



## ENCUENTRO INMOBILIARIO ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE MÁLAGA (ACP MÁLAGA)



- **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.**

12 de abril de 2018

200 profesionales del sector inmobiliario se han reunido en el Encuentro Inmobiliario organizado por la Asociación de Constructores y Promotores de Málaga (ACP Málaga) para debatir y discernir sobre la situación actual y el futuro del sector en nuestra provincia. El Encuentro, ha contado con el respaldo de CaixaBank, Tinsa y Slora no solo como patrocinadores del encuentro, sino con la intervención de primeras espadas de dichas entidades - Daniel Caballero, Director de Negocio Inmobiliario de Caixabank, ha incidido en los datos macroeconómicos que marcan crecimiento equilibrado de la economía española y unas buenas perspectivas para el inmobiliario al encontrarse en un ciclo "dinámico, maduro, sincronizado y sostenible" ; Pedro Soria, Director Comercial de Tinsa ha analizado el incremento de precio de la vivienda situando a Málaga con un 5% interanual en el grupo de provincias de "crecimiento intermedio dentro de España, que está creciendo al 3,8%" ; Victor Tapias, Director de negocio Inmobiliario de Slora, ha hecho ver la importancia de la diferenciación y servicio al comprador. En esta línea de priorizar al comprador ha intervenido también Juan Velayos, Consejero Delegado de Neinor Homes, la promotora inmobiliaria que cuenta con la mayor reserva de suelo de la provincia con previsión de uso residencial para más de 2300 viviendas, que ha hablado de convivencia necesaria la de los promotores tradicionales con los fondos de inversión, pero poniendo el acento que en todos los casos, sólo tendrán éxito los promotores con "vocación", por trabajar con excelencia y centrándose en las necesidades y atención al cliente. Por su parte, Pablo Mendez, Director de la

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



División de Inversiones de Savills Aguirre Newman, ha incluido otra derivada en la ecuación del negocio inmobiliario, ampliando las miras a una nueva oportunidad de negocio como es el desarrollo de espacios de oficinas. Pablo ha comentado que "existe demanda de oficinas no satisfecha en Málaga, por lo que se abre una gran oportunidad inversora". En general, la conclusión del debate han sido la existencia de un crecimiento moderado en el Sector, pero aún no suficiente a las necesidades de Málaga y que además se deja entrever de forma irregular a lo largo de la provincia, pero en cualquier caso, se ha augurado unos valores mejores para el año 2018.

Este encuentro empresarial, que se hace coincidir con la Asamblea General Ordinaria de la ACP, donde se presentan los informes de cierre de licitación y vivienda del año anterior, ha mostrado un tejido empresarial fuerte que ha analizado cuáles serán los principales retos a los que debe enfrentarse el sector para ser más moderno, eficiente y sostenible y contribuir al crecimiento económico de la provincia.

**PABLO MÉNDEZ, DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE INVERSIÓN SAVILLS AGUIRRE NEWMAN**

"El mercado de oficinas tiene que buscar nuevos destinos para alojar su dinero y Málaga tiene una posición envidiable. Y eso hay que aprovecharlo", enfatizó Pablo Méndez, director de la División de Inversión Savills Aguirre Newman, quien enmarcó el potencial de la capital malagueña en la situación de "incertidumbre política" que afecta a Barcelona y en el "agotamiento" que se produce en Madrid, donde los índices de rentabilidad han caído a "mínimos históricos", con un 3,25%. Méndez fue concluyente en este sentido al afirmar que si se trasladasen esos parámetros a la zona prime de Málaga la rentabilidad crecería hasta el 5%. "De cara a un inversor con situación consolidada en Madrid los activos de gran calidad en Málaga ofrecen una rentabilidad de más de 150 puntos", indicó.

Los datos manejados por Savills Aguirre Newman sitúan el stock actual de espacio terciario en la capital en 600.000 metros cuadrados, buena parte de ellos en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA). Y unos niveles de ocupación del 90% en la zona Centro y entorno más próximo. Justo los emplazamientos en los que, señaló, quieren asentarse los clientes interesados. "Necesitamos más suelo ahí porque es la zona donde quieren trabajar los inquilinos", expuso el responsable de la consultora, que situó los precios de arrendamiento en unos 12 euros, "que es la media nacional", y con máximos de 18 euros.

Una horquilla que, a su juicio, hace atractiva la posibilidad de invertir en este sector. "Necesitamos por los menos 14 euros de media el metro cuadrado; es



cuando se le ve sentido hacer oficinas y ese es el punto en el que se encuentra la ciudad", insistió.



Para Méndez, las oportunidades de Málaga pasan por crear nuevos desarrollos. "La sensación que tenemos cuando venimos con inversores es que no hay suelo preparado", dijo, apuntando de manera directa a zonas con potencial como La Térmica, Martiricos... "Me gustaría tener las oficinas mirando al mar; cualquier desarrollo de este tipo seguro que tendrá demanda", insistió.



"El mejor arma de Málaga es su nombre", afirmó el director de la División de Inversión Savills Aguirre Newman, quien subrayó la necesidad de que "dentro del crecimiento que está teniendo la ciudad, se regenere el parque de oficinas, que es lo que consolida destino. Y eso debe explotarlo Málaga".

En el ámbito de las oficinas y desde el punto de vista del inversor, Málaga capital, en concreto, se está posicionando como gran alternativa a los saturados mercados de Madrid y Barcelona, que muestran síntomas de «agotamiento» con las rentabilidades más bajas de los últimos 20 años (un 3,2% en zona prime y un 6,25% en la más periférica), según explicó el director de División de Inversiones de Savills Aguirre Newman, Pablo Méndez. Málaga, por contra, presenta en esos mismos apartados unas horquillas del 5% al 7,5%, con un potencial de rentabilidad que supera así en alrededor de 1,5 puntos al de estos mercados, que tradicionalmente acaparan el interés de los inversores.

«El mercado de oficinas tiene que buscar nuevos destinos donde alojar su dinero y, tras Madrid y Barcelona, Málaga tiene una posición envidiable. Eso hay que aprovecharlo. Existe demanda de oficinas no satisfecha en Málaga, por lo que se abre una gran oportunidad inversora», comentó. Un reciente estudio de esta consultora revelaba que Málaga capital, con un parque de 600.000 metros cuadrados de oficinas, ha alcanzado ya niveles de contratación y ocupación previos a la crisis, con porcentajes del 90% en la zona prime, distrito financiero y entorno próximo a Vialia, identificado como zona Centro de Negocio.

Las rentas alcanzan de media los 12 euros por metro cuadrado, con valores máximos de 18 euros en los edificios de las calles más cotizadas. Esta tendencia continuará en 2018, con la previsión de que las transacciones en arrendamiento puedan alcanzar un volumen récord de la mano de sectores como el inmobiliario, los servicios o el tecnológico, lo que dará lugar a que se ocupen inmuebles disponibles desde hace casi una década.

Ante este panorama de «escasez» de emplazamientos, Méndez advirtió de que la ciudad necesita nuevos desarrollos terciarios y edificios de oficinas ya que los



espacios que actualmente tienen más disponibilidad, en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA), no colman las expectativas de empresas que prefieren un entorno más urbano para sus trabajadores. Zonas como Martiricos o La Térmica, a su juicio, representan enclaves de desarrollo con los que empezar a paliar esta situación.

«Ahora mismo las decisiones de cambio de sede se toman teniendo en cuenta al equipo de recursos humanos, las comunicaciones, la flexibilidad de horarios, los servicios que hay alrededor. Hay un cambio sustancial en la demanda de los inquilinos. La forma de trabajar ha cambiado. Las empresas quieren estar más en los centros y sus entornos», dijo.

## JUAN VELAYOS, CONSEJERO DELEGADO DE NEINOR HOMES

Juan Velayos, consejero delegado de Neinor Homes, abundó en el potencial del territorio Málaga. "Estamos enamorados de Málaga, están haciendo las cosas de manera significativamente mejor", expuso, valorando el funcionamiento de la Administración local frente a lo que sucede en otros espacios del país, en los que "todo lo de las licencias es un drama".

"Málaga tiene una oportunidad, por tener mayor certidumbre que en otras zonas, con lo que a los inversores nos encanta; como se despiste alguna otra ciudad la va a pasar por la derecha y la izquierda", apostilló. Las previsiones de Neinor, uno de los nuevos actores protagonistas del sector, elevan las ventas programadas en los próximos años a 850 millones de euros, de las cuales el 60% se localizan en la Costa y el 40% restante en la capital.

La constructora Neinor Homes, que tiene suelo en la provincia de Málaga para edificar más de 2.300 viviendas en los próximos años, espera registrar ventas por valor de 850 millones de euros con esta actividad. Así lo afirmó ayer el consejero delegado de Neinor, Juan Velayos, durante su participación en el foro inmobiliario de ACP Málaga. La promotora cuenta con suelos aptos en Málaga capital (donde desarrolla promociones en Teatinos, Colinas del Limonar y Hacienda Cabello) y en Benahavís, Casares, Marbella, Estepona y Torre del Mar (Vélez Málaga). «Tenemos el 60% en la Costa del Sol y el otro 40% en la capital», comentó Velayos, que cree que la provincia ofrece un gran atractivo. «A los grandes inversores nos encanta Málaga, Se están haciendo las cosas infinitamente mejor que en otras zonas de España en temas de licencias y urbanismo», apuntó. En cuanto a Neinor, la definió como una compañía «especialista», que apuesta por grandes volúmenes de viviendas y con poca propensión al riesgo. «No hacemos viviendas para nichos determinados o para el segmento del lujo, sino para clase media», señaló.



PEDRO SORIA, DIRECTOR COMERCIAL DE TINSA

Otro de los participantes fue el director comercial de Tinsa, Pedro Soria, quien puso en valor el "crecimiento moderado" que tienen los precios del residencial en la capital de la Costa de Sol, con un 5% el año pasado. De acuerdo con los datos de la empresa de tasación, la capital ha pasado en la última década de un valor medio por metro cuadrado de 2.415 euros, en el segundo trimestre de 2008, a los 1.444 euros el metro cuadrado a finales de pasado ejercicio, con una caída del 40%.

Por el contrario, se observa una recuperación del 19% al comparar el final de 2017 con el cuatro trimestre de 2013, que es cuando se contabilizó el pico mínimo de los precios, de 1.207 euros el metro cuadrado. La previsión de Tinsa es que la evolución siga siendo positiva pero en términos moderados. El tiempo medio que se tarda en vender una vivienda en Málaga es de 7,4 meses.

El director comercial de Tinsa, Pedro Soria, que rechazó que haya indicios de burbuja, recordando que en 2017 los precios de la vivienda crecieron «de forma razonable» (un 5,2% en la capital y un 5% en la provincia) y que los valores medios están aún un 40% por debajo de los niveles del boom. Desde 2013, donde se marcaron los mínimos de la crisis, la progresiva reactivación del mercado ha provocado, eso sí, que los precios aumenten un 16% en la capital y un 20% en la provincia. Málaga es la segunda plaza del arco mediterráneo tras Barcelona con el menor plazo medio de comercialización de las viviendas puestas a la venta (7.4 meses), por debajo de los 8.3 de media nacional.

DANIEL CABALLERO, DIRECTOR DE NEGOCIO INMOBILIARIO DE CAIXABANK

Por su parte, Daniel Caballero, director de Negocio Inmobiliario de CaixaBank, apuntó que en los últimos años la entidad ha pasado de financiar entre 200 y 500 viviendas a rondar el millar de inmuebles.

El director de Negocio Inmobiliario de CaixaBank, Daniel Caballero, coincidió en que la actividad inmobiliaria se ha sumado a los «vientos a favor» que impulsan la economía. Como ejemplo, recordó que su entidad ha pasado de financiar entre 200 y 500 viviendas anuales en los momentos más duros de la crisis a más de un millar el pasado año. El director territorial de CaixaBank, Juan Ignacio Zafra, coincidió en que no se ve riesgo de burbuja. «No pinchemos lo que no está hinchado. Hemos vuelto a una industria que vende, y no a una que construye sin saber si va a vender. Eso es magnífico y sano», apuntó.



## VÍCTOR TAPIAS, DIRECTOR DE NEGOCIO INMOBILIARIO DE SLORA

Víctor Tapias, director de negocio Inmobiliario de Slora, completó el elenco de expertos que participaron en el foro, centrándose en la importancia de la diferenciación y servicio al comprador.

## ALCALDE DE MÁLAGA, FRANCISCO DE LA TORRE

El debate en el foro, al que asistieron unos 200 profesionales y que fue clausurado por el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, puso de manifiesto la existencia de un crecimiento moderado en el sector, pero aún no suficiente para las necesidades de una provincia como Málaga y, que además, se muestra de forma irregular a lo largo de la provincia. En cualquier caso, se augura para este 2018 unos valores mejores que los del pasado ejercicio.

## VIOLETA ARAGÓN, SECRETARIA GENERAL DE LA ACP

La secretaria general de la ACP, Violeta Aragón, opinó que se ha abierto una «nueva etapa de crecimiento» en el sector, con signos positivos en cuanto a inversión privada y empleo (la cifra de trabajadores alcanza los 44.500 en Málaga). «Las cifras son buenas pero venimos aún de valores muy bajos», afirmó. También dejó claro que, en su opinión, no hay signos de burbuja inmobiliaria.

«El año pasado se visaron 3.800 viviendas en Málaga mientras que en la época del boom eran 40.000. No digo que haya que volver a aquello pero es cierto que estamos todavía lejos de los 12.000 visados que instituciones como el Banco de España ven acordes a una provincia como la nuestra», comentó.



## **NOTA DE PRENSA**

### **OPTIMISMO ENTRE EL SECTOR INMOBILIARIO AL ANALIZARSE CIFRAS POSITIVAS DE CRECIMIENTO**

*Los promotores y constructores malagueños, se han reunido esta mañana en el Museo Picasso para analizar la evolución y tendencias del mercado, concluyendo que los valores de crecimiento se mantendrán también en el año 2018.*

Un año más, cerca de 200 profesionales del sector inmobiliario se han reunido en el Encuentro Inmobiliario organizado por la Asociación de Constructores y Promotores de Málaga (ACP Málaga) para debatir y discernir sobre la situación actual y el futuro del sector en nuestra provincia.

El Encuentro, ha contado con el respaldo de **CaixaBank**, **Tinsa** y **Slora** no solo como patrocinadores del encuentro, sino con la intervención de primeras espadas de dichas entidades – **Daniel Caballero**, Director de Negocio Inmobiliario de Caixabank, ha incidido en los datos macroeconómicos que marcan crecimiento equilibrado de la economía española y unas buenas perspectivas para el inmobiliario al encontrarse en un ciclo “dinámico, maduro, sincronizado y sostenible” ; **Pedro Soria**, Director Comercial de Tinsa ha analizado el incremento de precio de la vivienda situando a Málaga con un 5% interanual en el grupo de provincias de “crecimiento intermedio dentro de España, que está creciendo al 3,8%” ; **Victor Tapias**, Director de negocio Inmobiliario de Slora, ha hecho ver la importancia de la diferenciación y servicio al comprador.

En esta línea de priorizar al comprador ha intervenido también **Juan Velayos**, Consejero Delegado de Neinor Homes, la promotora inmobiliaria que cuenta con la mayor reserva de suelo de la provincia con previsión de uso residencial para más de 2300 viviendas , que ha



hablado de convivencia necesaria la de los promotores tradicionales con los fondos de inversión, pero poniendo el acento que en todos los casos, sólo tendrán éxito los promotores con “vocación”, por trabajar con excelencia y centrándose en las necesidades y atención al cliente. Por su parte, **Pablo Mendez**, Director de la División de Inversiones de Savills Aguirre Newman, ha incluido otra derivada en la ecuación del negocio inmobiliario, ampliando las miras a una nueva oportunidad de negocio como es el desarrollo de espacios de oficinas. Pablo ha comentado que “existe demanda de oficinas no satisfecha en Málaga, por lo que se abre una gran oportunidad inversora”

En general, la conclusión del debate han sido la existencia de un crecimiento moderado en el Sector, pero aún no suficiente a las necesidades de Málaga y que además se deja entrever de forma irregular a lo largo de la provincia, pero en cualquier caso, se ha augurado unos valores mejores para el año 2018.

Este encuentro empresarial, que se hace coincidir con la Asamblea General Ordinaria de la ACP, donde se presentan los informes de cierre de licitación y vivienda del año anterior, ha mostrado un tejido empresarial fuerte que ha analizado cuáles serán los principales retos a los que debe enfrentarse el sector para para ser más moderno, eficiente y sostenible y contribuir al crecimiento económico de la provincia.

