

INFORME INMOBILIARIO "VIVIENDA EN COSTA 2018"



- **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.**

16 de julio de 2018

El precio medio se incrementó en el último año (1T 2017 vs 1T 2018) en 104 de los 147 municipios de costa analizados en el informe 'Vivienda en Costa 2018'. Los mayores incrementos se registraron en Sanxenxo (+24,9%), Sóller (+21%) y Arrecife (+17,8%), seguidos de Santa Margalida, Cartaya, Orihuela Costa y Calpe. Las caídas de precio más acusadas se localizan en los municipios de Calonge (Girona), Mojácar (Almería) y Sada (A Coruña), con descensos del 11,2%, 8,3% y 7,2%, respectivamente. En la mitad (50,8%) de los tramos de costa analizados en el informe los técnicos de Tinsa apuntan que existe promoción de obra nueva, frente al 36,2% del informe del año pasado. Las provincias de Alicante y Málaga engloban los municipios costeros con más visados de obra nueva en 2017 (excluyendo las capitales): Orihuela, Estepona, Torre Vieja, Elche y Mijas. En el conjunto de los municipios recogidos en el informe se aprobó un 37% más de licencias de obra el año pasado. Torre Vieja, Orihuela, Marbella, Mijas y Gijón son los municipios donde se registró un mayor volumen de compraventas de vivienda en 2017, si se excluyen los enclaves de costa que son capital de provincia.

La recuperación progresiva en el mercado de vivienda vacacional en España se ha traducido en una aceleración de los precios en enclaves de Costa del Sol, Baleares y Canarias, y el comienzo de un cambio de tendencia en positivo en ubicaciones donde la demanda nacional es la predominante, como Huelva, Granada, Tarragona, Manga del Mar Menor, Almería o sur de Pontevedra. El informe Vivienda en Costa 2018 muestra que la evolución positiva de precios extiende por el litoral español. En 104 de los 147 municipios de costa analizados en el informe el precio medio aumentó en los 12 meses comprendidos entre el primer trimestre de 2017 y el primer trimestre de 2018, frente a los 84 municipios que se habían encarecido en el último año en el informe del año pasado.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Vivienda en Costa 2018 es una radiografía de la situación del mercado de vivienda vacacional en España, a partir de información estadística y de la experiencia local de la red técnica de Tinsa en las 63 zonas en la que el estudio divide la costa peninsular e islas. En esta edición, los tasadores se mostraron más optimistas sobre la situación del mercado vacacional. Se reducen a la mitad (del 22% al 11%) el número de zonas en ajuste moderado próximo al suelo, al tiempo que se incrementa del 22,4% de 2017 al 36,5% en la actualidad las franjas de litoral donde la situación puede calificarse de "clara recuperación".

Las costas donde el mercado de vivienda vacacional muestra claros signos de recuperación se localizan en las islas Canarias, Mallorca e Ibiza, Costa del Sol, norte y sur de la provincia de Alicante, la costa gaditana entre Tarifa y Conil, así como El Maresme y alrededores de Barcelona. También en Guipúzcoa, que es un mercado atípico donde se confunden la primera y la segunda residencia.

Por el contrario, la reactivación está más retrasada en la costa coruñesa, Asturias y Cantabria, Castellón, Algeciras y norte de Tenerife.

PRECIO

En casi tres cuartas partes de las zonas de costa analizadas en el informe los técnicos de Tinsa apuntan que los precios de la vivienda vacacional han evolucionado al alza en el último año. Más de la mitad apuntan a subidas moderadas y otra cuarta parte a subidas por encima del 5%. En ninguna zona se apunta que la evolución de precios ha sido peor que la registrada el año anterior.

La estadística de precios de Tinsa muestra incrementos de precio en el último año en 104 de los 147 municipios analizados en el informe. Las zonas donde se han registrado los crecimientos más intensos en el último año son Mallorca, Ibiza, Lanzarote, Fuerteventura y ciertos municipios de Pontevedra, Huelva, Alicante y Málaga. Concretamente, el mayor incremento de precio se ha registrado en Sanxenxo (Pontevedra), seguido de Sóller (Mallorca) y Arrecife (Lanzarote), con subidas interanuales del 24,6%, el 21% y el 17,8%, respectivamente, en el primer trimestre de 2018.

Junto a la isla de Ibiza, que ha revalorizado de media un 17% y la ciudad de Palma de Mallorca, que lo ha hecho un 14,7%, otros 21 municipios registraron en el primer trimestre de este año incrementos superiores al 10% en los últimos doce meses, entre ellos Santa Margalida (+17,7%), Cartaya (+17,1%), Orihuela Costa (+16,7%), Calpe (+16,5%), Almonte (+15,2%) o Alboraya (+14,5%).

Mientras que en algunos casos la revalorización experimentada por la vivienda responde a la consolidación de la recuperación del mercado de vivienda vacacional, en otras ubicaciones, como pueden ser ciertos enclaves de Huelva o de Pontevedra, el incremento refleja un cambio de tendencia tras un periodo prolongado de ajuste.



