio público marítimo-terrestre.
5. Edicto de 9 de enero de 2017, por el que se someten a información pública el Anteproyecto, la Memoria general y la Memoria de evaluación del impacto de las medidas propuestas del Anteproyecto de ley de ordenación del litoral.

Capítulo 2. Órganos y organismos con competencia urbanística.

1. Departamento de política territorial y obras públicas
2. Dirección general de urbanismo
3. Comisiones de urbanismo
4. Comisiones territoriales de urbanismo
5. Subcomisión de urbanismo del municipio de Barcelona.
6. Instituto Catalán del Suelo
8. Otros organismos y entidades
9. Consejos general y comarcales de montaña

PARTE SEGUNDA.

Tipología del suelo.

Capítulo 3. La clasificación del suelo.

1. Suelo urbano.
 - a. Suelo urbano consolidado.
 - b. Suelo urbano no consolidado.
2. Suelo no urbanizable.
 - a. Suelo urbanizable delimitado
 - b. Suelo urbanizable no delimitado.
3. Suelo no urbanizable.

TALLER DE TRABAJO

Las actuaciones aisladas en suelo urbano no consolidado.

1. Regulación junto a las actuaciones poligonales (la regla en suelo urbanizable) las actuaciones aisladas en suelo urbano (la excepción).

Gestión urbanística integrada y gestión urbanística aislada.

2. Las actuaciones aisladas en suelo urbano.

- a. En suelo urbano consolidado
Derechos y deberes de los propietarios o propietarias de suelo urbano y deberes de los propietarios o propietarias de suelo urbano consolidado.
Concepto de suelo urbano consolidado.
- b. En suelo urbano no consolidado.

Concepto de suelo urbano consolidado.

Concepto de suelo urbano no consolidado.

Deber de cesión de suelo con aprovechamiento en suelo urbano no consolidado.

Deberes de los propietarios o propietarias de suelo urbano no consolidado y de suelo urbanizable delimitado.

Polígonos de actuación urbanística.

3. Naturaleza de la delimitación por el planeamiento general de ámbitos de actuación del suelo urbano no consolidado.

4. El derecho de los propietarios del suelo urbano no consolidado, no integrado por el planeamiento general en un polígono de actuación, a realizar actos de ejecución propios de actuaciones

5. Alcance de la irretroactividad de la modificación de un plan general que incluya terrenos urbanos no consolidados en un polígono de actuación.

6. Límites de la delimitación de polígonos en suelo urbano no consolidado.

TALLER DE TRABAJO.

Aprovechamiento medio.

Aprovechamiento urbanístico.

Certificados de aprovechamiento urbanístico

Aprovechamiento urbanístico

Reglas de ponderación del aprovechamiento urbanístico

Coeficientes de homogeneización.

TALLER DE TRABAJO

¿Cuándo puede autorizarse una construcción en suelo no urbanizable?

1. Supuestos comprendidos de Actividades o equipamientos de interés público que deban emplazarse en el medio rural.

2. Requisitos mínimos.

3. Procedimiento. Documentación necesaria.

PARTE TERCERA.

El planeamiento urbanístico

Capítulo 4. El planeamiento urbanístico

1. Tipos de planes.

Planes directores urbanísticos

Planes de ordenación urbanística municipal.

2. Los planes directores urbanísticos.

3. Plan de Ordenación Urbanística Municipal (POUM).

4. Los Programas de Actuación Urbanística Municipal (PAUM).

5. Aspectos relevantes del planeamiento.

TALLER DE TRABAJO.

1. Planeamiento

2. Aprobación de los planes: una cuestión polémica en Cataluña

TALLER DE TRABAJO.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

El planeamiento en Cataluña

1. Cambios de denominaciones.

2. Fases de elaboración del planeamiento catalán.

- Avance del plan
- Participación pública (duración variable).
- Suspensión del otorgamiento de Licencias.
- Aprobación Inicial.
- Aprobación Provisional
- Aprobación Definitiva.

3. Documentación del planeamiento catalán.

4. Consecuencias derivadas de la aprobación del planeamiento.

- Publicidad del plan
- Ejecutividad y obligatoriedad del plan
- Edificios y usos fuera de ordenación
- Declaración de utilidad pública
- Vigencia del plan

5. Clases de planes urbanísticos catalanes.

- a. Plan Director Urbanístico (PDU)
- b. Plan de Ordenación Urbanística Municipal (POUM)
- c. Programa de Actuación Urbanística Municipal (PAUM).
- d. Normas de Planeamiento Urbanístico (NPU)
- e. Plan Parcial Urbanístico (PPU) y de Delimitación (PPD).
- f. Plan Especial Urbanístico
- g. Plan de Mejora Urbana (PMU)
- h. Proyecto de Urbanización (PU)

6. Ejecución del planeamiento

- a. Polígono de actuación urbanística.
- b. Sistemas de Actuación

7. Instrumentos de la política de suelo y vivienda.

- a. Edificación forzosa
 - Inmuebles equiparables a solares a efectos de edificación forzosa (edificios en ruina, etc.)
- b. Registro municipal de solares

TALLER DE TRABAJO.

Proceso de elaboración del planeamiento urbanístico.

1. Convocatoria de información pública en los procedimientos urbanísticos.

2. Participación ciudadana en el proceso de planeamiento. Consejos asesores urbanísticos.

- Derecho a la participación ciudadana
- Programas de participación ciudadana en el proceso de planeamiento
- Convocatoria de información pública en los procedimientos urbanísticos.
- Consejos asesores urbanísticos

3. Segunda información pública en la tramitación del planeamiento.

- Nueva información pública en la tramitación del planeamiento

4. Suspensión del otorgamiento de licencias y de procedimientos.

5. Formato de la documentación para la aprobación definitiva y el contenido del edicto de

publicación del acuerdo.