### ***Para más información...***

#### ***ACP Málaga***

comunicacion@acpmalaga.com

Tlf. 618 316 459



Asociación Provincial de  
Constructores y Promotores  
de Málaga

**INFORME DE LICITACIÓN  
DE MÁLAGA Y PROVINCIA  
AÑO 2017**

# Índice

1.- ANÁLISIS DE LICITACIÓN .....	2
1.1. Histórico de volúmenes de licitación.....	2
1.2. Volúmenes de licitación por Administración licitante ...	3
1.3. Distribución mensual de la inversión.....	4
1.4. Volumen de licitación por ente licitante.....	6
1.5. Licitaciones más significativas del año.....	10
2.- ANÁLISIS DE ADJUDICACIÓN .....	13
2.1. Estudio de la baja media.....	13
2.2. Tipología de la empresa adjudicataria.....	14
3.- ANÁLISIS ANDALUCÍA.....	15
4.- NOTA METODOLÓGICA DE REALIZACIÓN DEL INFORME.....	22

## 1.- ANÁLISIS DE LA LICITACIÓN

### 1.1.- Histórico de volúmenes de licitación.

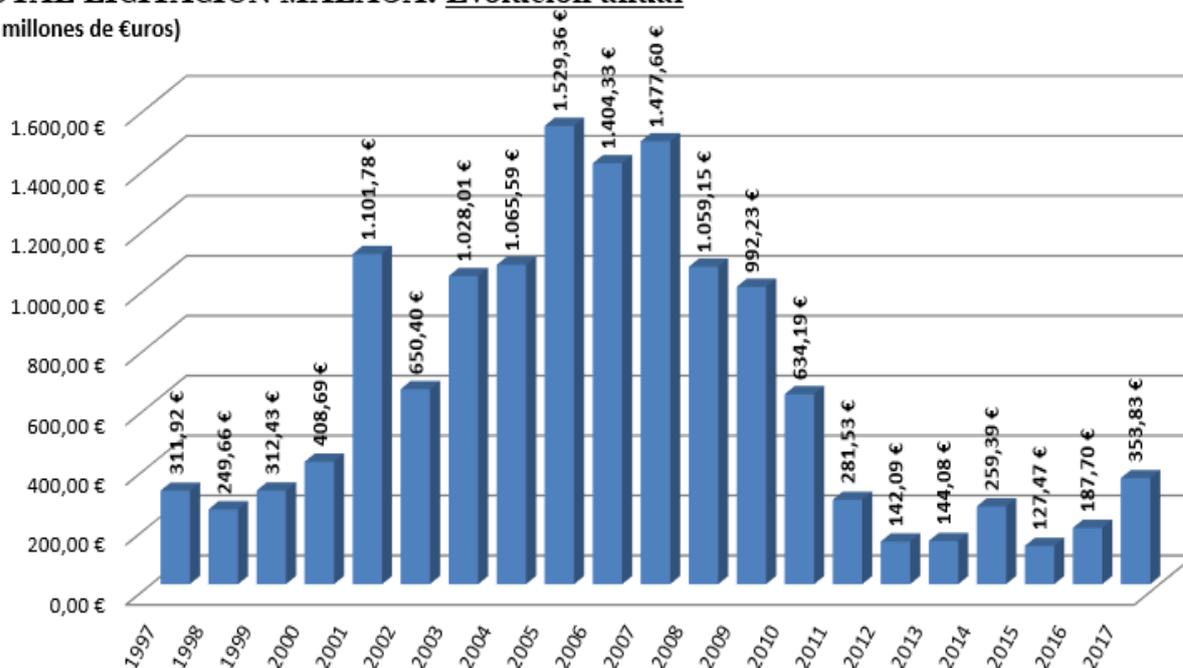
La inversión total correspondiente a la licitación pública en nuestra provincia durante el año 2017 se situó en 353,83 millones de euros, frente a los 187,7 millones de euros del año 2016, lo que supone un incremento del 88,50% de la inversión total en nuestra provincia.

Un dato que a priori podría parecer muy bueno, si no fuera porque aún nos encontramos en cifras de licitación muy bajas con respecto a las que entendemos adecuadas para una provincia como Málaga, que cuenta con una población de un millón setecientos mil habitantes, lo que la convierte en la segunda provincia más poblada de Andalucía y la sexta de España. Sin embargo, la inversión por habitante, que fue de unos 200 €/habitante/año, está alejada de los 280 €/habitante/año que de media se ha invertido en España y muy lejos de la media de inversión europea que se ha situado en los 800€/habitante/año.

Podemos ver la evolución de la Inversión Total en nuestra provincia desde el año 1997 en el siguiente gráfico:

### **TOTAL LICITACIÓN MÁLAGA: Evolución anual**

(En millones de Euros)



## 1.2.- Volumen de licitación por Administración licitante.

Se pretende ahora discernir entre la participación de cada una de las Administraciones, Local, Regional y Nacional en el volumen total de 353,8 millones de €, licitados en la provincia de Málaga durante el año 2017.

El mayor volumen de licitación se circunscribe a la Administración local con 209 millones de euros, superando el doble de lo invertido en el año 2016. En segundo lugar, por volumen de obra licitada, se sitúa la Administración Estatal que con 78,1 millones de € invierte un 116% más que el año precedente y por último, la inversión correspondiente a la Administración Autonómica que con un 66,8 millones de euros, licita un 32% más que en 2016.

En los tres casos, los volúmenes alcanzados de licitación siguen siendo mínimos con respecto a la información histórica que disponemos y que podemos ver detallada en el cuadro y gráfico siguientes:

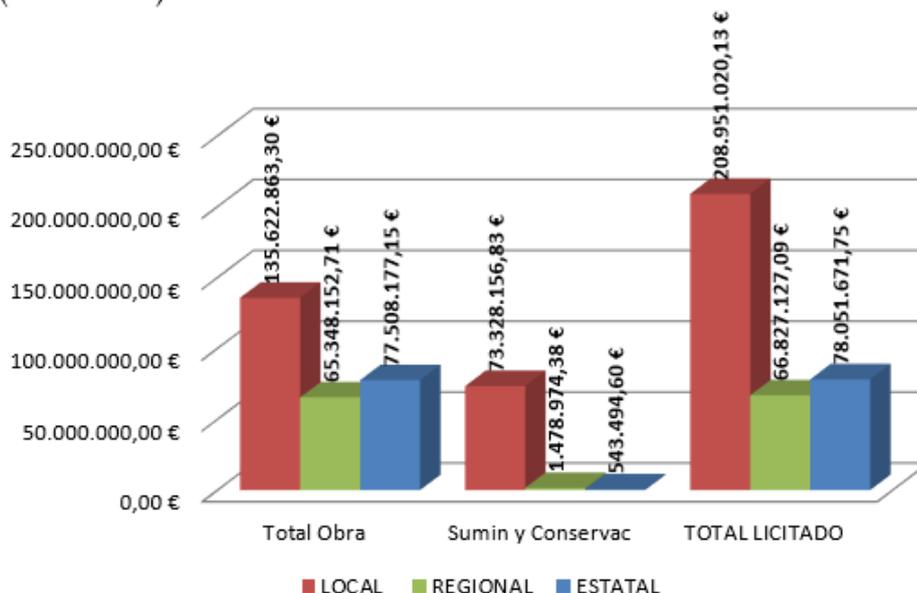
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Estatal</b>	91.403.667	56.119.675	107.649.011	185.253.813	823.555.995	162.923.115	279.449.303	716.841.106	891.802.330	343.383.214
<b>Autonómica</b>	53.657.446	61.244.419	75.794.544	43.422.300	51.665.537	246.286.261	511.425.899	110.868.846	242.119.413	232.949.316
<b>Local</b>	166.854.873	132.295.229	128.989.535	180.012.058	226.558.954	241.189.692	237.132.430	237.880.001	395.435.789	827.992.479
<b>TOTALES</b>	311.915.986	249.659.322	312.433.090	408.688.172	1.101.780.485	650.399.067	1.028.007.632	1.065.589.954	1.529.357.532	1.404.325.009

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	405.654.848	199.141.574	415.688.012	283.929.645	128.899.232	75.889.776	16.185.764	62.141.391	30.106.530	36.014.869	78.051.671
	313.237.951	653.624.573	177.150.355	68.860.354	53.657.599	24.482.465	53.174.473	75.802.367	18.720.081	50.723.461	66.827.127
	758.708.514	206.385.236	399.392.396	281.400.287	98.972.417	41.718.811	74.717.120	121.442.984	78.641.049	100.954.277	208.951.020
	1.477.601.312	1.059.151.383	992.230.763	634.190.286	281.529.247	142.091.053	144.077.357	259.386.742	127.467.660	187.692.607	353.829.818

### 1.3.- Distribución mensual de la Inversión.

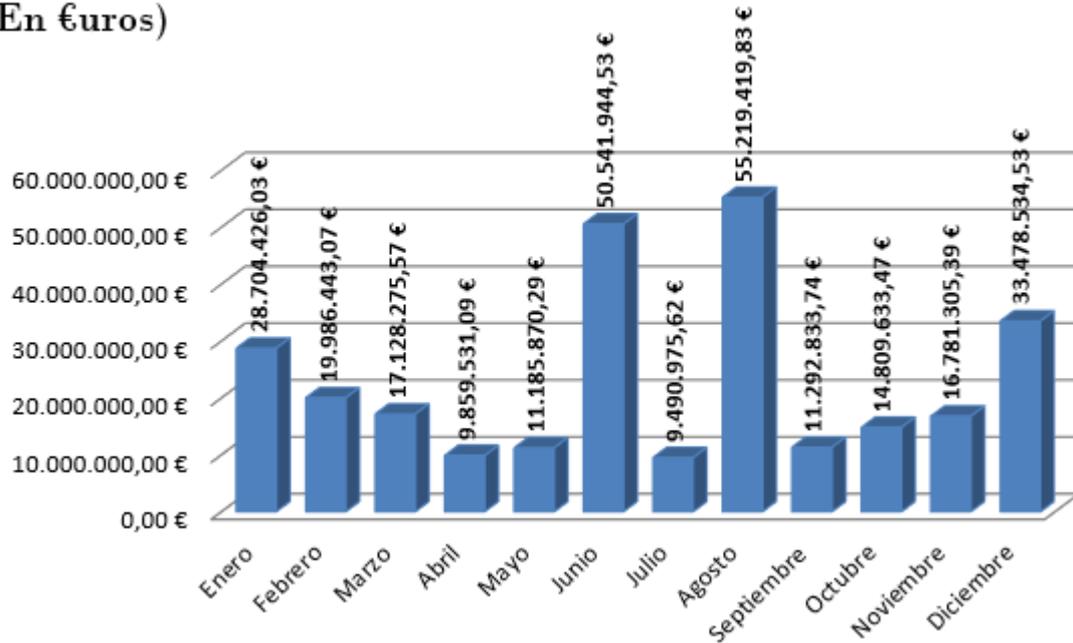
	LOCAL	REGIONAL	ESTATAL	TOTALES
<b>Enero</b>	15.946.971,68 €	459.676,82 €	12.297.777,53 €	28.704.426,03 €
<b>Febrero</b>	16.903.259,69 €	1.347.342,80 €	1.735.840,58 €	19.986.443,07 €
<b>Marzo</b>	16.174.715,47 €	654.223,94 €	299.336,16 €	17.128.275,57 €
<b>Abril</b>	5.950.436,45 €	892.716,93 €	3.016.377,71 €	9.859.531,09 €
<b>Mayo</b>	9.001.368,31 €	673.162,05 €	1.511.339,93 €	11.185.870,29 €
<b>Junio</b>	9.002.913,61 €	36.454.642,48 €	5.084.388,44 €	50.541.944,53 €
<b>Julio</b>	3.290.602,90 €	5.412.402,72 €	787.970,00 €	9.490.975,62 €
<b>Agosto</b>	11.688.639,40 €	110.407,91 €	43.420.372,52 €	55.219.419,83 €
<b>Septiembre</b>	4.465.235,21 €	1.861.200,00 €	4.966.398,53 €	11.292.833,74 €
<b>Octubre</b>	5.336.679,61 €	8.449.953,86 €	1.023.000,00 €	14.809.633,47 €
<b>Noviembre</b>	14.344.337,23 €	1.047.542,09 €	1.389.426,07 €	16.781.305,39 €
<b>Diciembre</b>	23.517.703,74 €	7.984.881,11 €	1.975.949,68 €	33.478.534,53 €
<b>Total Obra</b>	<b>135.622.863,30 €</b>	<b>65.348.152,71 €</b>	<b>77.508.177,15 €</b>	<b>278.479.193,16 €</b>
<b>Sumin y Conservac</b>	<b>73.328.156,83 €</b>	<b>1.478.974,38 €</b>	<b>543.494,60 €</b>	<b>75.350.625,81 €</b>
<b>TOTAL LICITADO</b>	<b>208.951.020,13 €</b>	<b>66.827.127,09 €</b>	<b>78.051.671,75 €</b>	<b>353.829.818,97 €</b>

### LICITACIÓN MÁLAGA POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: Año 2017 (En €uros)



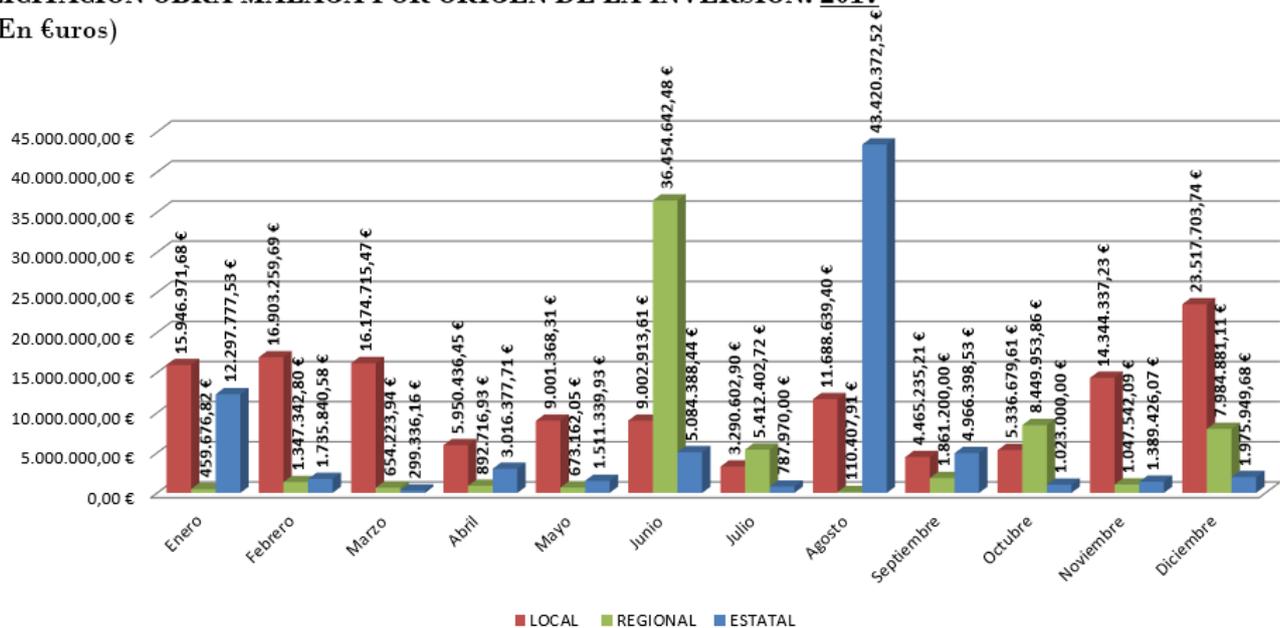
## LICITACIÓN OBRA MALAGA: 2017

(En €uros)



## LICITACIÓN OBRA MÁLAGA POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: 2017

(En €uros)



#### 1.4.- Volumen de licitación por ente licitante.

En este apartado se pretende hacer un estudio pormenorizado de todos los organismos, pertenecientes a cualquiera de las tres Administraciones Local, Autonómica y Estatal antes reseñadas que han licitado obra en la provincia de Málaga durante el año 2017. Se detallará tanto el volumen de licitación como el número de obras a las que corresponde ese volumen total de licitación.

Destaca como organismo con mayor capacidad licitadora, la Diputación de Málaga, ya que además de la inversión que realiza directamente, se le atribuye gran parte de la inversión de los municipios de menos de 25.000 habitantes, le seguiría el Ayuntamiento de Málaga, entendiéndose que su inversión es la conjunta tanto del Ayuntamiento Directamente como de sus Organismos y Empresas municipales (Gerencia Urbanismo, IMV), que computa un total de 40 millones de €. En tercer lugar tendríamos la inversión del Ministerio de Fomento con cerca de 37 millones y Aena superando los 35 millones, con cifra similar a lo licitado por la Consejería de Fomento y el Ayuntamiento de Estepona con 31 millones.

En los cuadros siguientes, se listan de forma pormenorizada, la totalidad de entes licitadores que han realizado inversiones en la provincia de Málaga durante el año, identificando, el número de obras licitadas, así como el importe total que han supuesto el conjunto de obras licitadas en el año.