El grupo de municipios que muestra descensos de precios en el último año es más reducido que el año pasado, en consonancia con la estabilización que está adquiriendo el mercado vacacional. Los mayores ajustes interanuales en el primer trimestre de 2018 se localizan en Calonge (Girona), con un descenso del 11,2%; Mojácar (Almería), donde el precio medio es un 8,3% inferior al de hace un año y Sada (A Coruña), que muestra una caída interanual del 7,2% en el primer trimestre. Otros enclaves de costa con caídas superiores al 4% en el último año son Vigo, los municipios gaditanos de Puerto de Santa María, Vejer de la Frontera o San Fernando, y municipios del litoral valenciano como Gandía o Canet d'En Berenguer.

En algunos mercados, especialmente en los de mayor tamaño y con perfil de viviendas más heterogéneo, pueden existir diferencias entre la tendencia mostrada por la estadística de precios para el conjunto del municipio y el comportamiento específico del segmento de vivienda vacacional. Así, por ejemplo, en Gandía, Mojácar, Puerto de Santa María, donde la estadística refleja caídas de precios, los técnicos señalan que el segmento vacacional está estabilizado.

Los enclaves costeros con los precios medios más caros (excluyendo capitales) se localizan en Baleares y Cataluña: isla de Ibiza (3.527 €/m²), Sitges (3.252 €/m²), Calvià (2.888 €/m²), Castelldefels (2.738 €/m²) y Gavà (2.276 €/m²). Entre las capitales, solo Barcelona (3.174 €/m²) entraría en este grupo. En el extremo contrario, las ubicaciones más baratas se encuentran Murcia y Comunidad Valenciana: Borriana (710 €/m²), La Unión (744 €/m²), Almazora (753 €/m²), Gandía (799 €/m²) y Benicarló (829 €/m²)

En un 57,1% de las zonas la previsión es que los valores evolucionen al alza este año, frente a un 42,9% donde los técnicos se inclinan por una estabilización.

OFERTA

El stock de vivienda nueva (finalizada a partir de 2008) se está absorbiendo progresivamente. Si el año pasado en un 5% de las zonas se apuntaba que el stock era muy abundante, ahora esa situación se reduce a un 1,6%, principalmente en el sur de Castellón.

En un 47,7% de las zonas se apunta que existe un nivel medio de stock. En la mitad de ellas la oferta sería asumible a corto plazo. Los técnicos de Tinsa apuntan que la digestión de la sobreoferta llevará un periodo de tiempo más prolongado en las costas de Tarragona, Castellón, Galicia, Cantabria e islas menores del archipiélago canario.

Entre las localizaciones donde el stock es prácticamente inexistente (19% de las zonas) destacan Ibiza; costas de Conil y Tarifa (Cádiz); Fuerteventura, Lanzarote y sur de Gran Canaria, así como la costa vasca.



ACTIVIDAD

El mercado ha ido recuperando el pulso lentamente. En la mitad de las zonas analizadas (50,8%), los técnicos de Tinsa apuntan que se ha iniciado la construcción de nuevos proyectos de viviendas, frente al 36,2% en las que se daba esta situación en el informe del año pasado.

El conjunto de los municipios costeros españoles de más de 10.000 habitantes analizados en el informe registró un total de 19.843 visados de obra nueva en 2017, según datos oficiales del Ministerio de Fomento, lo que suponen un incremento del 37,8% respecto a 2016. Si se excluyen del cómputo las localidades que son capitales de provincia, el número de visados en 2017 se situó en 13.164, un 35% más.

De acuerdo con los datos de Fomento, los municipios costeros de más de 10.000 habitantes (excluyendo capitales de provincia) donde se aprobó un mayor número de licencias de obra en 2017 fueron Orihuela (1.150 visados), Estepona (748), Torrevieja (632), Elche (545), Mijas (386) y Pilar de la Horadada (363).

MERCADO DE SUELO

Paralelamente a la expansión de la actividad promotora, empieza a activarse el interés por la compra de suelo. Tan solo en un 22,2% de las zonas se apunta que el mercado de suelo no registra ninguna actividad, frente al 36,2% de 2017 y el 44,4% de 2016. Estas zonas están localizadas principalmente en la costa cantábrica, Castellón. Cádiz, Huelva, Almería y sur de Valencia.

En el otro extremo, el mercado de suelo estará recuperando una actividad normalizada (19%) en localizaciones de Málaga, norte de Alicante, País Vasco, la Manga del Mar Menor, Ibiza, Tenerife, Gran Canaria, Guipúzcoa y sur de Pontevedra.

En cuanto a los precios del suelo, la mayor actividad también se traslada al valor de la materia prima. Mientras que el año pasado en solo un 19% de las zonas los técnicos de Tinsa señalaban que detectaban incrementos en el precio del suelo, este año la proporción aumenta hasta el 31,7%. La materia prima está aumentando su precio en Málaga, Alicante, Ibiza, El Maresme, Cádiz Gran Canaria y Guipúzcoa.