6. Convenios urbanísticos.

7. Documentación de los planes de ordenación urbanística municipal sobre el trazado de las redes básicas de los servicios que establece.

8. Documentación medioambiental.

9. Obras de urbanización básicas.

10. Proyectos de urbanización complementarios.

11. Determinaciones imperativas del planeamiento sobre ordenación detallada del suelo urbano y del suelo urbanizable.

12. Reservas de suelo para la construcción de viviendas de protección pública.

13. Cumplimiento de las reservas de suelo en suelo urbanizable delimitado.

14. Desarrollo por subsectores.

TALLER DE TRABAJO

Las áreas residenciales estratégicas (“ARE”)

1. ¿Qué son las áreas residenciales estratégicas (“ARE”)?

2. Ordenación directa por los planes directores urbanísticos.

3. Desarrollo urbanístico y participación de la iniciativa privada.

TALLER DE TRABAJO.

Planeamiento territorial.

1. Plan territorial general

2. Planes territoriales parciales (PTP)

Principios de relación entre los instrumentos urbanísticos

Derechos de los propietarios o propietarias de suelo urbanizable

3. Planes directores territoriales

Determinaciones y documentación de los planes directores urbanísticos

4. Planes territoriales sectoriales

5. Planes comarcales de montaña

6. Catálogos y directrices de paisaje

TALLER DE TRABAJO.

Instrumentos de planeamiento urbanístico

1. Planes directores urbanísticos.

2. Planes de ordenación urbanística municipal

3. Normas de planeamiento urbanístico.

4. Programas de actuación urbanística municipal.

5. Planes parciales urbanísticos.

6. Planes especiales urbanísticos.

7. Planes de mejora urbana.

8. Catálogos de bienes protegidos y ordenanzas municipales.

TALLER DE TRABAJO

Normativa sobre Evaluación ambiental de planes y programas en Cataluña.

Ley 6/2009, de 28 de abril, de evaluación ambiental de planes y programas.

TALLER DE TRABAJO.

Esquemas del planeamiento urbanístico catalán.

Determinaciones de los proyectos de urbanización

Documentación de los programas de actuación urbanística

Determinaciones de los programas de actuación urbanística

Determinaciones de los planes directores urbanísticos

Documentación de los planes directores urbanísticos

Documentación de los proyectos de urbanización

Documentación de los planes de mejora urbana

Documentación de los planes parciales urbanísticos

Determinaciones de los planes parciales urbanísticos

Reservas de los planes parciales urbanísticos

Determinaciones de los planes especiales urbanísticos

Determinaciones de los planes de mejora urbana

Documentación necesaria de los planes de ordenación urbanística en municipios de escasa complejidad urbanística

Documentación necesaria de los planes de ordenación urbanística con carácter general

Determinaciones que han de contener los planes de ordenación urbanística municipal

TALLER DE TRABAJO

Esquemas de las fases del planeamiento urbanístico catalán.

Planes parciales urbanísticos

Planes parciales de delimitación

Planes especiales urbanísticos

Planes de mejora urbana

Procedimiento de elaboración de los planes de ordenación urbanística municipal. Fases.

Capítulo 5. Convenios urbanísticos en Cataluña.

1. Introducción.

Convenios urbanísticos

Publicidad de los convenios urbanísticos
3. Procedimiento de los convenios de gestión.

2. Iniciativa.

Formalización y publicidad de la iniciativa.

- a. La ejecución urbanística del polígono de actuación urbanística
- b. La iniciativa en el sistema de reparcelación, en la modalidad de compensación por concertación.

3. Clases: sólo gestión.

Publicidad y obligaciones de los convenios urbanísticos.

TALLER DE TRABAJO.

Formularios específicos de convenios urbanísticos en Cataluña.

Convenio urbanístico de planeamiento en Cataluña.

Convenio urbanístico de planeamiento en Cataluña.

Convenio urbanístico de ejecución en Cataluña.

PARTE CUARTA

Licencias urbanísticas

Capítulo 6. Licencias urbanísticas.

1. Licencias urbanísticas.

2. Decreto 64/2014, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento sobre protección de la legalidad urbanística

- a. Actos sujetos a licencia
- b. Procedimiento. Solicitudes de licencias urbanísticas.
- c. Licencia urbanística para la ejecución de obras.
- d. Contenido del proyecto técnico de obras
- e. Caducidad.
- f. Licencias de edificación condicionadas a la ejecución simultánea de obras de urbanización.
- g. Licencias urbanísticas en suelo no urbanizable y suelo urbanizable no delimitado.

3. Licencia de parcelación

TALLER DE TRABAJO

Certificado sobre aprovechamiento urbanístico / Cédula Urbanística.

Procedimiento de solicitud de certificado de aprovechamiento urbanístico.

TALLER DE TRABAJO.

Formularios específicos para licencias urbanísticas en Cataluña.

Resolución por la que se inicia expediente de declaración de caducidad de una licencia y se da audiencia al interesado, en Cataluña.

Solicitud de certificado acreditativo de otorgamiento de licencia por acto presunto en Cataluña.

Resolución por la que se requiere al interesado para subsanar insuficiencias en la solicitud de licencia en Cataluña.

Resolución por la que se declara la caducidad de una licencia en Cataluña.

PARTE QUINTA.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados

La ejecución del planeamiento

Capítulo 7. La ejecución del planeamiento

- 1. Bases del sistema de ejecución.**
- 2. Sistemas de actuación: reparcelación y expropiación.**
- 3. Gestión urbanística**

TALLER DE TRABAJO.

Sistemas de actuación urbanística.