ORGANISMO ESTATAL	NUMERO DE OBRAS LICITADAS	IMPORTE OBRAS LICITADAS
MINISTERIO DE FOMENTO	2	36.980.422,62
AENA	19	35.066.416,31
MINISTERIO DE EMPLEO	1	2.139.608,31
ACUAMED	1	1.374.371,67
MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE	1	576.769,40
IBERMUTUAMUR	1	397.875,16
MINISTERIO DE DEFENSA	2	359.669,71
TRAGSA	4	316.746,07
MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA	1	299.336,16
SIEP	1	250.840,58
ADIF	1	246.557,00
PUERTO MALAGA	2	176.866,69

ORGANISMO AUTONOMICO	NUMERO OBRAS LICITADAS	IMPORTE OBRAS LICITADAS
CONSEJERÍA DE FOMENTO Y VIVIENDA	8	34.722.101,10
CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN	24	17.783.082,35
CONSEJERÍA DE CULTURA	2	5.703.777,83
CONSEJERÍA DE SALUD	3	5.096.857,84
UNIVERSIDAD DE MÁLAGA	3	1.298.995,61
FIMABIS	1	242.454,55
JUNTA DE ANDALUCIA	1	190.287,52
CONSEJERÍA DE TURISMO, CULTURA Y DEPORTE	1	110.407,91
CONSEJERIA DE MEDIO AMBIENTE Y ORDENACION DEL TERRITORIO	1	100.188,00
EMPRESA PUBLICA DE GESTION DE ACTIVOS, S.A.	1	100.000,00

ORGANISMO LOCAL	NUMERO OBRAS LICITADAS	IMPORTE OBRAS LICITADAS
AYTO. DE ESTEPONA	17,00	31.022.416,01
GERENCIA MUNICIPAL URBANISMO	20,00	16.864.305,75
AYTO. DE FUENGIROLA	18,00	10.024.268,22
DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE MÁLAGA	13,00	8.914.462,63
AYTO. DE MALAGA	18,00	7.450.396,75
AYTO. DE MIJAS	21,00	7.123.012,88
INSTITUTO MUNICIPAL DE LA VIVIENDA	11,00	6.928.597,19
SOCIEDAD MUNICIPAL DE VIVIENDAS DE MÁLAGA, S.L.	4,00	6.699.629,51
ACOSOL, S.A.	6,00	4.830.477,00
AYTO. DE CÁRTAMA	8,00	4.191.457,45
AYTO. DE MARBELLA	13,00	3.302.435,74
AYTO. DE BENALMADENA	6,00	2.166.082,96
AYTO. DE TORREMOLINOS	3,00	1.843.375,21
EMASA	7,00	1.798.548,77
AYTO. DE MANILVA	10,00	1.787.247,21
AYTO. DE BENAHAIVIS	5,00	1.407.716,42
AYTO. DE ALHAURIN DE LA TORRE	4,00	1.383.210,28
AYTO. DE ALHAURIN EL GRANDE	9,00	1.323.268,05
AYTO. DE VELEZ MALAGA	3,00	1.142.542,08
AYTO. DE CASARES	10,00	1.112.497,36
AYTO. DE ANTEQUERA	4,00	938.594,18
AYTO. DE NERJA	8,00	812.790,78
AYTO. DE COIN	4,00	760.267,92
AYTO. DE RINCON DE LA VICTORIA	5,00	721.988,83
AYTO. VILLANUEVA DEL TRABUCO	4,00	609.443,88
AYTO. DE ALORA	5,00	599.817,06
AYTO. DE RIOGORDO	4,00	437.339,09
AYTO. DE VILLANUEVA DE ALGAIIDAS	5,00	428.422,65
AYTO. DE SIERRA DE YEGUAS	4,00	375.810,97
AYTO. DE ALMOGÍA	4,00	361.519,43
AYTO. DE VILLANUEVA DE LA CONCEPCIÓN	4,00	336.026,37
AYTO. DE YUNQUERA	3,00	326.573,33
AYTO. DE EL BORGE	1,00	325.751,42
AYTO. DE RONDA	3,00	312.882,14
AYTO. DE MOLLINA	2,00	301.941,08
AYTO. DE CAMPILLOS	2,00	298.395,72
AYTO. DE ARCHIDONA	3,00	295.867,76
AYTO. DE COMPETA	3,00	272.056,65
AYTO. DE ALMACHAR	2,00	231.488,00
AYTO. DE FUENTE DE PIEDRA	3,00	228.690,30
AYTO. DE CUEVAS DEL BECERRO	2,00	210.352,32
AYTO. DE MONDA	4,00	209.246,28

AYTO. DE FRIGILIANA	2,00	207.564,98
AYTO. DE OJEN	2,00	203.444,93
AYTO. DE ARDALES	2,00	202.238,52
AYTO. DE PERIANA	6,00	195.670,65
AYTO. DE ALAMEDA	1,00	193.971,80
AYTO. DE COLMENAR	2,00	181.386,94
AYTO. DE ATAJATE	2,00	166.840,66
AYTO. DE HUMILLADERO	1,00	165.289,25
AYTO. DE CUEVAS DE SAN MARCOS	2,00	163.182,89
AYTO. DE VILLANUEVA DEL ROSARIO	2,00	156.856,39
AYTO. DE CASABERMEJA	1,00	152.789,26
AYTO. DE TEBA	2,00	147.019,40
AYTO. DE VALLE DE ABDALAJIS	3,00	145.879,24
AYTO. DE ALGARROBO	2,00	140.495,87
AYTO. DE CUEVAS BAJAS	2,00	138.841,94
AYTO. DE PIZARRA	1,00	122.809,17
AYTO. DE ARCHEZ	2,00	120.345,37
AYTO. DE EL BURGO	1,00	111.746,35
AGUAS DE BENAHAVÍS, S.A.	1,00	97.886,68
AYTO. DE CAÑETE LA REAL	1,00	96.216,26
LIMPIEZAS MUNICIPALES Y PARQUE DEL OESTE, S.A.M.	1,00	94.700,17
FUNDACIÓN PÚBLICA DE SERVICIOS CUEVA DE NERJA	1,00	93.470,00
AYTO. DE ISTAN	1,00	87.326,85
AYTO. DE CARRATRACA	1,00	80.000,00
AYTO. DE BENARRABA	1,00	78.512,40
AYTO. DE CASARABONELA	1,00	64.977,07
AYTO. DE SAYALONGA	1,00	64.280,60
AYTO. DE GENALGUACIL	1,00	61.983,47
AYTO. DE SALARES	1,00	61.983,47
AYTO. DE BENADALID	1,00	55.785,12
AYTO. DE LA VIÑUELA	1,00	53.719,01
AYTO. DE TORROX	1,00	50.764,40
AYTO. DE CANILLAS DE ACEITUNO	1,00	12.396,70

## 1.5.- Licitaciones más significativas del año.

Una vez descritos los volúmenes de licitación realizados, se pretende mencionar en este apartado, aquellas obras que durante el año 2017 han destacado por su relevancia económica, recogiendo las 24 obras que han superado dos millones de euros, la suma de la inversión dispuesta para estas 24 obras, alcanza los 116 millones de euros, es decir el 32% de la inversión total.

Pero de todas ellas, destacan 4 obras, que por su importe han supuesto el 24% de toda la licitación del año y que son:

- Acceso Norte al Aeropuerto, 34,5 M €
- Balizamiento en el Aeropuerto, 11,2 M €
- Tramo Renfe- Guadalmedina (metro), 24,8 M €
- Hospital de Estepona, 14,6 M€

### De la Administración Central:

Acceso Norte al aeropuerto de Málaga (Autovía del Mediterráneo A-7) y Adenda al Proyecto de Construcción de acceso Norte al aeropuerto de Málaga. Provincia de Málaga.	MINISTERIO DE FOMENTO	31/08/2017	34.514.191,26
Remodelación edificio terminal Picasso en el Aeropuerto de Málaga-Costa del Sol	AENA	23/08/2017	8.409.624,26
Adecuación de aparcamientos públicos, de empleados y de vehículos de alquiler, Aeropuerto de Málaga-Costa del Sol.	AENA	07/06/2017	4.399.935,92
Ejecución de las obras de rehabilitación de un inmueble destinado a oficinas de la Seguridad Social en la calle Lope de Vega, número 8, de Vélez Málaga (Málaga).	MINISTERIO DE EMPLEO	18/04/2017	2.139.608,31
Actuaciones de balizamiento para el cumplimiento de las normas técnicas Aeropuerto de Málaga-Costa del Sol.	AENA	17/01/2017	11.250.897,53

### De la Administración Autonómica:

Obras de construcción del centro de salud «San Pedro» en San Pedro de Alcántara, Marbella (Málaga).	CONSEJERÍA DE SALUD	22/12/2017	4.728.345,52
Mejora de la seguridad vial en la carretera A-357, del p.k. 25 al 48.	CONSEJERÍA DE FOMENTO Y VIVIENDA	13/12/2017	2.457.396,71
TMM6112OEJ2. Complementario 2 de medidas correctoras y de consolidación del muro perimetral del Fuerte de San Lorenzo correspondiente a las obras de infraestructura y urbanización de las líneas 1 y 2 del Metro de Málaga. Tramo: Guadalmedina-Atarazanas	CONSEJERÍA DE FOMENTO Y VIVIENDA	24/10/2017	4.646.198,98
Nuevo centro de dos líneas de Educación Infantil y Primaria en Estación (Cártama), Málaga.	CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN	06/10/2017	2.834.425,84
Nuevo IES D5 (cinco líneas de educación secundaria obligatoria) y cuatro aulas polivalentes en zona Teatinos, Málaga.	CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN	04/07/2017	5.222.699,32
Obras para la construcción del Museo de Sitio del Conjunto Arqueológico Dólmenes de Antequera.	CONSEJERÍA DE CULTURA	28/06/2017	5.638.922,63
Nuevo IES de cuatro líneas de Educación Secundaria Obligatoria y dos líneas de Bachillerato (Tipo D4+B22) en Rincón de la Victoria (Málaga).	CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN	27/06/2017	4.841.614,07
T-MM6116/OEJ0. Contrato de Obra de terminación de infraestructura, urbanización e intervención arqueológica de las líneas 1 y 2 de Metro de Málaga. Tramo: Renfe-Guadalmedina	CONSEJERÍA DE FOMENTO Y VIVIENDA	12/06/2017	24.753.655,46

### De la Administración Local:

PROYECTO DE INFRAESTRUCTURAS GENERALES DE ABASTECIMIENTO AL TÉRMINO MUNICIPAL DE ISTÁN DESDE LAS CONDUCCIONES PRINCIPALES	ACOSOL, S.A.	29/12/2017	2.138.781,00
Rehabilitación y adecuación de nuevos usos de la Plaza de Toros "La Malagueta"	DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE MÁLAGA	28/12/2017	5.492.314,47
Proyecto de reordenación del espacio Alameda Principal. Fase 3.	GERENCIA MUNICIPAL URBANISMO	11/11/2017	4.375.289,83
Obras de construcción de 35 viviendas, aparcamientos, locales y trasteros de protección oficial en la avenida Ingeniero José María Garnica, número 8 de Málaga.	SOCIEDAD MUNICIPAL DE VIVIENDAS DE MÁLAGA, S.L.	07/11/2017	2.886.969,06
Reordenación del espacio de la Alameda Principal (Fase 2), renovación urbana de la totalidad del ámbito desde la Plaza de la Marina hasta la conexión con el Puente de Tetuán	GERENCIA MUNICIPAL URBANISMO	24/08/2017	2.271.577,80

Modificación de proyecto básico y proyecto de ejecución de la piscina cubierta e instalaciones complementarias de la Ciudad Deportiva de Cártama.	AYTO. DE CÁRTAMA	16/05/2017	2.515.751,85
Obras de construcción de 38 viviendas protegidas, aparcamientos, trasteros en la parcela R-5 del SUNP-LE-4 Villa Bajo, en calle Estrella del Mar, número 18, de Málaga.	SOCIEDAD MUNICIPAL DE VIVIENDAS DE MÁLAGA, S.L.	16/03/2017	2.879.970,42
Obras de ejecución de un estadio de atletismo, aparcamiento, locales y accesos en el sector SURO-R6 "Juan Benitez".	AYTO. DE ESTEPONA	08/03/2017	6.100.000,00
Hospital de Estepona.	AYTO. DE ESTEPONA	10/02/2017	14.642.780,95
Contratación conjunta de la redacción del proyecto básico y de ejecución, y obras de construcción de la reforma integral del Parque Central de Bomberos de Málaga, paseo de Martiricos, número 10, Málaga.	INSTITUTO MUNICIPAL DE LA VIVIENDA	16/01/2017	3.548.864,52
Obras de urbanización del sector SUP-R6 "Juan Benitez".	AYTO. DE ESTEPONA	11/01/2017	6.319.583,36

## 2.- ANÁLISIS DE LA ADJUDICACIÓN

A fecha de cierre del presente informe (30 de marzo de 2017), conocemos las adjudicaciones de aproximadamente el 50% del volumen licitado, la mayor información la tenemos de las obras licitadas por el Gobierno Central, de las que ya conocemos el 72% de las adjudicaciones y de las que menos información disponemos es de las obras licitadas por el Gobierno autonómico de las que solo contamos con el 33.5% de las adjudicaciones.

	<i>Admon Local</i>	<i>Admon Autonómica</i>	<i>Admon Central</i>	<i>Totales</i>
<b>Total Obra Licitada</b>	<b>135.622.863,30</b>	<b>65.348.152,71</b>	<b>77.508.177,15</b>	<b>278.479.193,16</b>
<b>€ Licitados ya Adjudicados</b>	<b>61.579.640,38</b>	<b>21.926.060,82</b>	<b>55.832.173,30</b>	<b>139.337.874,50</b>
<b>Total Adjudicado</b>	<b>48.187.505,69</b>	<b>17.252.352,82</b>	<b>38.823.187,05</b>	<b>104.263.045,56</b>
<b>Volumen Adjudicado</b>	45,41%	33,55%	72,03%	50,04%
<b>Baja Media</b>	21,75%	21,32%	30,46%	25,17%

### 2.1.- Estudio de la baja media.

En base a la información que disponemos, podemos concluir que la baja media de las licitaciones de obra en la provincia de Málaga se situó en el año 2017 en el 25% que es inferior al 30% de bajada media que registramos en el año 2016. Haciendo la distinción en función de la Administración licitante, tenemos una baja media muy similar tanto en las obras licitadas por los entes locales, como por la Administración autonómica, en el entorno del 21-22%, mientras que las obras adjudicaciones por el Gobierno Central, terminaron recayendo en empresas que realizaron bajas en el entorno del 30% de media.

## 2.2.- Tipología de la empresa adjudicataria.

Se ha querido hacer un análisis atendiendo a la razón social de las empresas adjudicatarias de la obra pública en nuestra provincia. En los cuadros siguientes, se describen los porcentajes de participación de las empresas locales (sede social en la provincia de Málaga), regionales (sede social en el resto de las provincias andaluzas), o nacionales (sede social en el resto de las provincias españolas).

<b>ADMON CENTRAL</b>	<b>IMPORTE ADJUDICADO</b>	<b>% ADJUDICADO</b>
<b>EMPRESAS LOCALES</b>	4.951.077,50	12,75%
<b>EMPRESAS ANDALUZAS</b>	4.951.077,50	12,75%
<b>EMPRESAS NACIONALES</b>	28.921.032,05	74,49%
<b>TOTALES</b>	38.823.187,05	100,00%

<b>ADMON AUTONOMICA</b>	<b>IMPORTE ADJUDICADO</b>	<b>% ADJUDICADO</b>
<b>EMPRESAS LOCALES</b>	5.629.363,91	25,67%
<b>EMPRESAS ANDALUZAS</b>	5.515.037,83	25,15%
<b>EMPRESAS NACIONALES</b>	10.781.659,08	49,17%
<b>TOTALES</b>	21.926.060,82	100,00%

<b>ADMON LOCAL</b>	<b>IMPORTE ADJUDICADO</b>	<b>% ADJUDICADO</b>
<b>EMPRESAS LOCALES</b>	34.156.418,06	55,47%
<b>EMPRESAS ANDALUZAS</b>	10.257.828,89	16,66%
<b>EMPRESAS NACIONALES</b>	17.165.393,43	27,88%
<b>TOTALES</b>	61.579.640,38	100,00%

En base a ello, se concluye que las empresas malagueñas, son la receptoras del 55,47% del importe adjudicado por la Administración Local, del 25,67% del importe adjudicado por la Administración Autónoma y del 12,75% de lo adjudicado por la Administración Central.

### 3. RESEÑA LICITACIÓN ANDALUCÍA.

En la Comunidad Autónoma andaluza, se licitaron en el año 2017 obras por un importe de licitación de 1.071.729.744 €, un importe prácticamente similar a lo licitado en el año 2015, ya que en 2016 hubo un descenso del 33%.

Haciendo un estudio provincializado comparativo con el año 2017, se determina que en todas las provincias se incrementa la inversión, excepto en Granada donde desciende sensiblemente.