DEMANDA

Las compraventas realizadas en el conjunto de los municipios costeros analizados en el informe han experimentado, según datos publicados por el Ministerio de Fomento, un crecimiento del 14% en 2017, hasta 179.635 unidades.

Dejando a un lado los municipios que son capital de provincia, los enclaves costeros más activos en transacciones durante el año pasado, según los datos de Fomento, fueron Torre Vieja (5.084 viviendas, un 3,7% menos que en 2016); Orihuela (4.297 compraventas, +12,2%); Marbella (4.285 viviendas, +7%); Mijas (2.907 transacciones, +16,3%). Gijón (2.892 viviendas, +25,8%) y Estepona (2.681 compraventas, +26,6%).

El municipio alicantino de Orihuela es el que registró en 2017 un mayor número de transacciones de vivienda específicamente de obra nueva, por delante de Torre Vieja. Aproximadamente una cuarta parte de las compraventas en el municipio fueron de obra nueva, según Fomento: 1.044 unidades, un 19% más que en 2016, superando a la ciudad de Barcelona, que contabilizó 978 viviendas nuevas.

Otros municipios costeros que no son capital de provincia y que registraron un volumen importante de compraventas de obra nueva en 2017 fueron Torre Vieja (670 viviendas nuevas, un 26% menos que en 2017), Pilar de la Horadada (506 unidades, +2,2%), Gijón (380 viviendas, +82%) y Elche (342 viviendas, +27%), seguidos de Guardamar del Segura (260 unidades, +256%), Marbella (242 viviendas, +275%) y Mijas (235, +145%).

El 71% de los municipios de la costa incrementó su precio medio en el último año

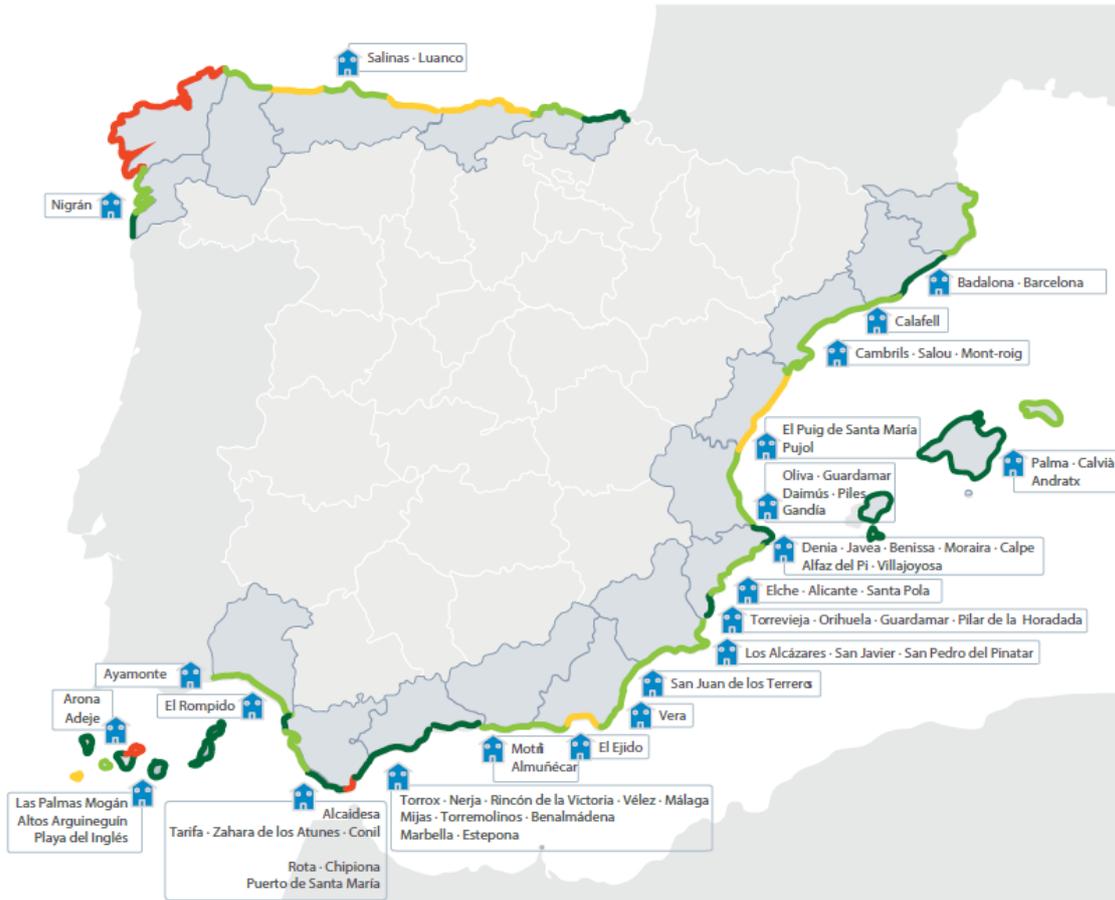
- El precio medio se incrementó en el último año (1T 2017 vs 1T 2018) en 104 de los 147 municipios de costa analizados en el informe 'Vivienda en Costa 2018'.
- Los mayores incrementos se registraron en Sanxenxo (+24,9%), Sóller (+21%) y Arrecife (+17,8%), seguidos de Santa Margalida, Cartaya, Orihuela Costa y Calpe.
- Las caídas de precio más acusadas se localizan en los municipios de Calonge (Girona), Mojácar (Almería) y Sada (A Coruña), con descensos del 11,2%, 8,3% y 7,2%, respectivamente.
- En la mitad (50,8%) de los tramos de costa analizados en el informe los técnicos de Tinsa apuntan que existe promoción de obra nueva, frente al 36,2% del informe del año pasado.
- Las provincias de Alicante y Málaga engloban los municipios costeros con más visados de obra nueva en 2017 (excluyendo las capitales): Orihuela, Estepona, Torrevieja, Elche y Mijas. En el conjunto de los municipios recogidos en el informe se aprobó un 37% más de licencias de obra el año pasado.
- Torrevieja, Orihuela, Marbella, Mijas y Gijón son los municipios donde se registró un mayor volumen de compraventas de vivienda en 2017, si se excluyen los enclaves de costa que son capital de provincia.