- Reparcelación.
- Compensación.
- Compensación por concertación
- Cooperación.
- Sectores de urbanización prioritaria
- Expropiación

TALLER DE TRABAJO

Polígonos de actuación urbanística.

- 1. Polígonos de actuación urbanística.**
- 2. Tramitación de los instrumentos de gestión.**
- 3. Procedimiento de aprobación**
- 4. Gastos de urbanización**

TALLER DE TRABAJO.

Auditorías urbanísticas.

- 1. Auditorías urbanísticas**
- 2. Publicación del informe final de la auditoría.**

Capítulo 8. Sistemas de actuación.

1. Sistemas de actuación.

- Reparcelación.
 - compensación básica;
 - compensación por concertación;
 - cooperación;
 - por sectores de urbanización prioritaria.
- Expropiación.

2. Elección del sistema de actuación

3. Costes de urbanización.

4. Sistema de reparcelación.

- Objeto de la reparcelación.
- Inicio del expediente de reparcelación.
- Criterios de los proyectos de reparcelación.
- Efectos de la aprobación de los proyectos de reparcelación.
- Certificación de los proyectos de reparcelación.
- Comunidad de reparcelación y personas interesadas.

5. Sistema de expropiación

6. Ocupación directa

- Procedimiento de la ocupación directa
- Participación de las personas titulares de aprovechamiento en la comunidad de reparcelación
- Expropiación derivada de la ocupación directa
- Indemnizaciones derivadas de la ocupación directa
- Derecho de realojamiento en los supuestos de ocupación directa

7. Compensación por concertación.

TALLER DE TRABAJO

Sistemas de actuación en el urbanismo de Cataluña.

1. Modalidades que aplican el sistema de reparcelación.

- Compensación básica. Juntas de Compensación y proyecto de reparcelación.
 - Las Juntas de Compensación: naturaleza jurídica, constitución, inclusión y exclusión de nuevos miembros
 - El proyecto de reparcelación
 - Potestades de las Juntas de Compensación sobre las fincas.
 - Responsabilidades de la Junta de Compensación
 - Disolución de la Junta de Compensación
- Compensación por concertación. Proyecto de bases para la concertación.
 - El contenido del proyecto de bases para la concertación
 - Tramitación
 - Competencia de proyectos.
 - Concertación de la gestión urbanística
- Cooperación. Asociaciones Administrativas de Cooperación (juntas de Compensación y de Concertación). Registro de Entidades Urbanísticas Colaboradoras. Sectores de urbanización prioritaria.
 - Iniciativa
 - Las Asociaciones Administrativas de Cooperación
 - El concesionario de la gestión urbanística integrada
 - El procedimiento para la adjudicación de la gestión urbanística integrada
- Sectores de urbanización prioritaria. Entidad pública que actúa como agente urbanizador.
 - Iniciativa
 - Procedimiento
 - Consecuencias de la declaración de incumplimiento

2. El sistema de actuación urbanística por expropiación.

3. La ocupación directa.

TALLER DE TRABAJO.

El sistema de compensación por concertación

Concertación de la gestión urbanística integrada.

Obligaciones de las personas propietarias que tienen a su cargo la ejecución del polígono de actuación urbanística.

TALLER DE TRABAJO.

Compensación por concertación. No hay agente urbanizador, pero hay entidades urbanísticas colaboradoras provisionales.

1. Modalidad de compensación por concertación.

- Contenido del proyecto de bases para la concertación

- b. Tramitación del proyecto de bases y supuestos de denegación y suspensión
- c. Competencia de proyectos
- d. Participación del resto de propiedades en la compensación por concertación
- e. Concertación de la gestión urbanística integrada.

2. Las entidades urbanísticas colaboradoras provisionales.

TALLER DE TRABAJO.

Modalidad de cooperación.

TALLER DE TRABAJO.

Sistema de expropiación

- 1. Formas de gestión por expropiación**
- 2. Procedimiento de tasación conjunta o individualizado.**

TALLER DE TRABAJO.

Expropiaciones por razones urbanísticas.

- 1. Supuestos de expropiación por razón de urbanismo**
- 2. Administración expropiante y personas beneficiarias de la expropiación.**
- 3. Procedimientos de expropiación**
- 4. Procedimiento de tasación conjunta**
- 5. Expropiación urbanística en procedimientos individualizados**
- 6. Gestión de la expropiación por personas concesionarias**
- 7. Liberación de expropiaciones**

TALLER DE TRABAJO

La expropiación por ministerio de la Ley y la suspensión del art. 114 del Texto Refundido de la Ley de Urbanismo de Cataluña, aprobado por el Decreto Legislativo 1/2010, modificado por la Ley 3/2012, y se configura como el mecanismo al que puede acudir el propietario del suelo reservado a dotación pública por el planeamiento urbanístico

TALLER DE TRABAJO

Ocupación directa

Capítulo 9. Reparcelación en Cataluña.

1. El expediente de reparcelación.

2. Proyecto de reparcelación.

Derechos de los propietarios en atención a las superficies aportadas

Fincas resultantes: valoración

Fincas resultantes: adjudicación por criterio de proximidad

Escasa cuantía de derechos

Diferencias de adjudicación y valoración

Plantaciones, obras, edificaciones, instalaciones y mejoras

Fincas resultantes: parcela mínima edificable y excepciones

Supuestos de no necesidad de nueva adjudicación de fincas

Suelo urbano

Bienes de dominio público

3. Efectos de la aprobación de proyectos de reparcelación.

4. Comunidad de reparcelación.

5. Documentación del Proyecto de reparcelación.

6. La Reparcelación y la Junta de compensación.

Modalidad de compensación básica

Junta de compensación: supuestos de no necesidad

Iniciativa

Junta de compensación: adhesión

Junta de compensación: naturaleza

TALLER DE TRABAJO.