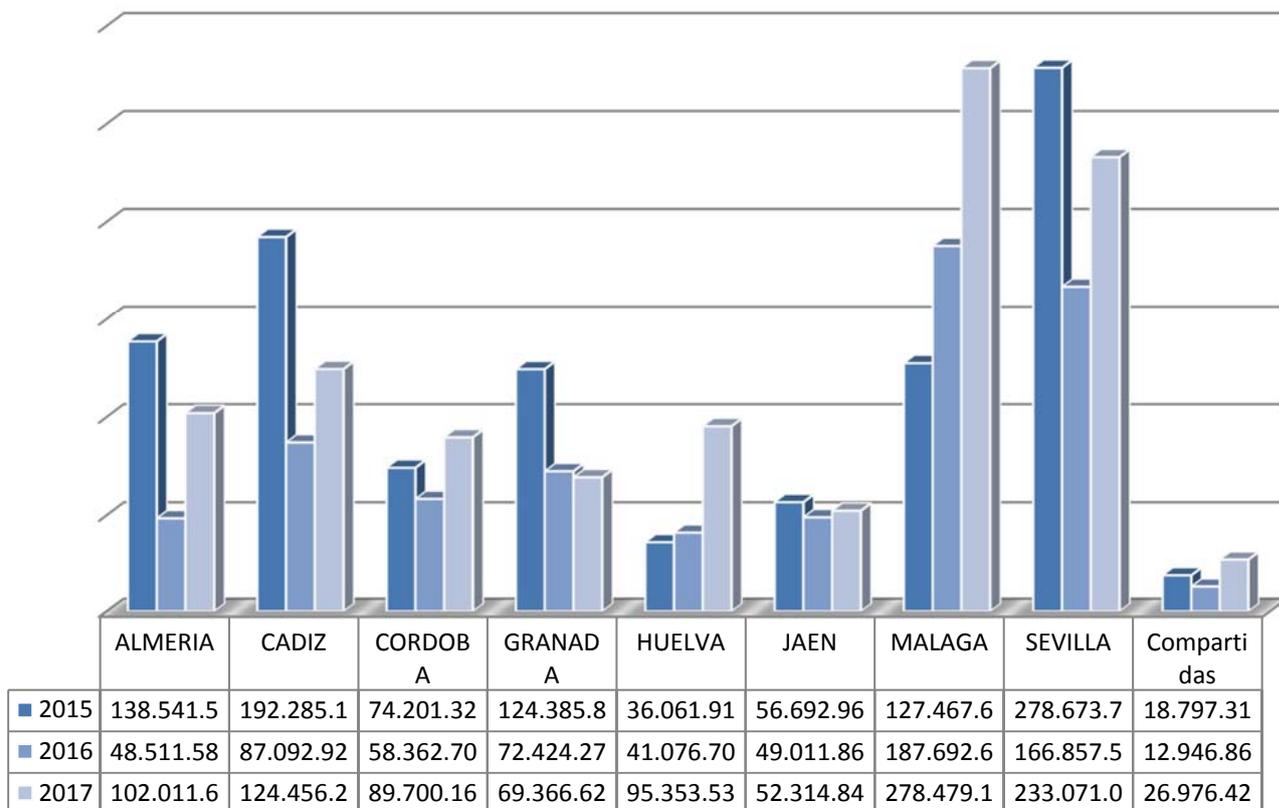
Málaga es la provincia andaluza que en el año 2017 ha recibido la mayor inversión, con respecto a lo invertido en Andalucía; cerca del 26% del total invertido en nuestra comunidad ha sido licitado en la provincia de Málaga, seguida muy de cerca por Sevilla donde se ha licitado el 22%. Estando a la cola Granada y Jaen, a las que les llegó aproximadamente el 6% de las inversiones andaluzas.

Pero entendemos que, para ser ecuánime, el estudio debe hacerse referenciado al número de habitantes por provincia. En este caso, y situándose el volumen medio por habitante en Andalucía en 127,70€, la provincia que mayor inversión ha tenido por habitante en 2017 ha sido Huelva con 183,84 € seguido por Málaga con 171,95€/habitante.

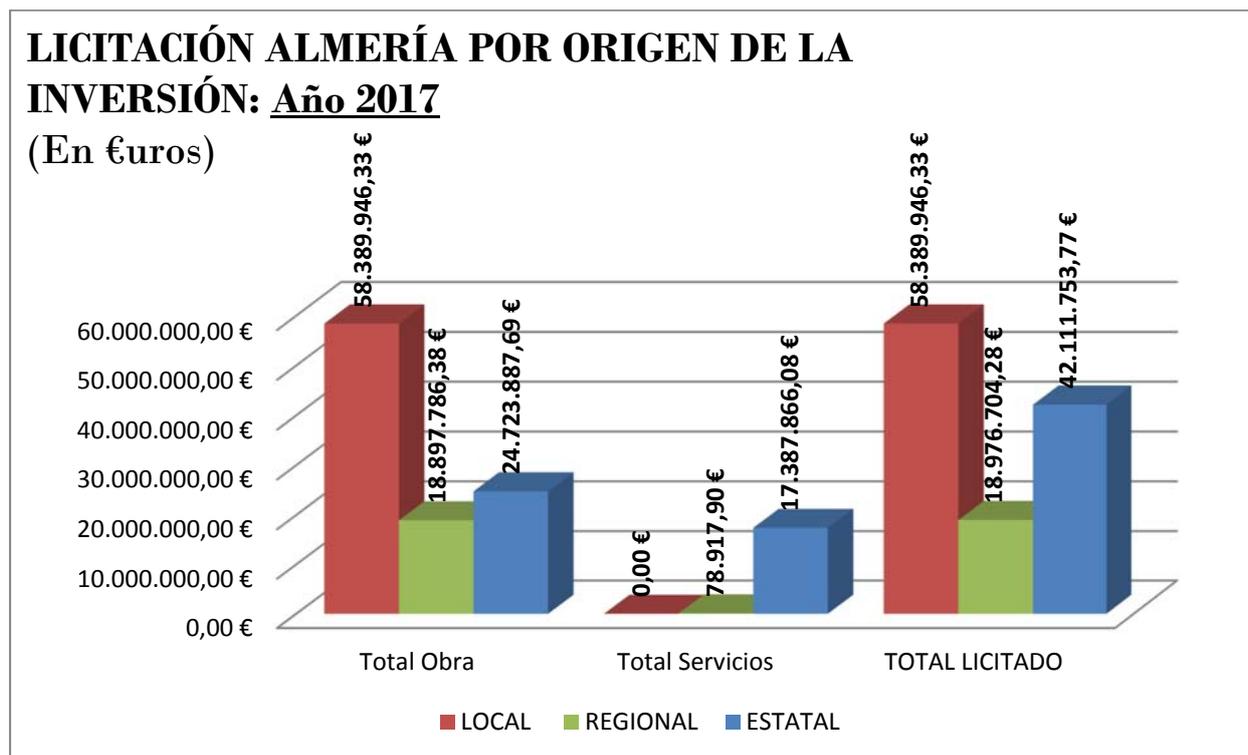
	Habitantes	€/habitante
<b>ALMERIA</b>	700.570,00	145,62
<b>CADIZ</b>	1.238.291,00	100,51
<b>CORDOBA</b>	798.580,00	112,32
<b>GRANADA</b>	918.382,00	75,53
<b>HUELVA</b>	518.687,00	183,84
<b>JAEN</b>	658.601,00	79,43
<b>MALAGA</b>	1.619.497,00	171,95
<b>SEVILLA</b>	1.940.027,00	120,14
<b>ANDALUCÍA</b>	8.392.635,00	127,70

	2015	2016	2017
<b>ALMERIA</b>	138.541.533	48.511.582	102.011.620
<b>CADIZ</b>	192.285.113	87.092.924	124.456.260
<b>CORDOBA</b>	74.201.320	58.362.706	89.700.167
<b>GRANADA</b>	124.385.835	72.424.274	69.366.626
<b>HUELVA</b>	36.061.919	41.076.703	95.353.531
<b>JAEN</b>	56.692.960	49.011.869	52.314.841
<b>MALAGA</b>	127.467.660	187.692.607	278.479.193
<b>SEVILLA</b>	278.673.710	166.857.537	233.071.080
<b>Compartidas</b>	18.797.313	12.946.860	26.976.424
	1.047.107.363	723.977.061	1.071.729.744

### Comparativo Licitación Obra Andalucía (2015-2017)

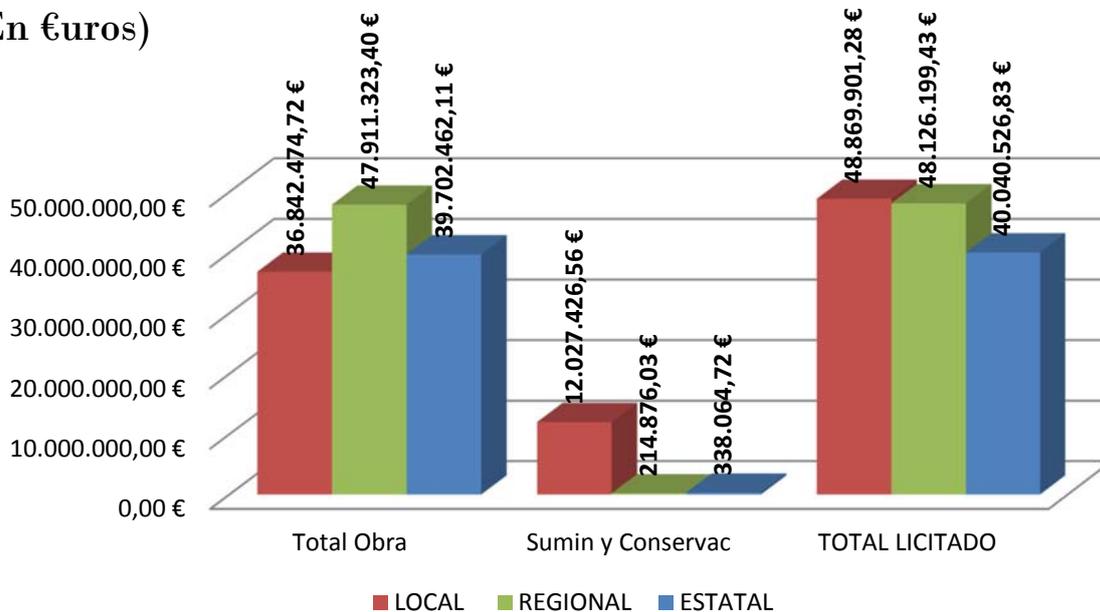


En las páginas siguientes, encontramos la información detallada de los volúmenes de licitación de cada una de las provincias andaluzas.



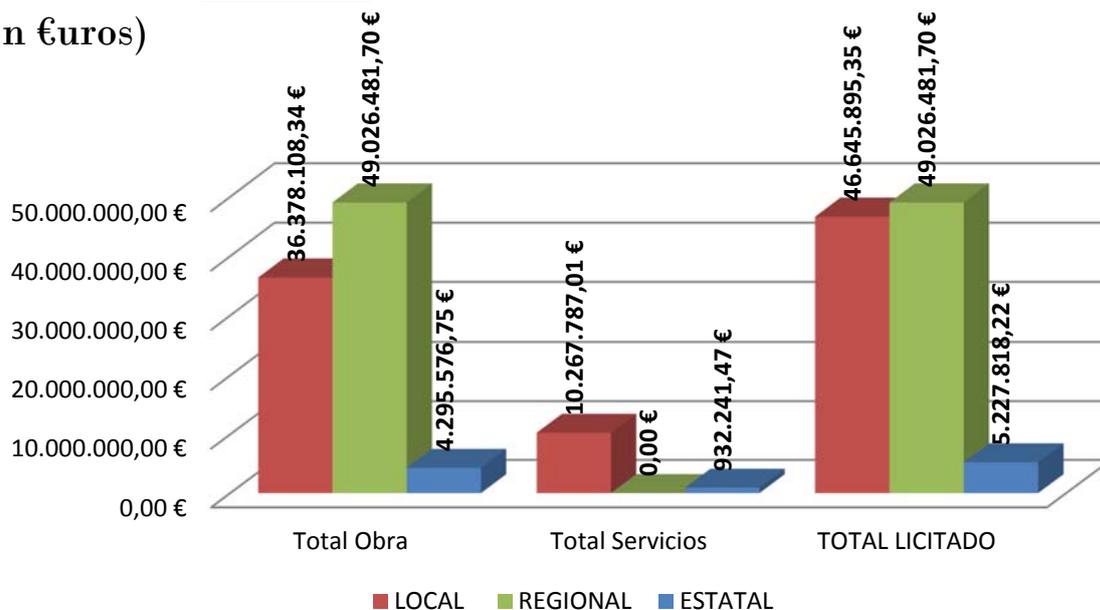
## LICITACIÓN CÁDIZ POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: Año 2017

(En euros)



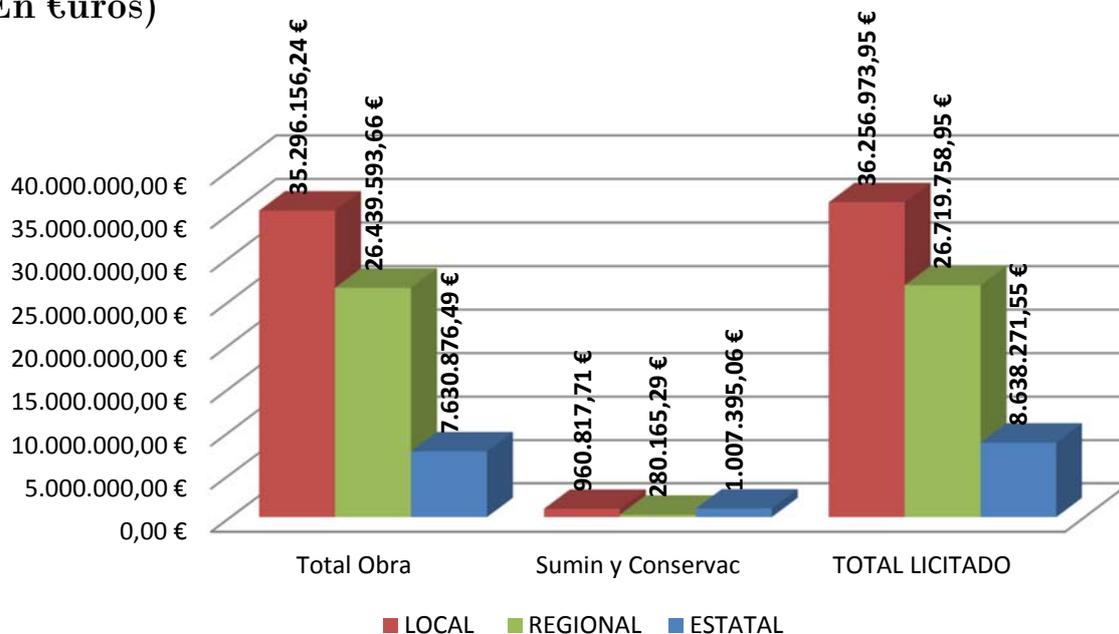
## LICITACIÓN OBRA CÓRDOBA POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: Año 2017

(En euros)



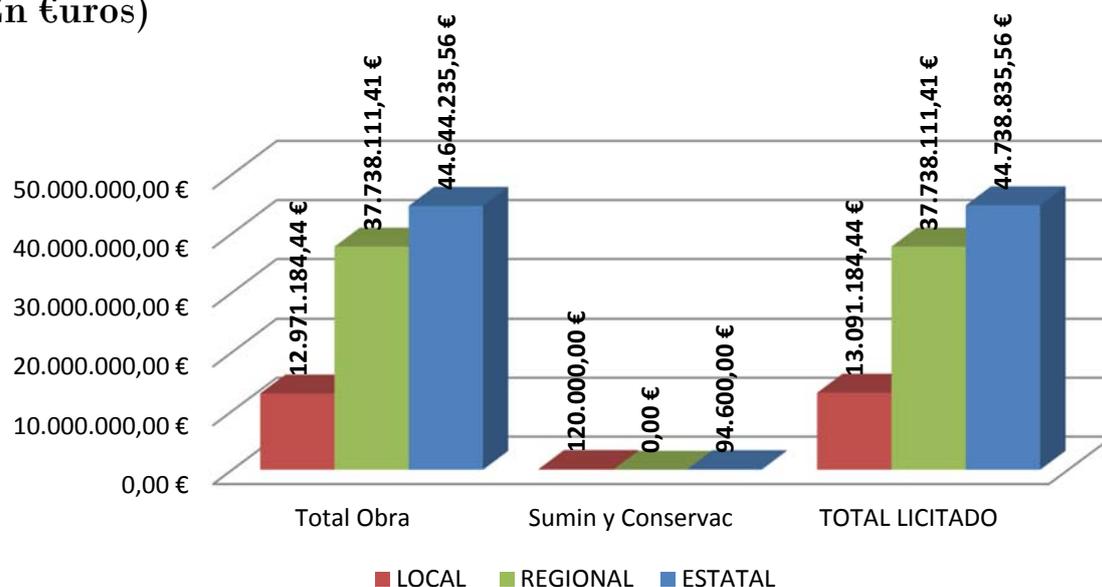
## LICITACIÓN GRANADA POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: Año 2017

(En €uros)