Madrid, 13 de julio de 2018. – La recuperación progresiva en el mercado de vivienda vacacional en España se ha traducido en una aceleración de los precios en enclaves de Costa del Sol, Baleares y Canarias, y el comienzo de un cambio de tendencia en positivo en ubicaciones donde la demanda nacional es la predominante, como Huelva, Granada, Tarragona, Manga del Mar Menor, Almería o sur de Pontevedra. El informe **Vivienda en Costa 2018** muestra que la evolución positiva de precios extiende por el litoral español. En 104 de los 147 municipios de costa analizados en el informe el precio medio aumentó en los 12 meses comprendidos entre el primer trimestre de 2017 y el primer trimestre de 2018, frente a los 84 municipios que se habían encarecido en el último año en el informe del año pasado.

Vivienda en Costa 2018 es una radiografía de la situación del mercado de vivienda vacacional en España, a partir de información estadística y de la experiencia local de la red técnica de Tinsa en las 63 zonas en la que el estudio divide la costa peninsular e islas. En esta edición, los tasadores se mostraron más optimistas sobre la situación del mercado vacacional. Se reducen a la mitad (del 22% al 11%) el número de zonas en ajuste moderado próximo al suelo, al tiempo que se incrementa del 22,4% de 2017 al 36,5% en la actualidad las franjas de litoral donde la situación puede calificarse de "clara recuperación".

Las costas donde el mercado de vivienda vacacional muestra claros signos de recuperación se localizan en las islas Canarias, Mallorca e Ibiza, Costa del Sol, norte y sur de la provincia de Alicante, la costa gaditana entre Tarifa y Conil, así como El Maresme y alrededores de Barcelona. También en Guipúzcoa, que es un mercado atípico donde se confunden la primera y la segunda residencia.

Por el contrario, la reactivación está más retrasada en la costa coruñesa, Asturias y Cantabria, Castellón, Algeciras y norte de Tenerife.



Página 10 del informe en 'Vivienda en Costa 2018' (PDF)

PRECIO

En casi tres cuartas partes de las zonas de costa analizadas en el informe los técnicos de Tinsa apuntan que los precios de la vivienda vacacional han evolucionado al alza en el último año. Más de la mitad apuntan a subidas moderadas y otra cuarta parte a subidas por encima del 5%. En ninguna zona se apunta que la evolución de precios ha sido peor que la registrada el año anterior.

La estadística de precios de Tinsa muestra incrementos de precio en el último año en 104 de los 147 municipios analizados en el informe. Las zonas donde se han registrado los crecimientos más intensos en el último año son Mallorca, Ibiza, Lanzarote, Fuerteventura y ciertos municipios de Pontevedra, Huelva, Alicante y Málaga. Concretamente, el mayor incremento de precio se ha registrado en Sanxenxo (Pontevedra), seguido de Sóller (Mallorca) y Arrecife (Lanzarote), con subidas interanuales del 24,6%, el 21% y el 17,8%, respectivamente, en el primer trimestre de 2018.

Junto a la isla de Ibiza, que ha revalorizado de media un 17% y la ciudad de Palma de Mallorca, que lo ha hecho un 14,7%, otros 21 municipios registraron en el primer trimestre de este año incrementos superiores al 10% en los últimos doce meses, entre ellos Santa Margalida (+17,7%), Cartaya (+17,1%), Orihuela Costa (+16,7%), Calpe (+16,5%), Almonte (+15,2%) o Alboraya (+14,5%).

Mientras que en algunos casos la revalorización experimentada por la vivienda responde a la consolidación de la recuperación del mercado de vivienda vacacional, en otras ubicaciones, como pueden ser ciertos enclaves de Huelva o de Pontevedra, el incremento refleja un cambio de tendencia tras un periodo prolongado de ajuste.