Sistema de reparcelación

1. Objeto de la reparcelación.

2. Inicio del expediente de reparcelación

3. Fincas aportadas y participación de las personas propietarias.

Obligaciones de información y supuestos de discrepancia

Derechos de las personas propietarias y valoración de las fincas aportadas a la reparcelación

Supuestos de exclusión en la reparcelación

Participación de los bienes de dominio público en el reparto de beneficios y cargas de la reparcelación

Participación de las personas propietarias en las modalidades del sistema de reparcelación

4. Expropiación de fincas en la reparcelación

5. Adjudicación de fincas resultantes

Determinaciones y criterios para la adjudicación de fincas

Valoración de las fincas resultantes

Adjudicación de terrenos en pago de gastos de urbanización

Cesión de suelo con aprovechamiento urbanístico

Determinaciones del proyecto de reparcelación para la adjudicación de edificaciones bajo el régimen de propiedad horizontal

6. Proyecto de reparcelación. Memoria.

Contenido del proyecto de reparcelación

Contenido de la memoria

Personas interesadas en el expediente

Circunstancias de las fincas aportadas.

Definición y adjudicación de fincas resultantes

Cargas preexistentes y derechos inscritos con posterioridad a la nota marginal

Cuenta de liquidación provisional

7. Documentación gráfica del proyecto de reparcelación

8. Contenido de la certificación del proyecto de reparcelación

9. Efectos del proyecto de reparcelación

Efectos jurídico-reales

Afectación de las fincas al pago de las cargas de urbanización

Vigencia de la afección

Solicitud de cancelación de la afección

Innecesariedad de la afección

Incumplimiento de la obligación de urbanizar
Concentración de responsabilidad
Hipotecas en garantía de obras
Sustitución de garantías
Cuenta de liquidación definitiva
Rectificaciones derivadas de resoluciones administrativas o judiciales

10. Reparcelación voluntaria

11. Reparcelación económica

12. Regularización de fincas

Reparcelación que afecta un propietario o propietaria únicos o una comunidad de bienes
Operaciones jurídicas complementarias y modificaciones de los proyectos de reparcelación

TALLER DE TRABAJO.

Formularios específicos de reparcelación en Cataluña.

Aprobación definitiva de proyecto de estatutos y bases de actuación (modalidad de compensación básica del sistema de reparcelación) en Cataluña.

Aprobación definitiva de proyecto de estatutos y bases de actuación (modalidad de compensación básica del sistema de reparcelación) en Cataluña.

Información pública y notificación de proyecto de estatutos y bases de actuación (modalidad de compensación básica del sistema de reparcelación) en Cataluña.

Aprobación definitiva de proyecto de estatutos y bases de actuación (modalidad de compensación básica del sistema de reparcelación) en Cataluña.

Aprobación definitiva de proyecto de estatutos y bases de actuación (modalidad de compensación básica del sistema de reparcelación) en Cataluña.

Aprobación inicial de proyecto de estatutos y bases de actuación (modalidad de compensación básica del sistema de reparcelación) en Cataluña.

Alegaciones a la aprobación inicial de un instrumento de gestión urbanística.

Aprobación definitiva de proyecto de reparcelación en Cataluña.

Aprobación definitiva de proyecto de reparcelación en Cataluña.

Aprobación definitiva de proyecto de reparcelación en Cataluña.

Información pública y notificación de proyecto de reparcelación en Cataluña.

Aprobación inicial de proyecto de reparcelación en Cataluña.

Aprobación definitiva de proyecto de reparcelación en Cataluña.

Aprobación inicial de la modificación de la división de polígonos en Cataluña.

Aprobación definitiva de la modificación de la división de polígonos en Cataluña.

CHECK-LIST

Sistema de reparcelación

1. Objeto de la reparcelación

2. Inicio del expediente de reparcelación.

3. Fincas aportadas y participación de las personas propietarias
4. Derechos de las personas propietarias y valoración de las fincas aportadas a la reparcelación
5. Supuestos de exclusión en la reparcelación
6. Participación de los bienes de dominio público en el reparto de beneficios y cargas de la reparcelación.
7. Participación de las personas propietarias en las modalidades del sistema de reparcelación
8. Expropiación de fincas en la reparcelación
9. Adjudicación de fincas resultantes
10. Determinaciones y criterios para la adjudicación de fincas.
11. Valoración de las fincas resultantes
12. Adjudicación de terrenos en pago de gastos de urbanización.
13. Cesión de suelo con aprovechamiento urbanístico
14. Determinaciones del proyecto de reparcelación para la adjudicación de edificaciones bajo el régimen de propiedad horizontal
15. Contenido de la memoria
16. Datos de personas y fincas.
17. Definición y adjudicación de fincas resultantes
- 18 Cuenta de liquidación provisional
19. Documentación gráfica del proyecto de reparcelación del Reglamento.
20. Contenido de la certificación del proyecto de reparcelación.
21. Efectos del proyecto de reparcelación
22. Reparcelación voluntaria
23. Reparcelación económica.
24. Reparcelación que afecta un propietario o propietaria únicos o una comunidad de bienes
25. Operaciones jurídicas complementarias y modificaciones de los proyectos de reparcelación.

Capítulo 10. Entidades urbanísticas colaboradoras.

1. Clases de entidades urbanísticas colaboradoras.
2. Naturaleza y régimen jurídico
3. Estatutos.

TALLER DE TRABAJO.