## LICITACIÓN HUELVA POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: Año 2017

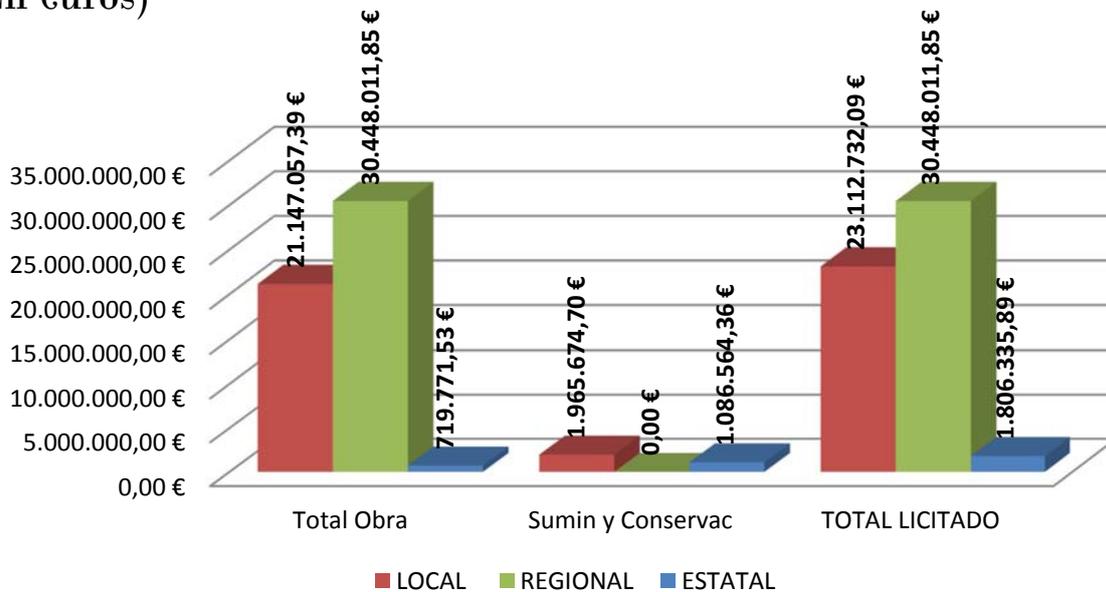
(En €uros)



## LICITACIÓN JAEN POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN:

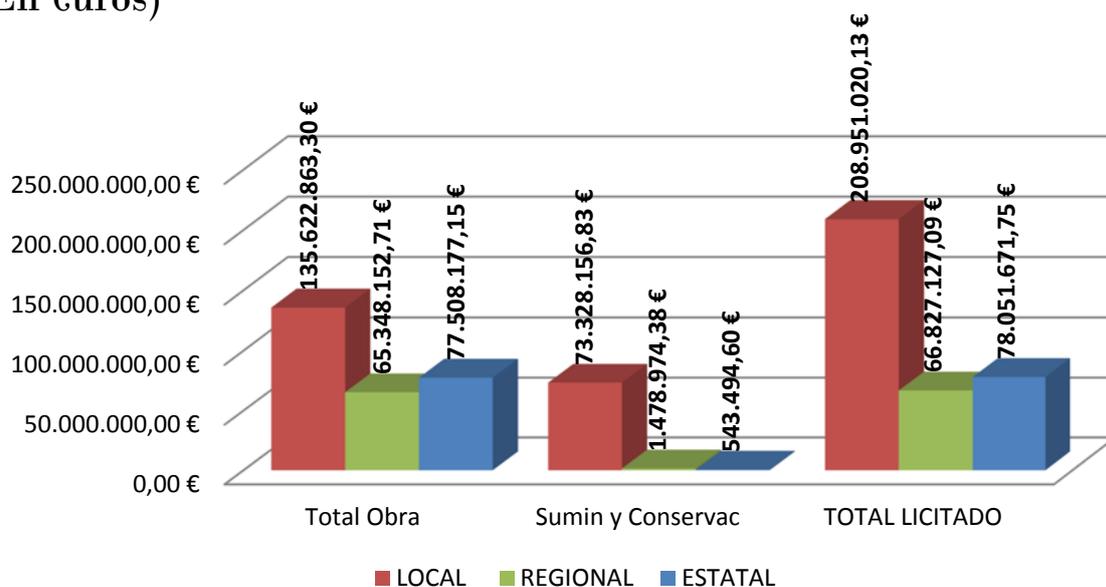
**Año 2017**

(En €uros)

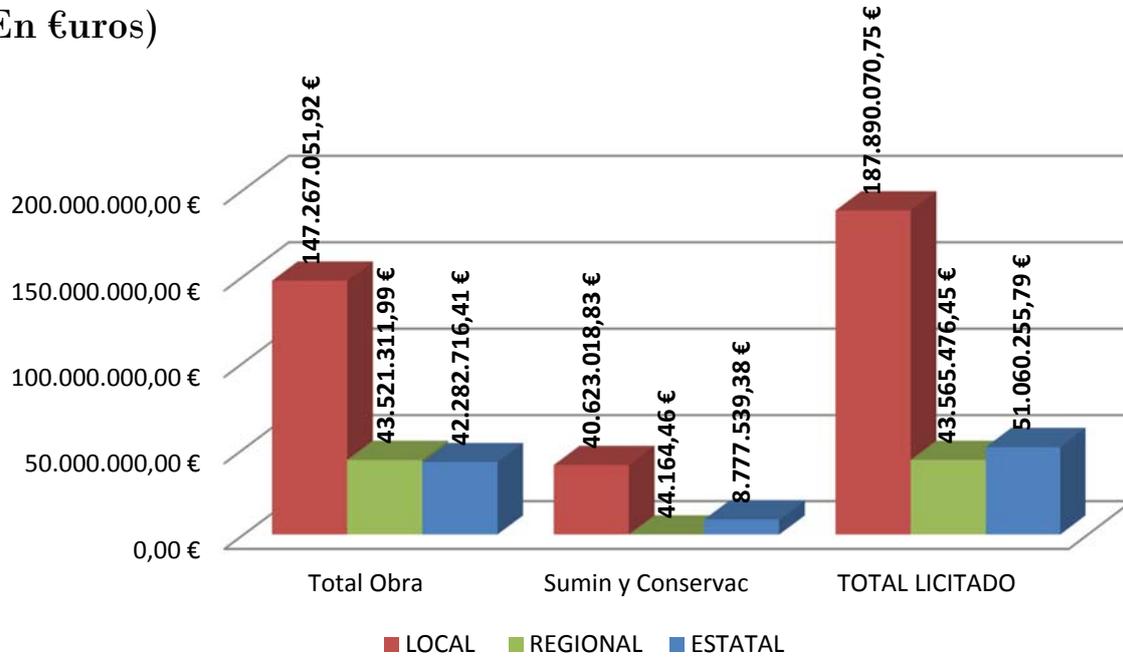


## LICITACIÓN MÁLAGA POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: Año 2017

(En €uros)



## LICITACIÓN OBRA SEVILLA POR ORIGEN DE LA INVERSIÓN: Año 2017 (En €uros)



#### **4. NOTA METODOLÓGICA DE REALIZACIÓN DEL INFORME**

Con el fin de obtener datos comparables con las estadísticas que se han venido elaborando por la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de la provincia de Málaga, sobre la licitación de obra pública en esta provincia, se mantienen unas premisas, que han sido siempre las mismas en años anteriores y que se exponen a continuación:

1. Cuando se habla de inversión, se refiere a importes de licitación (no de adjudicación) de las obras que se han publicado durante el año 2017 en los boletines oficiales, perfiles del contratante y/o prensa.
2. No están incluidas anualidades de obras publicadas en años anteriores, ya que se contemplaron por su importe total en el año de su licitación.
3. Sólo se tienen en cuenta licitaciones de contratos de obra, por tanto, se excluyen del presente estudio los contratos de servicios aunque tuvieran que ver con la obra, tales como redacción de proyectos, consultorías y asistencias, vigilancias, servicios de mantenimiento y conservación, etc.
4. Tampoco se tienen en cuenta las inversiones de las administraciones que cofinancian alguna obra, imputándosele toda la inversión al organismo que la licita.

##### **FUENTES:**

*Boletines Oficiales (DOUE, BOE, BOJA, BOP Málaga).  
Perfiles del Contratante de los distintos organismos licitadores.*

##### **ELABORACIÓN:**

*Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP)*



Asociación Provincial de  
Constructores y Promotores  
de Málaga

# **INFORME DE VIVIENDA MÁLAGA Y PROVINCIA AÑO 2017**

# Índice

1.- Viviendas Visadas .....	3
1.1.- Análisis histórico	
1.1.1.- Según CSAE .....	3
1.1.2.- Según COAM.....	10
1.2.- Análisis año 2017.....	12
2.- Transmisiones de viviendas.....	14
2.1.- Análisis histórico .....	14
2.2.- Compraventas por origen del comprador.....	18
3.- Hipotecas.....	20

## 1.- VIVIENDAS VISADAS.

### 1.1.- Análisis histórico

#### 1.1.1.- Según datos de CSAE.

Disponemos de los datos estadísticos del Colegio Superior de Arquitectos de España (CSAE), sobre viviendas visadas desde el año 1960 hasta el año 2012, que hemos querido recoger como introducción al presente informe para hacer un primer posicionamiento genérico sobre la evolución de este parámetro en la provincia de Málaga, detectando una fluctuación cíclica en el número de viviendas visadas, que se produce aproximadamente cada década.

Queremos destacar aquellos años en los que se ha producido la mayor caída de viviendas visadas con respecto al año anterior dentro de cada decenio,

- En la década de los 60, el año 1969 con un descenso respecto al año anterior del - 77,38%. *(TABLA 3)*
- En la década de los 70, entre los años 1974 a 1976 encontramos 3 años seguidos de decrecimiento en el número de visados. En el año 1976 se visaron un 29% de las viviendas que se visaban en el año 1973. *(TABLA 4)*
- En la década de los 80, encontramos el año más negativo en 1986 con una tasa de decrecimiento con respecto al año anterior del -24,35%. *(TABLA 5)*
- Es a principios de los 90, en el año 1991 cuando se produce una disminución del - 75,75% con respecto al año precedente. *(TABLA 6)*
- Sin embargo, es en este siglo cuando se encuentra un descenso mayor en el número de viviendas visadas, que se está acumulando desde el año 2004, con la excepción de un ligero repunte en el año 2006. Las viviendas visadas en el año 2012, representan un 2.07% de las que se estaban visando en el año 2003. *(TABLA 7)*

Dejando a un lado el análisis relativo hecho hasta ahora y centrándonos en el de valores absolutos, se concluye que no disponemos en la estadística que tenemos desde 1960, una anualidad donde el número de viviendas visadas fuera inferior a las que se están dando en los últimos años.

Para facilitar el análisis de la evolución de los visados a lo largo de las décadas, se presenta un cuadro resumen estimando en cada década la media de las viviendas visadas, como aquella que se obtiene de hacer la media aritmética de las viviendas visadas en cada uno de los años que conforman el decenio.

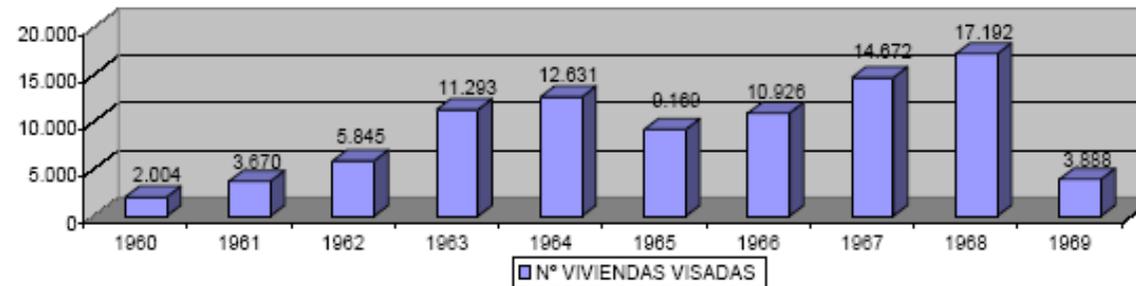
De la década que se inicia en el año 2010, disponemos información de los tres primeros años que es con los que se ha estimado la media. Si los comparamos con los mínimos conocidos de los años 60, se obtienen valores en torno al 26% para el caso de España y Andalucía, y del 21% en el caso de Málaga, si el comparativo lo hacemos con la media de principio del siglo XXI, donde se obtuvieron los valores máximos de viviendas visadas, actualmente nos encontraríamos en un 15% en lo que se refiere a España, un 10% a Andalucía y un 5% en el caso de Málaga.

<b>Media de Viviendas visadas anuales</b>	60's	70's	80's	90's	00's	2010-2012
España	346.804	408.825	287.703	351.576	589.651	66.002
Andalucía	48.877	67.201	56.459	62.709	117.687	11.646
Málaga	9.129	15.446	19.247	13.799	35.600	1.653

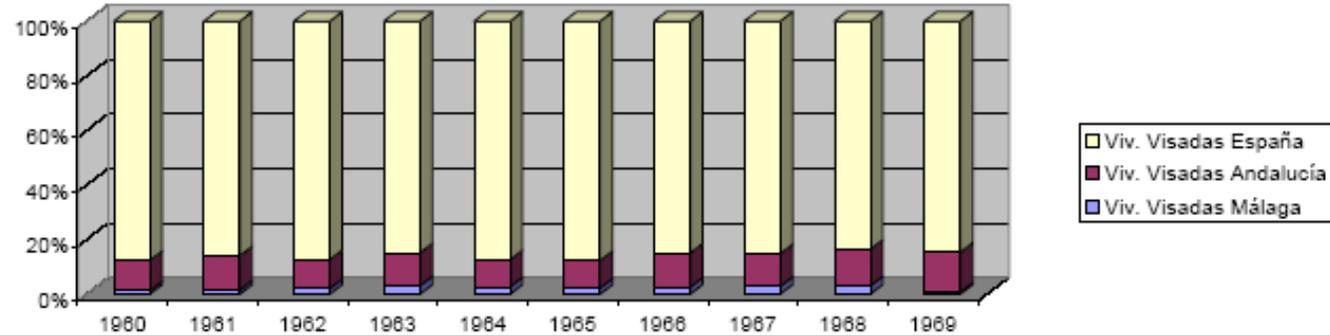
Se disponen a continuación tablas y gráficos en los que se puede ver de forma detallada desde el año 1960, las viviendas visadas tanto en la provincia de Málaga como en Andalucía y en el total del territorio nacional. Asimismo, un análisis más detallado en lo que se refiere a nuestra provincia, nos refleja la variación interanual del parámetro de viviendas visadas, así como la representatividad de las mismas con respecto a las viviendas que se visaban tanto en Andalucía como en España en las respectivas anualidades.