El grupo de municipios que muestra descensos de precios en el último año es más reducido que el año pasado, en consonancia con la estabilización que está adquiriendo el mercado vacacional. Los mayores ajustes interanuales en el primer trimestre de 2018 se localizan en Calonge (Girona), con un descenso del 11,2%; Mojácar (Almería), donde el precio medio es un 8,3% inferior al de hace un año y Sada (A Coruña), que muestra una caída interanual del 7,2% en el primer trimestre. Otros enclaves de costa con caídas superiores al 4% en el último año son Vigo, los municipios gaditanos de Puerto de Santa María, Vejer de la Frontera o San Fernando, y municipios del litoral valenciano como Gandía o Canet d'En Berenguer.

En algunos mercados, especialmente en los de mayor tamaño y con perfil de viviendas más heterogéneo, pueden existir diferencias entre la tendencia mostrada por la estadística de precios para el conjunto del municipio y el comportamiento específico del segmento de vivienda vacacional. Así, por ejemplo, en Gandía, Mojácar, Puerto de Santa María, donde la estadística refleja caídas de precios, los técnicos señalan que el segmento vacacional está estabilizado.

Los enclaves costeros con los precios medios más caros (excluyendo capitales) se localizan en Baleares y Cataluña: isla de Ibiza (3.527 €/m²), Sitges (3.252 €/m²), Calvià (2.888 €/m²), Castelldefels (2.738 €/m²) y Gavà (2.276 €/m²). Entre las capitales, solo Barcelona (3.174 €/m²) entraría en este grupo. En el extremo contrario, las ubicaciones más baratas se encuentran Murcia y Comunidad Valenciana: Borriana (710 €/m²), La Unión (744 €/m²), Almazora (753 €/m²), Gandía (799 €/m²) y Benicarló (829 €/m²)

En un 57,1% de las zonas la previsión es que los valores evolucionen al alza este año, frente a un 42,9% donde los técnicos se inclinan por una estabilización.

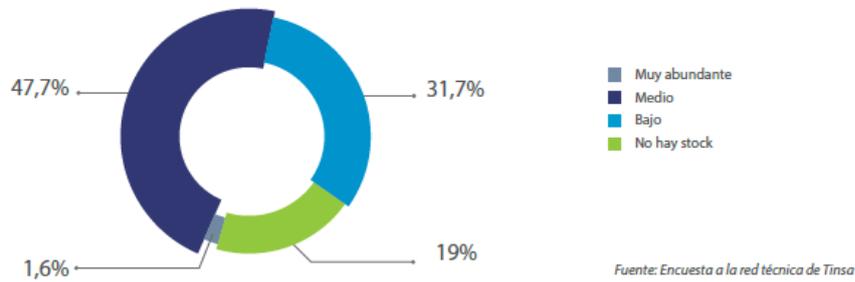
OFERTA

El stock de vivienda nueva (finalizada a partir de 2008) se está absorbiendo progresivamente. Si el año pasado en un 5% de las zonas se apuntaba que el stock era muy abundante, ahora esa situación se reduce a un 1,6%, principalmente en el sur de Castellón.

En un 47,7% de las zonas se apunta que existe un nivel medio de stock. En la mitad de ellas la oferta sería asumible a corto plazo. Los técnicos de Tinsa apuntan que la digestión de la sobreoferta llevará un periodo de tiempo más prolongado en las costas de Tarragona, Castellón, Galicia, Cantabria e islas menores del archipiélago canario.

Entre las localizaciones donde el stock es prácticamente inexistente (19% de las zonas) destacan Ibiza; costas de Conil y Tarifa (Cádiz); Fuerteventura, Lanzarote y sur de Gran Canaria, así como la costa vasca.

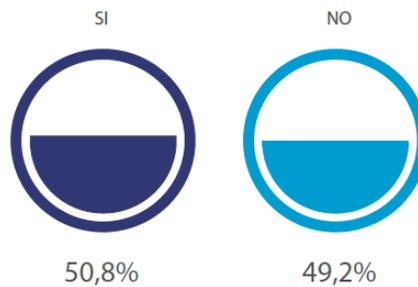
Gráfico 7. Nivel de stock de obra nueva de producto vacacional.



ACTIVIDAD

El mercado ha ido recuperando el pulso lentamente. En la mitad de las zonas analizadas (50,8%), los técnicos de Tinsa apuntan que se ha iniciado la construcción de nuevos proyectos de viviendas, frente al 36,2% en las que se daba esta situación en el informe del año pasado. Los focos más activos de actividad promotora pueden consultarse en el mapa de la página 10 del informe en PDF (y en la página 2 de esta nota de prensa).

Gráfico 8. ¿Se han iniciado nuevos proyectos de vivienda vacacional?



El conjunto de los municipios costeros españoles de más de 10.000 habitantes analizados en el informe registró un total de 19.843 visados de obra nueva en 2017, según datos oficiales del Ministerio de Fomento, lo que suponen un incremento del 37,8% respecto a 2016. Si se excluyen del cómputo las localidades que son capitales de provincia, el número de visados en 2017 se situó en 13.164, un 35% más.