Cataluña: Un régimen muy detallado de las entidades urbanísticas colaboradoras

1. Entidades urbanísticas colaboradoras.
2. Clases.
3. Naturaleza jurídica de las entidades urbanísticas colaboradoras.

4. Funciones.

5. Requisitos de Constitución.

6. Inscripción de las entidades urbanísticas colaboradoras

7. Acuerdos de las entidades urbanísticas colaboradoras

8. Transmisión de la condición de miembro de la entidad urbanística

9. Disolución de las entidades urbanísticas colaboradoras

10. Las entidades urbanísticas colaboradoras provisionales

TALLER DE TRABAJO.

Juntas de compensación, asociaciones administrativas de cooperación y juntas de conservación.

1. Juntas de concertación.

- a. Las juntas de concertación se pueden constituir una vez aprobadas las bases de la concertación.
- b. Documento de constitución de la entidad.
- c. Constitución de las juntas de compensación, de las asociaciones administrativas de cooperación y de las juntas de conservación.
- d. Documento público de constitución de las entidades urbanísticas colaboradoras.
- e. Acuerdos de las entidades colaboradoras, notificación y actas.
 - Actos y contratos previos a inscripción.
 - Adopción de acuerdos.
 - Disolución

2. Asociaciones administrativas de cooperación

3. Juntas de conservación

- a. Supuestos de obligatoriedad de conservación de las obras de urbanización y supuestos de asunción voluntaria del deber de conservación
- b. Estatutos

Capítulo 11. La Junta de Compensación en Cataluña.

1. La Junta de Compensación en Cataluña.

2. Estatutos de las juntas de compensación.

3. Bases de actuación de las juntas de compensación.

4. Obligación de conservación y mantenimiento de las obras de urbanización.

TALLER DE TRABAJO.

Junta de compensación. Estatutos y bases

TALLER DE TRABAJO

Liberación y disolución de la Junta de Compensación.

TALLER DE TRABAJO

Vía de apremio, expropiación y responsabilidades de la Junta de compensación.

TALLER DE TRABAJO

El proyecto de reparcelación en caso de Juntas de compensación.

TALLER DE TRABAJO.

Formularios específicos de las Juntas de Compensación en Cataluña.

- Aprobación inicial de la determinación del sistema de compensación en Cataluña.
- Aprobación definitiva de la determinación del sistema de compensación en Cataluña.
- Estatutos de junta de compensación en Cataluña
 - Artículo 1. Denominación
 - Artículo 2. Domicilio
 - Artículo 3. Objeto
 - Artículo 4. Fines
 - Artículo 5. Carácter
 - Artículo 6. Socios
 - Artículo 7. Cuotas sociales
 - Artículo 8. Derechos de los socios
 - Artículo 9. Obligaciones de los socios
 - Artículo 10. Órganos de gobierno.
 - Artículo 11. La asamblea general
 - Artículo 12. Convocatoria
 - Artículo 13. Constitución
 - Artículo 14. Régimen de sesiones
 - Artículo 15. Actas y certificaciones
 - Artículo 16. El consejo rector
 - Artículo 17. El gestor
 - Artículo 18. Régimen económico
 - Artículo 19. Aportaciones
 - Artículo 20. Vigencia
 - Artículo 21. Régimen jurídico

PARTE SEXTA.

Deber de conservación. Ruina

Capítulo 12. Ruina urbanística.

- 1. Expediente de declaración de ruina.**
- 2. Decreto 64/2014, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento sobre protección de la legalidad urbanística.**
 - a. Órdenes de ejecución y supuestos de ruina.
 - b. Declaración de estado ruinoso.
 - c. Clases de ruina (técnica, económica y urbanística).
 - d. Procedimiento para dictar órdenes de ejecución.

TALLER DE TRABAJO

Formularios del expediente de ruina en Cataluña.

Inicio del expediente de ruina en Cataluña.

Orden de ejecución de obras en Cataluña.

Resolución final de expediente de declaración de ruina en Cataluña.

Resolución de adopción de medidas cautelares en supuestos de urgencia y peligro en la declaración de ruina en Cataluña.

PARTE SÉPTIMA.

Disciplina urbanística.

Capítulo 13. Actuaciones ilegales y Disciplina urbanística.

1. Actuaciones ilegales y Disciplina urbanística.

- a. Obras sin licencia o contra licencia.
 - Órdenes de suspensión de obras y requerimientos de legalización.
 - Restauración de la realidad física alterada.
 - Prescripción de la acción de restauración.
 - Revisión de licencias y de órdenes de ejecución.
 - Efectos de la incoación de expedientes de revisión de licencias en las cédulas de habitabilidad y las licencias de primera ocupación.
 - Actos nulos.
- b. Sistema administrativo sancionador.

2. Decreto 64/2014, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento sobre protección de la legalidad urbanística.

- a. Procedimiento de protección de la legalidad urbanística vulnerada.
 - Medidas provisionales
 - Suspensión provisional de obras en curso de ejecución
 - Resolución del procedimiento
 - Medidas de restauración
 - Contenido de las órdenes de restauración
- b. Programa de restauración voluntaria.
- c. Ejecutividad y ejecución voluntaria y forzosa de las órdenes de restauración y las medidas provisionales
- d. Revisión de títulos administrativos habilitantes nulos y anulables
- e. Régimen sancionador. Infracciones urbanísticas y responsabilidad.
 - Infracciones urbanísticas
 - Personas responsables
 - Circunstancias que modulan la responsabilidad

TALLER DE TRABAJO

Esquemas de suspensión de obras ilegales.

Procedimiento de suspensión de obras y actuaciones en curso para la protección de la legalidad urbanística.

TALLER DE TRABAJO.

Formularios en caso de sanción urbanística en Cataluña.