EVOLUCIÓN VIVIENDA EN MALAGA (Década 60's)

TABLA 3



REPRESENTATIVIDAD DE LA VIVIENDA MALAGUEÑA (Década 60's)

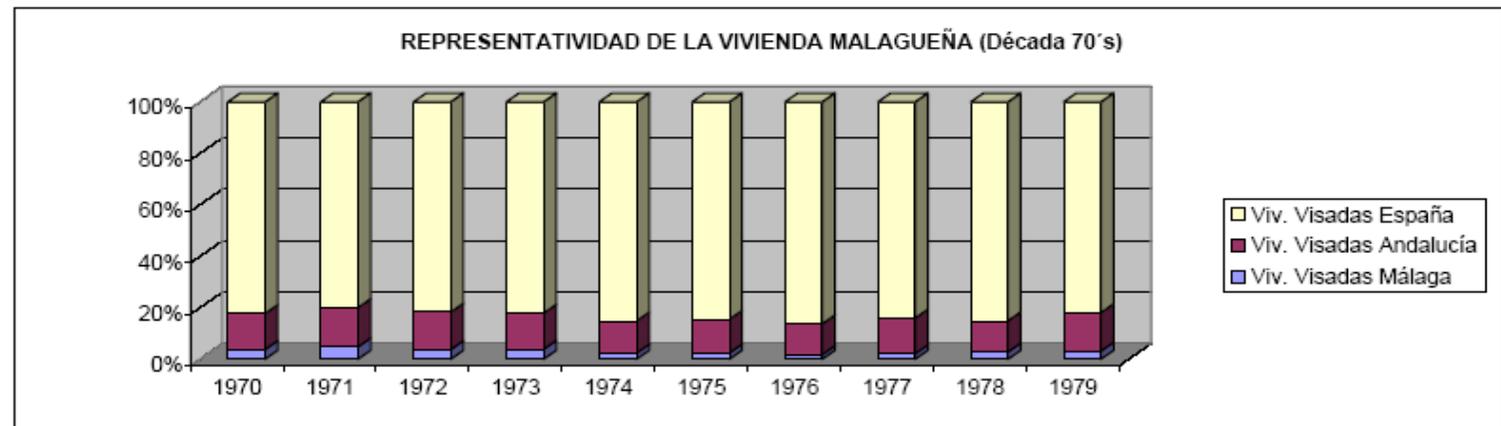
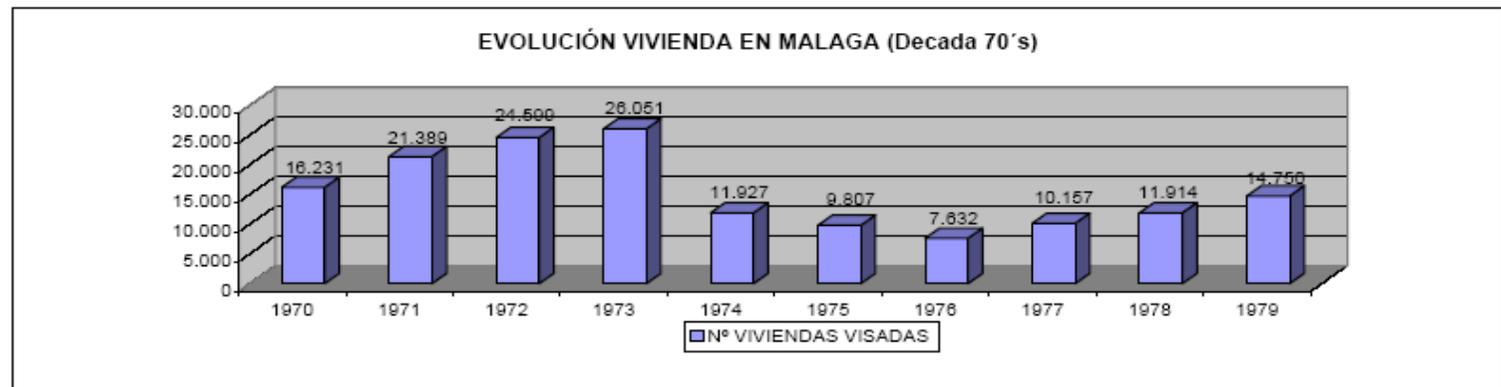


	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
<b>TOTAL NACIONAL</b>	144.594	213.128	255.643	312.885	413.768	359.208	358.942	442.407	477.862	489.607
<b>ANDALUCÍA</b>	18.352	31.050	31.270	44.261	46.959	41.471	52.272	62.332	76.420	84.378
<b>Málaga</b>	2.004	3.670	5.845	11.293	12.631	9.169	10.926	14.672	17.192	3.888
Incremento sobre año anterior		83,13%	59,26%	93,21%	11,85%	-27,41%	19,16%	34,29%	17,18%	-77,38%
Málaga respecto Andalucía	10,92%	11,82%	18,69%	25,51%	26,90%	22,11%	20,90%	23,54%	22,50%	4,61%
Málaga respecto España	1,39%	1,72%	2,29%	3,61%	3,05%	2,55%	3,04%	3,32%	3,60%	0,79%

FUENTE: Colegio Superior Arquitectos de España

ELABORACIÓN: Asociación Constructores y Promotores de Málaga

TABLA 4

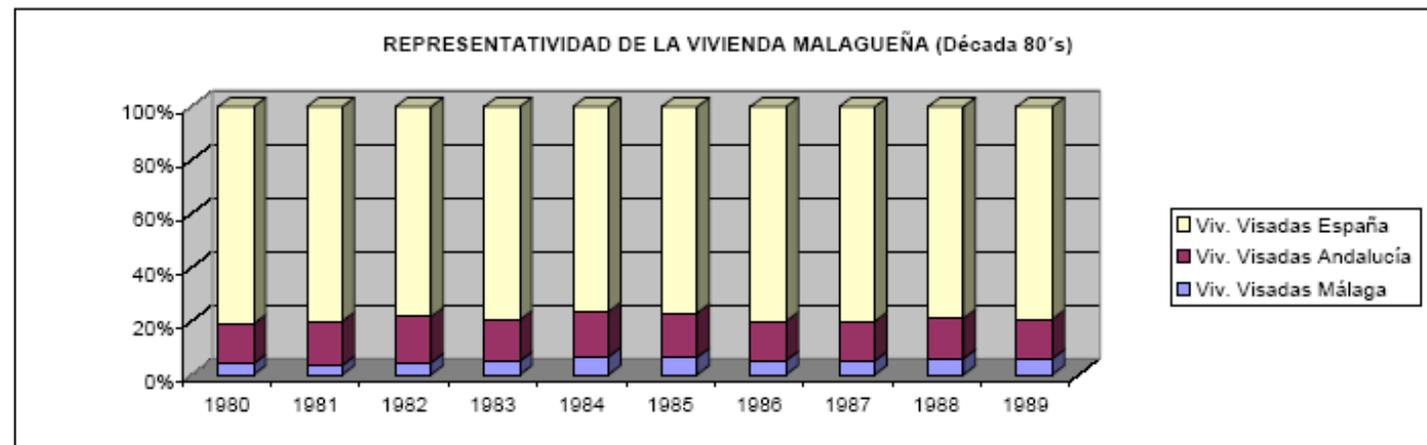
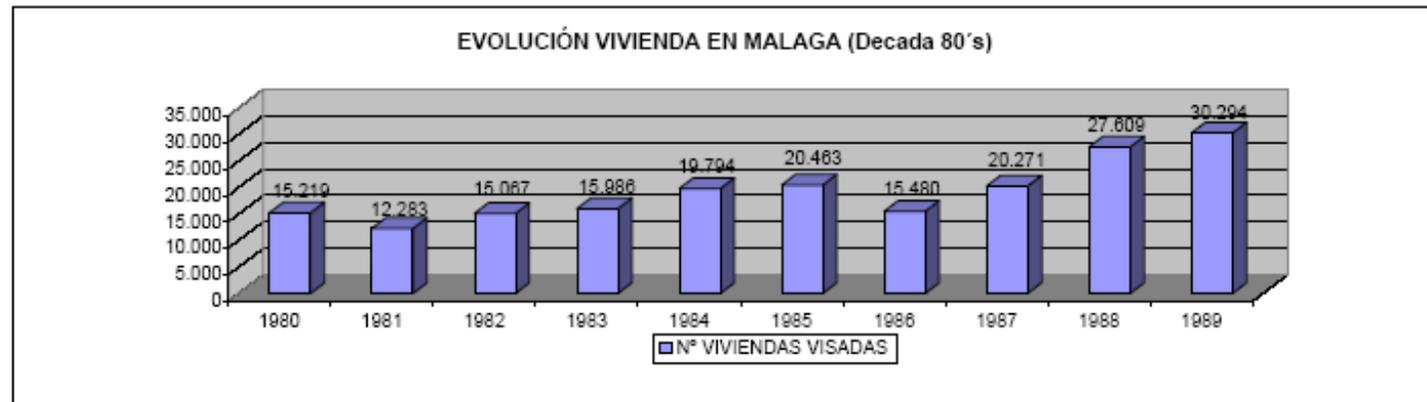


	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
<b>TOTAL NACIONAL</b>	349.982	357.643	537.575	553.376	425.306	340.385	373.343	404.645	358.024	387.969
<b>ANDALUCÍA</b>	59.279	68.047	95.713	94.145	62.390	52.650	51.765	66.610	50.680	70.731
<b>Málaga</b>	16.231	21.389	24.599	26.051	11.927	9.807	7.632	10.157	11.914	14.750
Incremento sobre año anterior		31,78%	15,01%	5,90%	-54,22%	-17,77%	-22,18%	33,08%	17,30%	23,80%
Málaga respecto Andalucía	27,38%	31,43%	25,70%	27,67%	19,12%	18,63%	14,74%	15,25%	23,51%	20,85%
Málaga respecto España	4,64%	5,98%	4,58%	4,71%	2,80%	2,88%	2,04%	2,51%	3,33%	3,80%

FUENTE: Colegio Superior Arquitectos de España

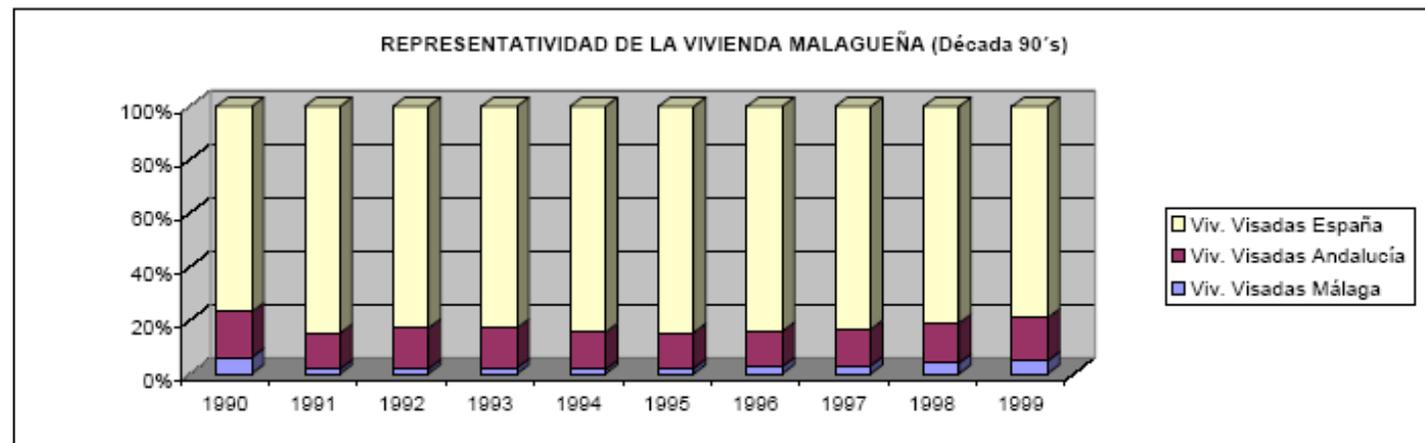
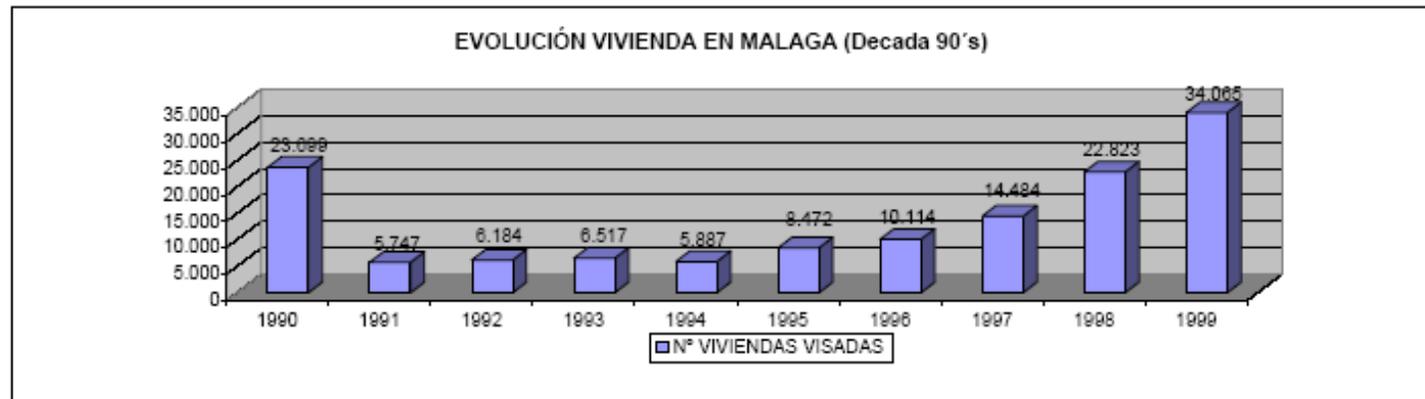
ELABORACIÓN: Asociación Constructores y Promotores de Málaga

TABLA 5



	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<b>TOTAL NACIONAL</b>	300.722	281.745	266.296	251.968	224.711	240.748	235.402	312.828	361.604	401.003
<b>ANDALUCÍA</b>	55.259	57.914	58.146	48.792	49.398	51.519	43.130	57.279	68.648	74.504
<b>Málaga</b>	15.219	12.283	15.067	15.986	19.794	20.463	15.480	20.271	27.609	30.294
Incremento sobre año anterior		-19,29%	22,67%	6,10%	23,82%	3,38%	-24,35%	30,95%	36,20%	9,73%
Málaga respecto Andalucía	27,54%	21,21%	25,91%	32,76%	40,07%	39,72%	35,89%	35,39%	40,22%	40,66%
Málaga respecto España	5,06%	4,36%	5,66%	6,34%	8,81%	8,50%	6,58%	6,48%	7,64%	7,55%

TABLA 6

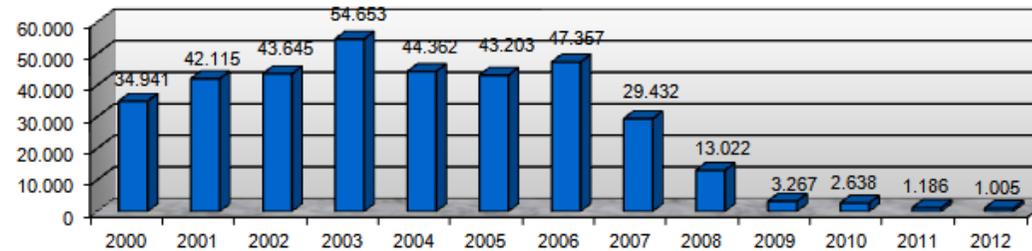


	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>TOTAL NACIONAL</b>	299.488	274.136	280.643	252.787	315.690	347.727	322.073	399.007	460.527	563.682
<b>ANDALUCÍA</b>	66.227	43.214	51.562	45.299	51.834	54.669	50.450	65.043	84.296	114.492
<b>Málaga</b>	23.699	5.747	6.184	6.517	5.887	8.472	10.114	14.484	22.823	34.065
Incremento sobre año anterior		-75,75%	7,60%	5,38%	-9,67%	43,91%	19,38%	43,21%	57,57%	49,26%
Málaga respecto Andalucía	35,78%	13,30%	11,99%	14,39%	11,36%	15,50%	20,05%	22,27%	27,07%	29,75%
Málaga respecto España	7,91%	2,10%	2,20%	2,58%	1,86%	2,44%	3,14%	3,63%	4,96%	6,04%

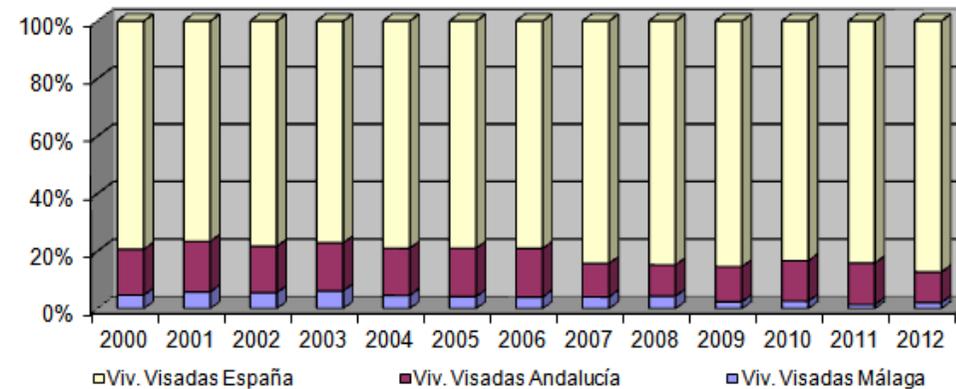
FUENTE: Colegio Superior Arquitectos de España