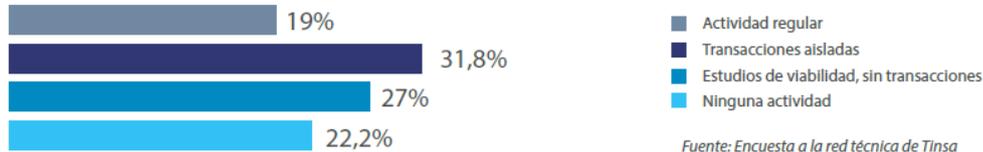
De acuerdo con los datos de Fomento, los municipios costeros de más de 10.000 habitantes (excluyendo capitales de provincia) donde se aprobó un mayor número de licencias de obra en 2017 fueron Orihuela (1.150 visados), Estepona (748), Torrevieja (632), Elche (545), Mijas (386) y Pilar de la Horadada (363).

MERCADO DE SUELO

Paralelamente a la expansión de la actividad promotora, empieza a activarse el interés por la compra de suelo. Tan solo en un 22,2% de las zonas se apunta que el mercado de suelo no registra ninguna actividad, frente al 36,2% de 2017 y el 44,4% de 2016. Estas zonas están localizadas principalmente en la costa cantábrica, Castellón, Cádiz, Huelva, Almería y sur de Valencia.

En el otro extremo, el mercado de suelo estará recuperando una actividad normalizada (19%) en localizaciones de Málaga, norte de Alicante, País Vasco, la Manga del Mar Menor, Ibiza, Tenerife, Gran Canaria, Guipúzcoa y sur de Pontevedra.

Gráfico 9. ¿Hay actividad en el mercado de suelo en la zona costera analizada?



En cuanto a los precios del suelo, la mayor actividad también se traslada al valor de la materia prima. Mientras que el año pasado en solo un 19% de las zonas los técnicos de Tinsa señalaban que detectaban incrementos en el precio del suelo, este año la proporción aumenta hasta el 31,7%. La materia prima está aumentando su precio en Málaga, Alicante, Ibiza, El Maresme, Cádiz Gran Canaria y Guipúzcoa.

DEMANDA

Las compraventas realizadas en el conjunto de los municipios costeros analizados en el informe han experimentado, según datos publicados por el Ministerio de Fomento, un crecimiento del 14% en 2017, hasta 179.635 unidades.

Dejando a un lado los municipios que son capital de provincia, los enclaves costeros más activos en transacciones durante el año pasado, según los datos de Fomento, fueron Torre Vieja (5.084 viviendas, un 3,7% menos que en 2016); Orihuela (4.297 compraventas, +12,2%); Marbella (4.285 viviendas, +7%); Mijas (2.907 transacciones, +16,3%). Gijón (2.892 viviendas, +25,8%) y Estepona (2.681 compraventas, +26,6%).

El municipio alicantino de Orihuela es el que registró en 2017 un mayor número de transacciones de vivienda específicamente de obra nueva, por delante de Torre Vieja. Aproximadamente una cuarta parte de las compraventas en el municipio fueron de obra nueva, según Fomento: 1.044 unidades, un 19% más que en 2016, superando a la ciudad de Barcelona, que contabilizó 978 viviendas nuevas.

Otros municipios costeros que no son capital de provincia y que registraron un volumen importante de compraventas de obra nueva en 2017 fueron Torre Vieja (670 viviendas nuevas, un 26% menos que en 2017), Pilar de la Horadada (506 unidades, +2,2%), Gijón (380 viviendas, +82%) y Elche (342 viviendas, +27%), seguidos de Guardamar del Segura (260 unidades, +256%), Marbella (242 viviendas, +275%) y Mijas (235, +145%).



Descarga el informe completo **Vivienda en Costa 2018** en esta dirección:

<https://www.tinsa.es/wp-content/uploads/informes/2018/especial-costa-espanola-2018.pdf>



ANEXO

Municipios de costa: precios, compraventas y visados

Mejor evolución anual de precios

Sanxenxo (Costa Galicia)	+24,6%
Sóller (Mallorca)	+21,0%
Arrecife (Lanzarote)	+17,8%
Ibiza y Formentera (islas)	+17,8%
Santa Margalida	+17,7%

Peor evolución interanual

Calonge (Gerona)	-11,2%
Mojácar (Almería)	-8,3%
Sada (A Coruña)	-7,2%
Pto de Santa María (Cádiz)	-5,2%
Gandía (Valencia)	-5,1%

Los 5 menores ajustes desde máximos

Ibiza y Formentera (islas)	0,0%
Capdepera (Mallorca)	-11,3%
Sanxenxo (Pontevedra)	-12,8%
Adeje (Tenerife)	-14,6%
Calvià (Mallorca)	-15,1%

Los 5 mayores ajustes desde máximos

La Unión (Murcia)	-59,1%
Pineda de Mar (Barcelona)	-57,8%
Benicarló (Castellón)	-57,4%
Oropesa del Mar (Castellón)	-57,2%
Pobla de Farnals (Valencia)	-56,7%

TOP 5 compraventas 2017 (total)

(excluye capitales de provincia)

Torre Vieja (Alicante)	5.084
Orihuela (Alicante)	4.297
Marbella (Málaga)	4.285
Mijas (Málaga)	2.907
Gijón (Asturias)	2.892

TOP VISADOS OBRA NUEVA 2017

(excluye capitales de provincia)

Orihuela (Alicante)	1.150
Estepona (Málaga)	748
Torre Vieja (Alicante)	632
Elche (Alicante)	545
Mijas (Málaga)	386

Fuente de datos de precio (Primer Trimestre 2018): Tinsa

Fuente de datos de compraventas y visados: Ministerio de Fomento.