- Recurso de reposición frente a resolución que impone multa coercitiva.
- Recurso de reposición frente a resolución sancionadora por vulneración del principio de proporcionalidad.
- Recurso de reposición frente a resolución sancionadora por vulneración del principio de tipicidad.
- Alegaciones a la incoación de expediente de ruina.
- Alegaciones por las que se pone de manifiesto la caducidad del expediente sancionador incoado.
- Resolución de alcaldía por la que se desestima recurso de reposición interpuesto frente a resolución sancionadora.
- Escrito de alegaciones por el que se pone de manifiesto la prescripción de la acción de restauración.
- Incoación de procedimiento de revisión de una licencia en Cataluña.
- Resolución por la que se ordenan medidas cautelares en Cataluña.
- Adopción de medidas de seguridad por urgencia y peligro en la demora de la declaración de ruina en Cataluña.
- Resolución por la que se declara la caducidad del expediente sancionador en Cataluña.
- Escrito de alegaciones a la propuesta de resolución.
- Escrito por el que el interesado recusa al instructor o al secretario designado para la tramitación del procedimiento sancionador.

Resolución por la que se requiere al interesado para la legalización de obras terminadas sin licencia o sin ajustarse a ella en Cataluña.

Resolución por la que se repercuten al interesado los costes generados por ejecución subsidiaria de una orden de ejecución en Cataluña.

Resolución de alcaldía por la que se acuerda la realización de actuaciones previas al procedimiento sancionador en Cataluña.

Resolución de alcaldía por la que se acuerda la realización de actuaciones previas al procedimiento sancionador en Cataluña.

Propuesta de resolución en Cataluña.

Resolución por la que se ordena la suspensión provisional de obras en curso por realizar obras sin licencia en Cataluña.

Resolución por la que se ordena la suspensión definitiva de obras en curso por realizar obras sin licencia y requerimiento de legalización en Cataluña.

Resolución de alcaldía por la que se procede a la imposición de multa coercitiva por incumplimiento de orden de ejecución en Cataluña.

Resolución sancionadora en Cataluña.

Resolución de inicio de expediente sancionador en Cataluña.

PARTE OCTAVA.

Formularios.

A. REPARCELACIÓN FORZOSA

1. El porqué del procedimiento de reparcelación Forzosa

2. El procedimiento de reparcelación Forzosa

- a. Providencia de alcaldía
- b. Informe de secretaría
- c. Providencia de alcaldía
- d. Publicaciones.
- e. Notificaciones y certificaciones.
- f. Providencias.
- g. Resolución.
- h. Publicaciones.
- i. Informes Técnicos.

MODELOS ADICIONALES DE REPARCELACIÓN.

1. Providencia de iniciación del expediente de reparcelación por imperativo legal.

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.
- c. Modelo 3.
- d. Modelo 4.

2. Redacción de oficio del Proyecto de Reparcelación.

3. Notificación a los interesados.

4. Anuncio.

5. Identificación de propietarios titulares de las fincas afectadas por la relimitación.

6. Oficio para la identificación de propietarios y fincas afectadas

7. Incoación a iniciativa privada (100% de propietarios afectados).

8. Incoación a iniciativa privada: Edicto

9. Solicitud de certificación registral de titularidad y cargas de las fincas incluidas en la unidad reparcelable

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.
- c. Modelo 3.
- d. Modelo 4.

10. Notificación a los propietarios de la iniciación de la reparcelación

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.

11. Instancia de los propietarios afectados presentando el proyecto de reparcelación

12. Acuerdo municipal aprobando realizar de oficio el Proyecto de Reparcelación

Preliminar: normas para la redacción del proyecto de reparcelación

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.

13. Proyecto de Reparcelación

- Modelo 1
- Modelo 2.

14. Proyecto de reparcelación urbanística por mutuo acuerdo

15. Proyecto de reparcelación simplemente económica.

16. Expediente de normalización de fincas

17. Apertura del trámite de información pública

- a. Modelo 1
- b. Modelo 2

18. Certificación del resultado del trámite de información pública

19. Decreto de la alcaldía proponiendo la redacción del proyecto de reparcelación por la administración municipal

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.

20. Acuerdo del ayuntamiento sobre la redacción de oficio del proyecto de reparcelación por la administración

21. Acuerdo aprobación inicial del proyecto de reparcelación.

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.

22. Anuncio de aprobación inicial.

23. Notificación personal del acuerdo de aprobación inicial a los interesados

24. Certificación del resultado del trámite de información pública

25. Tramitación de las alegaciones.

26. Informes -técnico y jurídico- sobre las alegaciones.

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.

27. Providencia de la Alcaldía sobre trámite de audiencia a los interesados a la vista del informe técnico sobre las alegaciones.

28. Notificación a los afectados por la propuesta de rectificación del proyecto de reparcelación

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.

29. Requerimiento a los propietarios para formalizar la reparcelación y transmitan al Ayuntamiento los terrenos de cesión obligatoria

30. Certificación del trámite de audiencia a la rectificación del proyecto de reparcelación

31. Acuerdo de aprobación definitiva del proyecto de reparcelación

- a. Modelo 1
- b. Modelo 2
- c. Modelo 3
- d. Modelo 4

32. Anuncio de la aprobación definitiva.

- a. Anuncio de publicación
- b. Notificación a los interesados

33. Notificación a los interesados del acuerdo de aprobación definitiva del proyecto de reparcelación

34. Diligencias de notificación y publicación. Aprobación definitiva

35. Requerimiento a propietario para la efectividad de las cesiones previstas en Proyecto de Reparcelación

36. Solicitud de propietario para aplazamiento (o fraccionamiento) de los gastos de urbanización

37. Escritura o documento administrativo de formalización de la reparcelación

- a. Formalización mediante escritura pública
- b. Inscripción del acuerdo en el Registro de la Propiedad
- c. Protocolización mediante acta notarial
- d. Solicitud de inscripción de la reparcelación en el Registro de la Propiedad

38. Escritura de reparcelación voluntaria y delimitación de la unidad de actuación discontinua, segregación y cesión gratuita

39. Documento administrativo de formalización de la reparcelación

40. Protocolización del documento administrativo de aprobación de la reparcelación

41. Solicitud de inscripción en el Registro de la Propiedad

42. Procedimiento abreviado: instancia solicitando la reparcelación voluntaria continua.

43. Procedimiento abreviado: instancia solicitando la reparcelación voluntaria y discontinua

44. Aprobación definitiva del Proyecto de Actuación, (incluidos el Proyecto de Reparcelación y el Proyecto de Urbanización) .