ELABORACIÓN: Asociación Constructores y Promotores de Málaga

**TABLA 7**  
**EVOLUCIÓN VIVIENDA EN MALAGA (Siglo XXI)**



**REPRESENTATIVIDAD DE LA VIVIENDA MALAGUEÑA (Siglo XXI)**



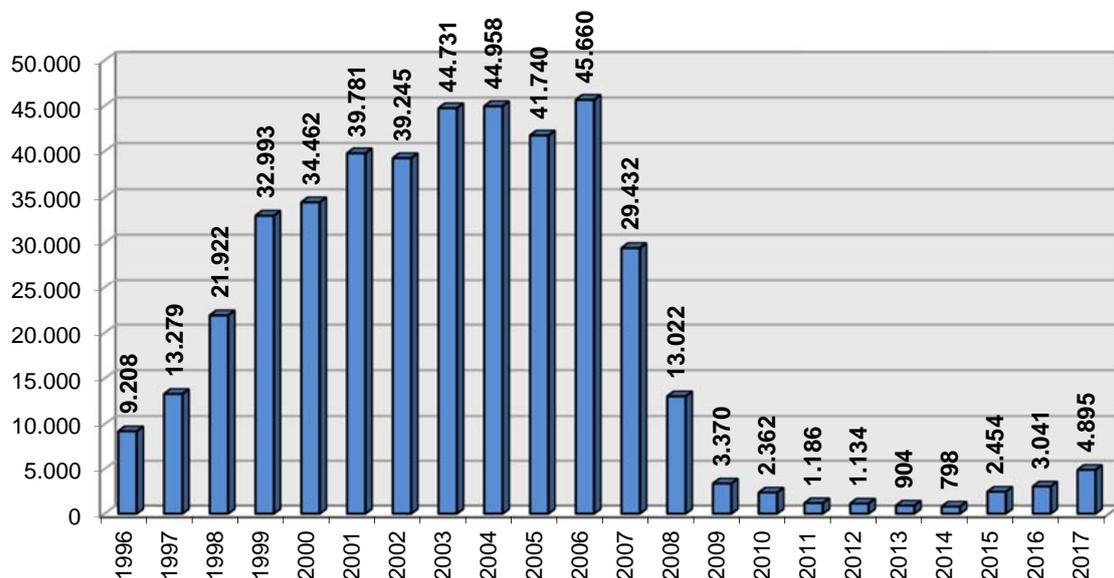
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>TOTAL NACIONAL</b>	585.933	547.883	617.126	681.178	761.790	812.294	920.199	603.312	252.916	113.882	83.955	69.859	41.461
<b>ANDALUCÍA</b>	117.571	125.588	127.121	147.499	158.215	173.047	196.000	83.273	32.360	16.199	14.197	12.005	5.038
<b>Málaga</b>	34.941	42.115	43.645	54.653	44.362	43.203	47.357	29.432	13.022	3.267	2.638	1.186	1.005
Incremento sobre año anterior		20,53%	3,63%	25,22%	-18,83%	-2,61%	9,62%	-37,85%	-55,76%	-74,91%	-19,25%	-55,04%	-15,26%
Málaga respecto Andalucía	29,72%	33,53%	34,33%	37,05%	28,04%	24,97%	24,16%	35,34%	40,24%	20,17%	18,58%	9,88%	19,95%
Málaga respecto España	5,96%	7,69%	7,07%	8,02%	5,82%	5,32%	5,15%	4,88%	5,15%	2,87%	3,14%	1,70%	2,42%

FUENTE: Colegio Superior Arquitectos de España ELABORACIÓN: Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga

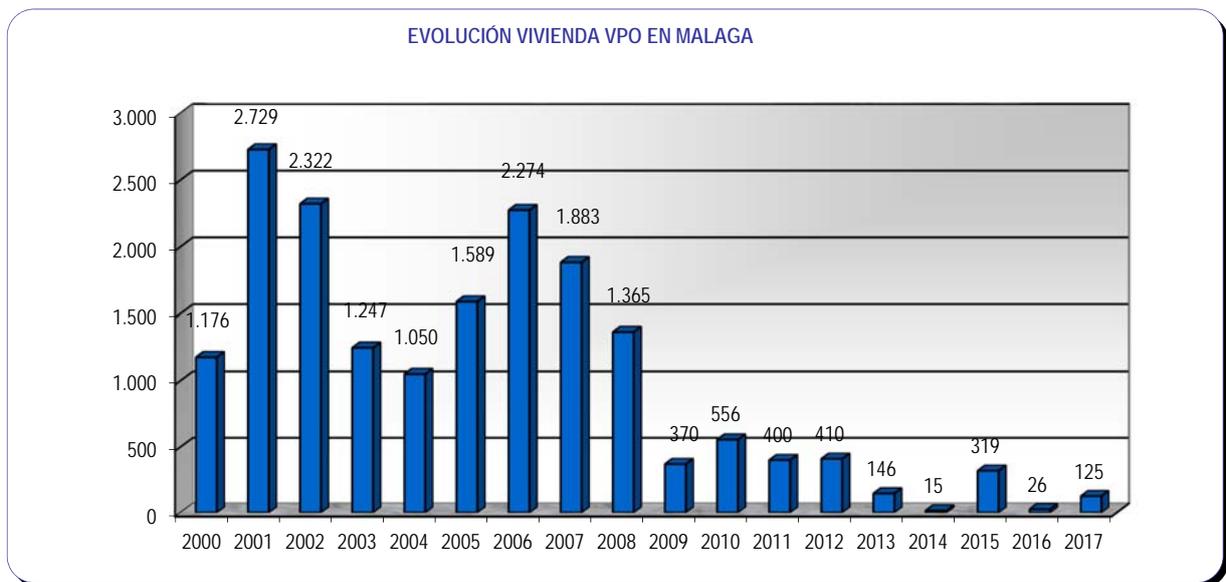
### 1.1.2.- Según datos de COAM

Aunque los datos del CSAE nos sirvan para conocer una serie histórica anterior, desde el año 2012 este informe se realiza exclusivamente con los datos del Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga (COAM), ya que entendemos serán más certeros y están disponibles en un menor plazo de tiempo. Por ello, y habiendo detectado variaciones entre unos y otros, comenzamos con un histórico desde el año 1996, en base a los datos facilitados por el COAM, que serán los que tomemos de referencia para la continuidad del análisis.

A pesar de las variaciones puntuales en las cifras, se reitera el resultado de crecimiento mantenido desde el año 1996 hasta el año 2003, un estacionamiento de los valores entre los años 2004 y 2006, así como una drástica caída del número de viviendas visadas a partir del año 2007 alcanzando los límites más bajos en el pasado 2014. En el 2017 se sigue viendo una tendencia positiva aunque muy leve, lo que hace que los visados se encuentre aún en cifras muy bajas. El número total de viviendas visadas en el año 2017, ha sido de 4.895 viviendas, valores ligeramente superiores a los que se visaban en el año 2009.



La vivienda protegida, sigue siendo estando totalmente desaparecida. En el año 2015 hubo un pequeño repunte por tres proyectos llevados a cabo por el Ayuntamiento de Málaga, en 2016 prácticamente desapareció el visado de VPO y en 2017, la práctica totalidad, 118 de las 125 viviendas visadas provienen de dos proyectos visados por el Ayto. de Málaga. La desaparición total de beneficios o ayudas a esta tipología de vivienda, unido a los ajustes de precios de vivienda libre, hace que no tenga atractivo para los clientes y por tanto no se mueva el mercado.



## 1.2.- Análisis del año 2017.

En el año 2017, se visaron en la provincia de Málaga un total de 4.895 viviendas, de las cuales 4.771 han correspondido a viviendas libres y 125 han sido visados de viviendas de protección oficial. El análisis trimestral de viviendas visadas para la anualidad 2017, se esquematiza en el siguiente cuadro,

Visadas 2017	1 <sup>er</sup> Trimestre	2 <sup>o</sup> Trimestre	3 <sup>o</sup> Trimestre	4 <sup>o</sup> Trimestre	Totales
VPO	10	0	111	4	125
Libres	1.387	1.044	1.277	1.062	4.771
<b>Totales</b>	<b>1.397</b>	<b>1.044</b>	<b>1.388</b>	<b>1.066</b>	<b>4.895</b>

Desagregando un poco más los datos del año 2017, obtenemos los cuadros que se incluyen a continuación, en los que también se ha reflejado el número de proyectos visados que corresponden a esas 4.895 viviendas, así como el número de ellos que corresponden a viviendas unifamiliares y cuantos a plurifamiliares, todo ello según el trimestre en el que se visaron.

Visadas Libres 2017	1 <sup>er</sup> Trimestre	2 <sup>o</sup> Trimestre	3 <sup>o</sup> Trimestre	4 <sup>o</sup> Trimestre	Totales
<b>Unifamiliares</b>					
Nº Proyectos	154	184	149	179	666
Nº Viviendas	300	326	290	230	1.146
<b>Plurifamiliares</b>					
Nº Proyectos	32	37	35	32	136
Nº Viviendas	1.087	719	987	832	3.625

Visadas VPO 2017	1 <sup>er</sup> Trimestre	2 <sup>o</sup> Trimestre	3 <sup>o</sup> Trimestre	4 <sup>o</sup> Trimestre	Totales
<b>Unifamiliares</b>					
Nº Proyectos	1	0	1	1	3
Nº Viviendas	2	0	1	4	7
<b>Plurifamiliares</b>					
Nº Proyectos	1	0	1	0	2
Nº Viviendas	8	0	110	0	118

A la luz de los cuadros expuestos, se pueden realizar alguna consideración adicional.

- Se comprueba un crecimiento representativo con respecto a los visados del año precedente, pero aún insuficiente con respecto a las necesidades naturales de vivienda estimadas para nuestra provincia que se sitúan en 12.000 viviendas según el Banco de España.
- En el año 2017, se ve un incremento del 73% de las viviendas plurifamiliares visadas, frente al crecimiento del 24% de las viviendas unifamiliares, lo que demuestra el inicio de la actividad empresarial de promoción inmobiliaria.
- La media de viviendas visadas por proyecto plurifamiliar, se sitúa en el año 2017 en 26,65, frente a las 23,25 viviendas por proyecto de media en el año 2016 o las 19,48 del año 2014, por tanto se detecta un crecimiento lento pero constante del tamaño de las promociones que se van a ejecutar, un síntoma más de la reactivación del sector.
- La actividad, se concentra en la Costa Occidental donde se visaron el 57% de las 4.895 viviendas, seguida de Málaga Capital con un 24% de los visados. La Costa del Oriental representó un 11% del total de visados y el 8% restante son viviendas en el interior de la provincia. Denotando que la actividad promotora existente en nuestra provincia, se concentra en "la zona de influencia de Marbella" y en la capital.
- Municipalmente, a la cabeza de los visados se encuentra Málaga con un total de 1.214 viviendas visadas, seguida de Estepona con 799, Mijas con 515 y Marbella con 249 y Benahavis 204. Estos 5 municipios, recogen el 61% del total de las viviendas visadas de la provincia.

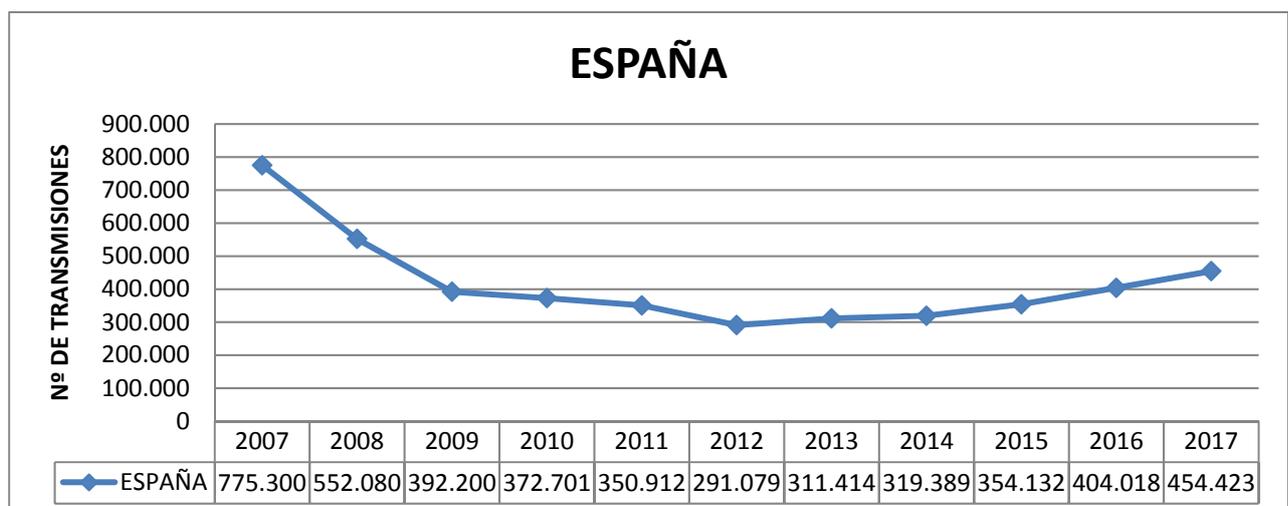
## 2.- TRANSMISIONES DE VIVIENDAS.

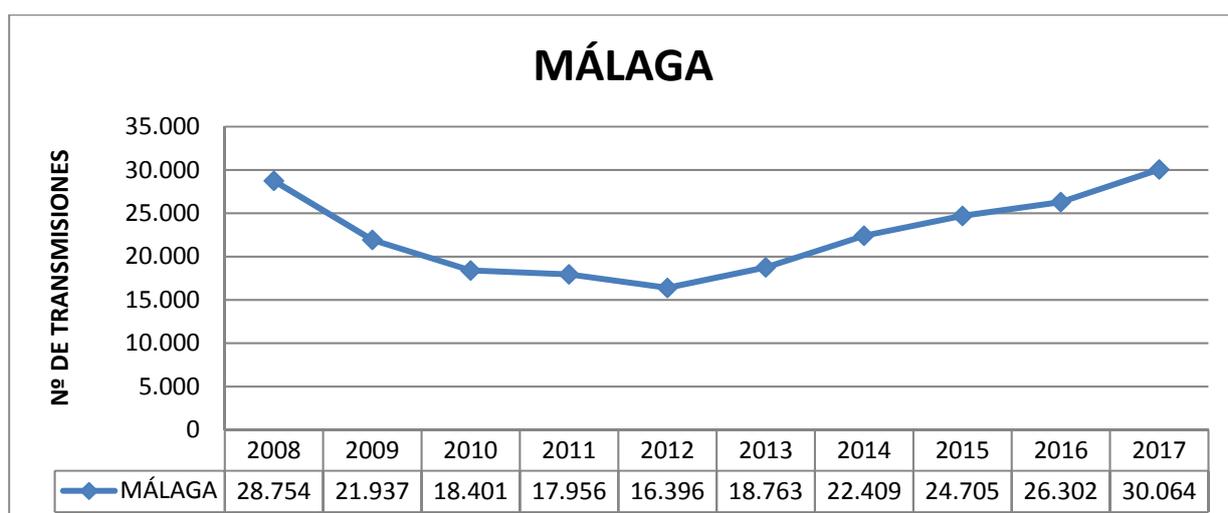
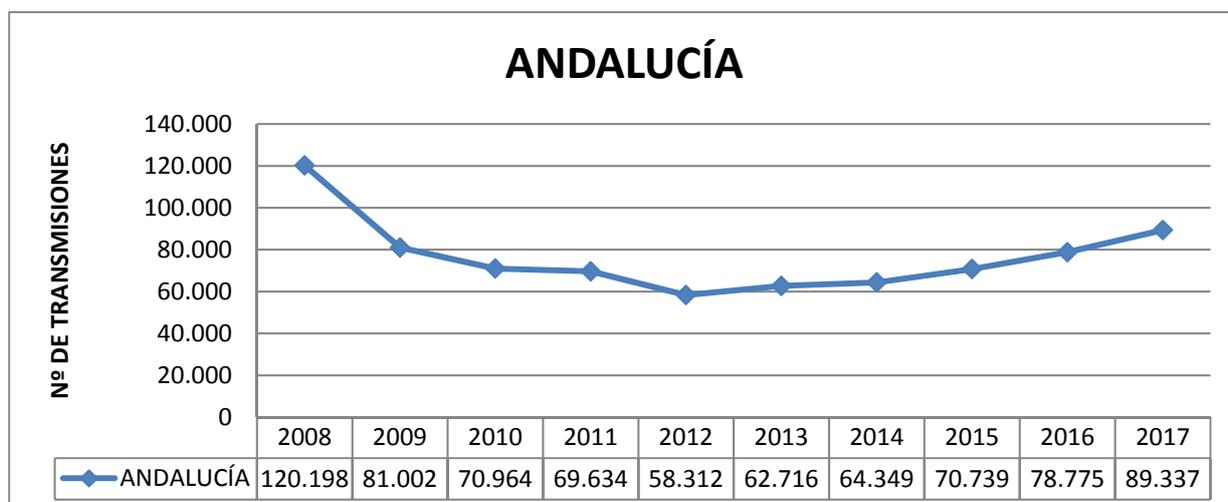
### 2.1.- Análisis histórico.

El año 2017 finalizó con un total de 454.423 viviendas vendidas en toda España, de las que 89.337 se vendieron en Andalucía y de ellas 30.064 en la provincia de Málaga, en todos los casos en cifras ascendentes con respecto a la anualidad anterior. Con incrementos del 12%, 13% y 14% respectivamente.

En nuestra provincia se formularon el 33,65 % de las compraventas de la Comunidad Autónoma de Andalucía, siendo la provincia líder muy lejos de la segunda provincia donde más operaciones se realizaron que fue Sevilla, con 14.869, menos de la mitad de las efectuadas en Málaga.

Haciendo un análisis sobre la evolución histórica de la estadística de compraventas de vivienda según datos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) que están disponibles desde el año 2007, vemos que tras una caída drástica de las compraventas en el año 2008, es en el año 2012, cuando en Málaga se estabilizan las compraventas, no así en el resto de Andalucía y en España, donde en ese año aún las estadísticas son negativas. Es en 2013, donde se detecta un ligero repunte en las compraventas a todos los niveles, que se sigue manteniendo hasta el pasado año 2017.





Atendiendo a la tipología de vivienda vendida, se puede determinar que el incremento en las transacciones de las viviendas usadas son las que marcan el incremento total de las transacciones, ya que han constituido aproximadamente el 90% de las transmisiones a nivel nacional y en la provincia de Málaga ha representado el 94 % de las transmisiones.