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOCIÓN DE VIVIENDA DE SEGUNDA RESIDENCIA Y TURÍSTICA.



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA.

Vivienda de segunda residencia y turística.

Capítulo 1. Planificación y desarrollos de segunda residencia.

1. ¿Qué es la segunda residencia? Definición y tipologías.
2. Factores que influyen en la demanda de segunda residencia.
3. Adaptación medioambiental de la segunda residencia.

TALLER DE TRABAJO

Más de 3 millones de residencias secundarias.

TALLER DE TRABAJO

La segunda residencia. Localización, calidades e inversión.

1. Introducción.
2. Vivienda de segunda residencia
 - a. Ubicación
 - b. Precio
 - c. Calidades de la vivienda
 - d. Climatización

3. Compra de segunda residencia como inversión.

TALLER DE TRABAJO

La segunda residencia desde la crítica urbanística y medioambiental.

TALLER DE TRABAJO

La segunda residencia y sus propias infraestructuras específicas.

TALLER DE TRABAJO

El turismo de segunda residencia: un “sector” híbrido entre la construcción y el turismo.

TALLER DE TRABAJO.

El mercado inmobiliario de segunda residencia en España.

- La demanda de residentes en España.
- La demanda de vivienda procedente de extranjeros no residentes en España.
- Localización geográfica de las segundas residencias.

TALLER DE TRABAJO

Demanda nacional e internacional de segunda residencia.

Segundas residencias y turismo residencial. El caso de la Comunidad Valenciana.

Capítulo 2. Segunda residencia. Costa y montaña.

1. Preferencias de localización de la vivienda vacacional y tipología.

2. Segunda residencia en costa y montaña.

- a. Costa y el nuevo concepto de resorts. La segunda residencia algún día será primera.
- b. Si hace falta se compra la estación de esquí.

TALLER DE TRABAJO

El urbanismo y el esquí. El Pirineo Catalán.

TALLER DE TRABAJO

Mercado inmobiliario de vivienda de segunda residencia en la costa española. Turismo residencial o inmobiliario y sector de vivienda vacacional.

CHECK-LIST

Claves para maximizar la rentabilidad de una promoción inmobiliaria turística

La inversión inmobiliaria en el sector turístico: la situación actual del sector y previsiones futuras de crecimiento

PARTE SEGUNDA.

La segunda residencia y su planificación medioambiental y urbanística.

Capítulo 3. Segunda residencia e impacto medioambiental.

1. La segunda residencia y el expolio de la costa.
2. La Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de Evaluación Ambiental.
3. Ámbito de aplicación de la evaluación de impacto ambiental.
4. Consecuencias de la falta de evaluación ambiental.
5. Competencia estatal y autonómica.
6. La coexistencia entre la evaluación ambiental estratégica y la evaluación de impacto ambiental.
7. Capacidad técnica y responsabilidad del autor de los estudios y documentos ambientales.

TALLER DE TRABAJO

Procedimientos de evaluación ambiental.

1. Procedimientos de evaluación ambiental.

Evaluación ambiental estratégica (EAE) > PLANES Y PROGRAMAS
Evaluación de impacto ambiental (EIA) > PROYECTOS.

2. Procedimiento ordinario y simplificado.

- Procedimiento de EAE ordinaria > declaración ambiental estratégica (DAE)
 - Procedimiento de EAE simplificada > informe ambiental estratégico (IAE)
 - Procedimiento de EIA ordinaria > impacto ambiental (DIA);
 - Procedimiento de EIA simplificada > informe de impacto ambiental (IIA).
- a. El procedimiento simplificado.
 - b. El procedimiento ordinario
 - c. Procedimiento de EAE
 - d. Procedimiento de EIA

TALLER DE TRABAJO

Evaluación ambiental estratégica.

1. Evaluación ambiental estratégica ordinaria.

2. Evaluación ambiental estratégica simplificada.

3. Procedimiento de la evaluación ambiental estratégica ordinaria para la formulación de la declaración ambiental estratégica.