45. Aprobación de iniciativa para el desarrollo por el Sistema de Compensación y reparcelación, previos a la Junta de Compensación.

B. PROYECTO DE COMPENSACIÓN.

1. Expediente administrativo del proyecto de compensación

- a. Trámite de elaboración y presentación del proyecto de compensación.
- b. Escrito del propietario único
- c. Actuación municipal

- d. Acuerdo de aprobación inicial del proyecto de Estatutos y Bases de Actuación de la Junta de Compensación.
- e. Información pública y notificación a los propietarios.
- f. Adhesión a la Junta de Compensación.
- g. Acuerdo de aprobación definitiva del Proyecto de Estatutos y Bases de Actuación de la Junta de Compensación.
- h. Modelo de expediente requiriendo Proyecto de Estatutos y de Bases de Actuación de la Junta
- i. Comparecencia ante el ayuntamiento para acceder a elaborar los Proyectos de Estatutos y de Bases de Actuación de la Junta de Compensación
- j. Informe técnico
- k. Informe jurídico
- l. Aprobación inicial.
- m. Información pública y audiencia de los propietarios
- n. Aprobación definitiva
- ñ. Supuestos especiales.

2. Proyecto de Compensación.

- a. Formulario de Proyecto de compensación

I.- BASES LEGALES

II.- PLANEAMIENTO QUE SE EJECUTA

III. DESCRIPCIÓN DE LAS FINCAS APORTADAS. CARGAS E INDEMNIZACIONES

IV. DESCRIPCIÓN DE LAS FINCAS DE PROPIETARIOS EXTERIORES AL POLÍGONO .

V.- DERECHOS DE LA ADMINISTRACIÓN ACTUANTE

VI.- VALORACIONES DEL TECHO EDIFICABLE A EFECTOS DE INDEMNIZACIONES POR DIFERENCIAS EN LAS ADJUDICACIONES

VII.- VALORACIÓN DE LOS BIENES AFECTADOS

VIII.- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

IX.- FINCAS NUEVAS O RESULTANTES Y ADJUDICACIÓN

X.- PARCELAS DE CESIÓN OBLIGATORIA

XI.- PARCELAS QUE SE RESERVA LA JUNTA

XII.- COMPENSACIONES EN METÁLICO

XIII.- CUENTA DE LIQUIDACIÓN PROVISIONAL

XIV.- DOCUMENTACIÓN COMPLEMENTARIA DE QUE CONSTA EL PRESENTE PROYECTO DE COMPENSACIÓN

- b. Modelo 2.

Valoración de construcciones, edificaciones y otros derechos

Extinción de derechos reales y cargas incompatibles con el planeamiento respecto a los propietarios no adjudicatarios de suelo

Parcelas resultantes

Gastos de urbanización. Estimación del coste.

Cuenta de liquidación provisional

- c. Precauciones. para la redacción del proyecto de compensación

I.- BASES LEGALES

II.- PLANEAMIENTO QUE SE EJECUTA

III. DESCRIPCIÓN DE LAS FINCAS APORTADAS, CARGAS E INDEMNIZACIONES

IV.- DESCRIPCIÓN DE LAS FINCAS DE PROPIETARIOS EXTERIORES AL POLÍGONO

V.- DERECHOS DE LA ADMINISTRACIÓN ACTUANTE

VI.- VALORACIONES DEL TECHO EDIFICABLE A EFECTOS DE INDEMNIZACIONES POR DIFERENCIAS EN LAS ADJUDICACIONES

VII.- VALORACIÓN DE LOS BIENES AFECTADOS

VIII.- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

IX.- FINCAS NUEVAS O RESULTANTES Y ADJUDICACIÓN

X.- PARCELAS DE CESIÓN OBLIGATORIA AL AYUNTAMIENTO

XI.- PARCELAS QUE SE RESERVA LA JUNTA

XII.- COMPENSACIONES EN METÁLICO

XIII.- CUENTA DE LIQUIDACIÓN PROVISIONAL

d. Documentación complementaria de que debe constar el proyecto de compensación

COMENTARIOS PRÁCTICOS.

JURISPRUDENCIA PRÁCTICA.

3. Certificado acreditativo de la aprobación de un proyecto de compensación.

4. Escritura notarial de protocolización de un proyecto de compensación

5. Estatutos de la junta de compensación.

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.

Título I. Nombre, domicilio, objeto y fines

Título II. De los junteros, incorporación, patrimonio, derechos y deberes

Título III. De los Órganos de Gobierno

6. Bases de actuación de una junta de compensación (de polígono o unidad de actuación).

- a. Modelo 1.
- b. Modelo 2.
- c. Modelo 3 (con urbanizador).

7. La inscripción registral de la junta.

- a. Solicitud al registro de la propiedad instando a la práctica de la nota marginal de inicio del proyecto de compensación
- b. Aprobación por el Ayuntamiento de la constitución de la Junta de Compensación.
- c. Solicitud del Presidente de la Junta de Compensación al Registro de la Propiedad de extensión de nota marginal de afección de los terrenos al Sistema de Compensación.