		Viviendas: Total	Vivienda libre	Vivienda protegida	Vivienda nueva	Vivienda usada
2007	TOTAL ESPAÑA	775.300	708.246	67.054	326.382	448.918
	TOTAL ANDALUCÍA	167.803	151.222	16.581	82.147	85.656
	TOTAL MALAGA	42.386	40.164	2.222	19.685	22.701
2008	TOTAL ESPAÑA	552.080	502.771	49.309	278.034	274.046
	TOTAL ANDALUCÍA	120.198	108.947	11.251	63.489	56.709
	TOTAL MALAGA	28.754	27.132	1.622	14.802	13.952
2009	TOTAL ESPAÑA	392.200	351.758	40.442	204.805	187.395
	TOTAL ANDALUCÍA	81.002	72.514	8.488	45.553	35.449
	TOTAL MALAGA	21.937	20.883	1.054	12.011	9.926
2010	TOTAL ESPAÑA	413.174	366.825	46.349	205.394	207.780
	TOTAL ANDALUCÍA	78.050	69.701	8.349	41.916	36.134
	TOTAL MALAGA	20.126	18.750	1.376	10.211	9.915
2011	TOTAL ESPAÑA	351.412	306.810	44.602	169.794	181.618
	TOTAL ANDALUCÍA	69.747	61.431	8.316	35.350	34.397
	TOTAL MALAGA	17.957	16.136	1.821	9.115	8.842
2012	TOTAL ESPAÑA	320.021	282.380	37.639	156.731	163.290
	TOTAL ANDALUCÍA	62.423	54.984	7.439	33.468	28.955
	TOTAL MALAGA	17.149	15.927	1.222	8.764	8.385
2013	TOTAL ESPAÑA	311.414	276.641	34.773	145.241	166.173
	TOTAL ANDALUCÍA	62.716	56.506	6.210	32.201	30.515
	TOTAL MALAGA	18.763	17.509	1.254	9.526	9.237
2014	TOTAL ESPAÑA	319.389	286.408	32.981	119.446	199.943
	TOTAL ANDALUCÍA	64.349	58.656	5.693	26.192	38.103
	TOTAL MALAGA	22.409	21.292	1.117	8.661	13.748
2015	TOTAL ESPAÑA	354.132	318.055	36.077	98.548	262.181
	TOTAL ANDALUCÍA	70.739	64.039	6.700	16.597	54.142
	TOTAL MALAGA	24.705	23.328	1.377	5.323	19.382
2016	TOTAL ESPAÑA	404.018	362.383	41.635	75.656	304.376
	TOTAL ANDALUCÍA	78.775	66.614	7.680	14.920	65.638
	TOTAL MALAGA	26.302	24.615	1.687	4.794	21.508
2017	TOTAL ESPAÑA	454.423	408.915	45.508	80.260	381.163
	TOTAL ANDALUCÍA	89.337	80.591	8.746	16.397	72.940
	TOTAL MALAGA	30.064	28.155	1.909	5.420	24.644

Se puede ver en el siguiente cuadro, el desglose mensual del año 2017 en lo que se refiere a operaciones de compraventa de viviendas.

	Viviendas	Viv. libre	Viv. protegida	Viv. nueva	Viv. usada	
<b>TOTAL ESPAÑA</b>	454.423	408.915	45.508	80.260	381.163	
<b>TOTAL ANDALUCÍA</b>	89.337	80.591	8.746	16.397	72.940	
<b>TOTAL MÁLAGA</b>	30.064	28.155	1.909	5.420	24.644	
<b>TOTAL</b>	<b>38.457</b>	<b>34.544</b>	<b>3.913</b>	<b>6.829</b>	<b>31.628</b>	<b>ENERO</b>
Andalucía	6.776	6.108	668	1.232	5.544	
Málaga	2.115	1.967	148	396	1.719	
<b>TOTAL</b>	<b>35.610</b>	<b>31.807</b>	<b>3.803</b>	<b>6.439</b>	<b>29.171</b>	<b>FEBRERO</b>
Andalucía	6.605	5.973	632	1.148	5.457	
Málaga	2.406	2.240	166	357	2.049	
<b>TOTAL</b>	<b>40.461</b>	<b>36.332</b>	<b>4.129</b>	<b>7.361</b>	<b>33.100</b>	<b>MARZO</b>
Andalucía	7.976	7.225	751	1.814	6.162	
Málaga	2.925	2.758	167	893	2.032	
<b>TOTAL</b>	<b>32.227</b>	<b>28.939</b>	<b>3.288</b>	<b>5.598</b>	<b>26.629</b>	<b>ABRIL</b>
Andalucía	5.970	5.280	690	1.040	4.930	
Málaga	1.724	1.583	141	260	1.464	
<b>TOTAL</b>	<b>44.782</b>	<b>40.671</b>	<b>4.111</b>	<b>7.733</b>	<b>37.049</b>	<b>MAYO</b>
Andalucía	8.685	7.849	836	1.425	7.260	
Málaga	3.189	2.984	205	428	2.761	
<b>TOTAL</b>	<b>44.135</b>	<b>39.625</b>	<b>4.510</b>	<b>7.899</b>	<b>36.236</b>	<b>JUNIO</b>
Andalucía	8.551	7.707	844	1.491	7.060	
Málaga	2.826	2.641	185	521	2.305	
<b>TOTAL</b>	<b>38.841</b>	<b>35.124</b>	<b>3.717</b>	<b>6.792</b>	<b>32.049</b>	<b>JULIO</b>
Andalucía	7.304	6.541	763	1.263	6.041	
Málaga	2.572	2.421	151	412	2.160	
<b>TOTAL</b>	<b>41.282</b>	<b>37.412</b>	<b>3.870</b>	<b>7.396</b>	<b>33.886</b>	<b>AGOSTO</b>
Andalucía	8.224	7.461	763	1.512	6.712	
Málaga	2.864	2.700	164	542	2.322	
<b>TOTAL</b>	<b>28.610</b>	<b>24.882</b>	<b>3.728</b>	<b>7.053</b>	<b>31.557</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>
Andalucía	7.215	6.479	736	1.381	5.834	
Málaga	2.202	2.076	126	388	1.814	
<b>TOTAL</b>	<b>37.228</b>	<b>33.727</b>	<b>3.501</b>	<b>3.943</b>	<b>30.285</b>	<b>OCTUBRE</b>
Andalucía	7.287	6.571	716	1.252	6.035	
Málaga	2.438	2.258	180	395	2.043	
<b>TOTAL</b>	<b>40.579</b>	<b>36.974</b>	<b>3.605</b>	<b>7.479</b>	<b>33.100</b>	<b>NOVIEMBRE</b>
Andalucía	8.457	7.723	734	1.750	6.707	
Málaga	2.680	2.542	138	504	2.176	
<b>TOTAL</b>	<b>32.211</b>	<b>28.878</b>	<b>3.333</b>	<b>5.738</b>	<b>26.473</b>	<b>DICIEMBRE</b>
Andalucía	6.287	5.674	613	1.089	5.198	
Málaga	2.123	1.985	138	324	1.799	

## 2.2.- Compraventas por origen del comprador.

Siendo Málaga un destino destacado del turismo residencial dentro de la geografía nacional, es importante el análisis de la evolución de la demanda del comprador extranjero, así como la procedencia de los compradores de viviendas en nuestra provincia, para ello, nos basaremos en los datos facilitados por el Ministerio de Fomento y los Colegios de Notarios y Registradores.

En el año 2017, los extranjeros compraron en Málaga el 29,67 % de las viviendas vendidas, lo que supuso un total de 8.918 viviendas a extranjeros, cifra casi idéntica a la del año 2016 donde se vendieron 8.922 viviendas a extranjeros. Se mantiene el número de las viviendas vendidas a extranjeros, pero se ha incrementado el número total de viviendas transmitidas, por lo que puede verse un inicio de la recuperación del mercado interno.

**La media de compraventas de viviendas por extranjeros en España, se situó en el 13% y en Andalucía en el 13,84%, muy lejos de las cifras que se alcanzan en la provincia de Málaga.**

Sin duda se trata de resultados especialmente elevados, que determinan la peculiaridad de nuestro mercado, más dinámico y con una reactivación mucho más intensa que la que puedan presentar otras provincias, sin tanta presencia de demandantes extranjeros. Situándose a nivel Estatal en la cuarta provincia con mayor peso de venta a extranjeros sobre la totalidad de las transmisiones realizadas, detrás de Alicante, Tenerife, Baleares y Gerona

Se recoge en el cuadro de la página siguiente el histórico de venta de viviendas a extranjeros según su nacionalidad, en la última década:

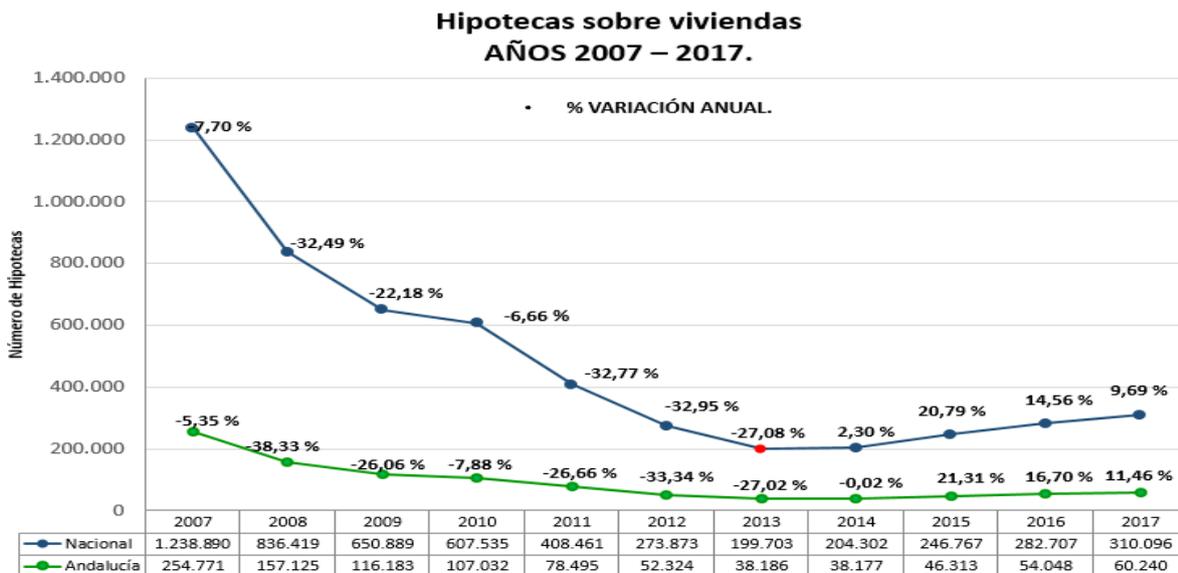
nº compraventas x nacionalidad - Málaga -											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Alemania	199	146	185	233	244	319	368	536	935	411	782
Argentina	117	44	58	53	43	52	56	51	83		
Bélgica	65	79	122	193	265	486	631	794	1.401	688	707
Dinamarca	202	172	130	180	188	237	304	329	575	244	179
Francia	106	94	150	201	264	312	486	529	933	425	860
Italia	123	77	98	130	133	159	159	231	401		604
Marruecos	208	181	159	192	169	268	212	245	425	308	344
Noruega	111	89	129	206	379	567	609	666	1.214	224	277
Países Bajos	188	202	226	271	256	253	310	320	567	273	324
Reino Unido + Irlanda	4.052	2.076	1.318	1.335	1.313	1.293	1.320	1.418	1.609	1.197	1.300
Rusia	151	253	216	288	395	533	597	591	1.030	190	254
Suecia	162	130	141	273	455	515	846	1.166	2.095	1.000	658
Otros	1.004	587	603	826	913	1.131	1.382	1.938	3.440	2.766	2.630
<b>TRANSMISIONES EXTRANJEROS</b>	<b>8.695</b>	<b>6.138</b>	<b>5.544</b>	<b>6.391</b>	<b>7.060</b>	<b>8.303</b>	<b>9.629</b>	<b>12.030</b>	<b>10.125</b>	<b>8.922</b>	<b>8.920</b>
<b>TOTAL TRANSMISIONES</b>	<b>42.386</b>	<b>28.754</b>	<b>21.937</b>	<b>17.401</b>	<b>16.398</b>	<b>16.396</b>	<b>18.763</b>	<b>22.409</b>	<b>24.705</b>	<b>26.302</b>	<b>30.064</b>
	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>25%</b>	<b>37%</b>	<b>43%</b>	<b>51%</b>	<b>51%</b>	<b>54%</b>	<b>41%</b>	<b>34%</b>	<b>30%</b>

### 3.- HIPOTECAS

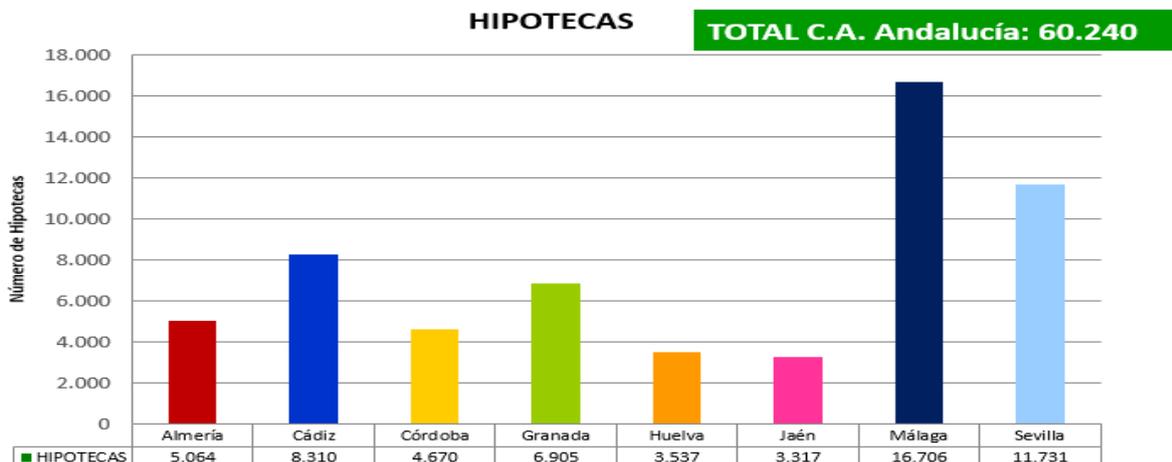
El número de hipotecas dispuestas para la compra de viviendas tocó fondo en el año 2014 y a partir de ahí ha ido creciendo a lo largo de los años.

En Andalucía, en el año 2017, se realizaron 60.240 hipotecas sobre viviendas, de las cuales, 16.706 se realizaron en Málaga, lo que supone un 27,7%.

El ratio de hipotecas realizadas en Málaga sobre el número de compraventas del año 2017, indica que en Málaga es la provincia de Andalucía donde se compran más viviendas sin necesidad de hipoteca, aproximadamente se hace hipoteca de una de cada dos casas vendidas.



**HIPOTECAS sobre viviendas por provincias andaluzas  
AÑO 2017**



**FUENTES:**

*Ministerio de Fomento.- Gobierno de España  
Instituto Nacional de Estadística (INE)  
Colegio Notarial de Andalucía  
Colegio de Registradores de la Propiedad  
Colegio Superior de Arquitectos de España.  
Colegio Superior de Arquitectos de Málaga*

**ELABORACIÓN:**

*Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP)*



# 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 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.

#### 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**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



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.**

**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

- ¿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?

- Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario.
- Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento urbanístico, económico-financiero).
- Definición del producto inmobiliario.
- ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado?
- 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?

### 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.

- 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).
- 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.
- En base a los compradores / demanda
  - Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.
  - Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.

### 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

**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.

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

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

- 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
- 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.**

- 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, notarías y registros, levantamiento topográfico, estudio geotécnico, urbanización interior, acometidas, arquitectos -proyecto Básico - proyecto de dirección



de -liquidación y Recepción -, licencias, obra nueva y división horizontal, préstamos, gastos financieros, gastos de comercialización, etc.).

Resultado económico (ventas, costes de explotación, margen bruto de explotación, gastos Financieros, beneficio antes de Impuestos (BAI), Beneficios/Coste Explotación, Beneficios/Coste Total, Repercusión Suelo/Ventas, Repercusión suelo/M2 Edificado s/rasante, etc.).

Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.

Estructura de ventas.

Acciones correctoras.

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

### **1. Introducción**

### **2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas**

### **3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.**

### **4. La plusvalía urbanística.**

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

## **Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión.**

### **1. Presupuesto de un proyecto de construcción.**

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

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

### **3. Unidad de obra**

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

### **4. Costes de personal.**

### **5. Costes de los materiales.**

### **6. Precio unitario.**

### **7. Precio descompuestos.**

### **8. Precios auxiliares**

### **9. Presupuestos**

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



5. Precio funcional (PF)

**TALLER DE TRABAJO**

**Contabilidad de la obra.**

**1. Definiciones de precios.**

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

**2. Los precios en el banco de datos estructurado.**

**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 inmobiliaria.
  - 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.**

## **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.

**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 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.**

¿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.**

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**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



## 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.*