8. Instancia solicitando la incorporación por adhesión a la junta de compensación

9. Carta de pago y entrega de posesión de indemnización sustitutoria a titulares de derechos incompatibles con el planeamiento

10. Acta de libramiento y recepción de las obras de urbanización

ELABORACIÓN Y APROBACIÓN DEL PROYECTO DE COMPENSACIÓN.

- A) Formulación del proyecto de compensación.
- B) Sometimiento del proyecto de compensación a la audiencia de todos los afectados.
- C) Aprobación por la Junta de Compensación del Proyecto de Compensación.
- D) Remisión del Proyecto de Compensación al Ayuntamiento para su aprobación definitiva.
- E) Informe de los servicios técnicos municipales.
- F) Aprobación definitiva por el Ayuntamiento del Proyecto de Compensación-
- H) Formalización del Proyecto de Compensación.
- I) Inscripción en el Registro de la Propiedad del Proyecto de Compensación.

EXPONE

C. ENTIDAD DE CONSERVACIÓN.

- 1. Estatutos de la Entidad de Conservación
- 2. Decreto de incoación de expediente para creación de la entidad
- 3. Informe jurídico sobre los estatutos presentados.
- 5. Información pública: Anuncio.
- 6. Certificación del secretario
- 7. Aprobación definitiva de los estatutos de la entidad (sin alegaciones)
- 8. Aprobación definitiva de los estatutos de la entidad (con alegaciones)
- 9. Notificaciones a interesados.
- 10. Anuncio público.
- 11. La asamblea constituyente
- 12. Adhesión a la entidad
- 13. Acta de constitución
- 14. Escritura de constitución.
- 14. Ratificación de la constitución de la entidad
- 15. Acuerdo de disolución de la entidad
- 16. Ratificación mediante decreto del Alcalde-Presidente
- 17. Requerimiento de las cesiones obligatorias

D. LA ASOCIACIÓN DE COOPERACIÓN URBANÍSTICA

- 1. Instancia de constitución de asociación administrativa de cooperación.
- 2. Modelo de Estatutos de Asociación Administrativa de propietarios
- 3. Dictamen jurídico.
- 4. Aprobación inicial.

5. Anuncios.

6. Aprobación definitiva.

7. Requisitos administrativos.

E. EXPROPIACIONES URBANÍSTICAS.

1. Escrito requiriendo para la emisión de la hoja de aprecio

2. Descripción del bien expropiado

3. Descripción de un edificio expropiado

4. Escrito del expropiado exponiendo su valoración

5. No aceptación de la hoja de aprecio del expropiado

6. Hoja de aprecio de la administración

7. Escrito del expropiado no aceptando la hoja de aprecio de la administración.

8. Requerimiento para llegar al común acuerdo

9. Propuesta de adquisición

10. Diligencia de no aceptación de la propuesta

11. Modelo de convenio

FORMULARIOS EN CASO DE LIBERACIÓN DE EXPROPIACIONES.

F. CONVENIOS URBANÍSTICOS.

1. Escrito de solicitud de particular proponiendo un convenio urbanístico a la administración.

2. Modelo básico de convenio aceptando la modificación puntual del PGOU.

3. Convenio para recalificación como finca urbana mediante modificación puntual del PGOU.

4. Convenio urbanístico para recalificación a urbano mediante cesión de terreno para dotación mediante modificación puntual del PGOU.

5. Convenio urbanístico para aumento de altura de edificio mediante modificación puntual del PGOU con compensación dineraria.

6. Convenio urbanístico para ocupación de terrenos para realizar obras de urbanización

7. Convenio urbanístico para modificación puntual del PGOU a efectos de obras y edificabilidad, mediante cesión de terrenos.

8. Convenio urbanístico para urbanización, construcción y mantenimiento de aparcamiento público.

9. Convenio urbanístico para recalificación de una finca parcialmente urbana.

10. Convenio urbanístico para inclusión de terrenos en suelo urbano mediante revisión del PGOU.

11. Convenio urbanístico para desarrollar unidad de actuación

12. Convenio urbanístico para ampliación de una gran superficie /centro comercial

13. Convenio urbanístico para la construcción de VPO.

14. Convenio urbanístico entre el Ministerio de Fomento y Consejería de obras públicas y urbanismo

para la delimitación de un área de rehabilitación prioritaria

15. Convenio urbanístico para la inclusión de un terreno en suelo urbano, mediante la modificación puntual del PGOU

16. Convenio urbanístico para la cesión de un terreno destinado a la construcción de un polideportivo, mediante la modificación puntual del PGOU

17. Convenio urbanístico entre el ayuntamiento y una empresa para la ejecución del planeamiento por el sistema de expropiación.

18. Convenio urbanístico para la ocupación de terrenos para ejecutar obras de urbanización.

19. Convenio Urbanístico de Gestión y Ejecución del Planeamiento.

G. PROCEDIMIENTO DE TRAMITACIÓN DE CONVENIOS

1. Providencia de alcaldía

2. Informe de secretaría

3. Textos preliminares y diligencias.

4. Publicidad.

5. Alegaciones.

6. Informes técnicos.

7. Textos finales de convenios. Modelo.

8. Diligencias finales.

9. Informes y dictámenes.

10. Acuerdo plenario.

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **El planeamiento urbanístico catalán.**
- **Las áreas residenciales estratégicas (“ARE”)**
- **Normativa sobre Evaluación ambiental de planes y programas en Cataluña.**
- **Convenios urbanísticos en Cataluña.**
- **Licencias urbanísticas en Cataluña.**
- **Reparcelación en Cataluña.**
- **Entidades urbanísticas colaboradoras.**
- **La Junta de Compensación en Cataluña.**

PARTE PRIMERA.

Urbanismo catalán.

Capítulo 1. El urbanismo en Cataluña.



1. Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de urbanismo.