- a. Solicitud de inicio de la evaluación ambiental estratégica ordinaria.
- b. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas, y elaboración del documento de alcance del estudio ambiental estratégico.
- d. El promotor elaborará el estudio ambiental estratégico.
- e. El promotor elaborará la versión inicial del plan o programa teniendo en cuenta el estudio ambiental estratégico
- f. Consulta a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.
- g. Propuesta final de plan o programa.
- f. Análisis técnico del expediente.
- h. Declaración ambiental estratégica.
- i. Publicidad de la adopción o aprobación del plan o programa.
- j. Vigencia de la declaración ambiental estratégica.
- k. Posibles modificaciones a futuro de la declaración ambiental estratégica.

4. Procedimiento de evaluación ambiental estratégica simplificada para la emisión del informe ambiental estratégico.

- a. Solicitud de inicio de la evaluación ambiental estratégica simplificada.
- b. Comprobaciones por la administración.
- c. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.
- d. Resolución de informe ambiental estratégico.
- e. Publicidad de la adopción o aprobación del plan o programa.

TALLER DE TRABAJO

Procedimiento de evaluación de impacto ambiental ordinaria para la formulación de la declaración de impacto ambiental.

- 1. Trámites y plazos de la evaluación de impacto ambiental ordinaria.**
- 2. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas y elaboración del documento de alcance del estudio de impacto ambiental.**
- 3. El promotor elaborará el estudio de impacto ambiental.**
- 4. Consulta a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.**
- 5. Documentación que constituirá el contenido mínimo del expediente de evaluación de impacto ambiental.**
- 6. Análisis técnico del expediente de impacto ambiental.**
- 7. Declaración de impacto ambiental.**
- 8. Modificación de las condiciones de la declaración de impacto ambiental.**

TALLER DE TRABAJO

Evaluación de impacto ambiental simplificada.

- 1. Solicitud de inicio por el promotor de la evaluación de impacto ambiental simplificada.**
- 2. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.**

3. Informe de impacto ambiental.

4. Publicidad de la autorización del proyecto.

TALLER DE TRABAJO

Estudio de impacto ambiental.

Contenido del Estudio de impacto ambiental y criterios técnicos.

1. Contenido del Estudio de impacto ambiental y criterios técnicos.

2. Descripción del proyecto.

3. Inventario ambiental.

4. Identificación, cuantificación y valoración de impactos.

5. Cuantificación y evaluación de las repercusiones del proyecto en la Red Natura 2000.

6. Propuesta de medidas preventivas, correctoras y compensatorias.

7. Programa de vigilancia y seguimiento ambiental.

8. Conceptos técnicos.

9. Especificaciones relativas a las obras, instalaciones o actividades.

Capítulo 4. La segunda residencia y su planificación urbanística.

1. Los instrumentos de planificación.

2. El Proyecto de urbanización.

- a. Estudio de detalle del Proyecto de Urbanización-
- b. Procedimiento de aprobación

3. Estudio de detalle.

TALLER DE TRABAJO

Las ventajas de edificar y urbanizar al mismo tiempo.

TALLER DE TRABAJO

La construcción de la urbanización. El proyecto de urbanización.

TALLER DE TRABAJO

Las obra de urbanización y los problemas de su recepción.

TALLER DE TRABAJO.

Condiciones del plan parcial al proyecto de urbanización.

1. Secciones de calle.

2. Los espacios de las calles.

3. Coexistencia peatones y tráfico.

4. Pavimentación, accesibilidad y supresión de barreras

5. Espacios naturales.

6. Infraestructuras

CHECK-LIST

Especificar el proceso de Project Management. Pasos a seguir: gestión de la integración de Proyectos, dirección de la ejecución del proyecto y cierre del Proyecto.

¿Cómo se gestiona el tiempo del proyecto?

Pasos a seguir: definición de actividades, plazos de actividades, estimación de recursos de las actividades y control de la agenda.

¿Cómo se gestionan los gastos del proyecto y el plan de compras del proyecto? Pasos a seguir: Estimación, presupuesto y control de gastos.

¿Cómo se gestiona la calidad del proyecto? Pasos a seguir: planificar previamente la calidad requerida, garantías y control de la calidad.

¿Cómo se gestionan los riesgos de un proyecto? Pasos a seguir: identificación de riesgos, análisis cualitativo de riesgos, análisis cuantitativo de riesgos, planeamiento de reacción a los riesgos y control de riesgos.

PARTE TERCERA.

Promoción de segunda residencia o vivienda vacacional.

Capítulo 5. Fases de una promoción inmobiliaria de segunda residencia.

1. Diferentes fases.

- a. Fase de Estudio Preliminar
- b. Fase de Producción
- 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.

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

1. Análisis del mercado: oferta y demanda.

2. ¿Qué es un estudio de mercado?

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

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 en segunda residencia?
2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria de segunda residencia” 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.**
 - a. En base a los costes
 - b. En base al mercado y la competencia
 - c. En base a los compradores / demanda

TALLER DE TRABAJO

¿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.

CHECK-LIST

- ¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria de segunda residencia?
- ¿Qué es el precio estratégico en vivienda de segunda residencia?

Capítulo 8. El cliente internacional.

1. Si está en costa es su cliente nº 1.
2. ¿Qué le gusta al cliente extranjero?: pequeño pero cómodo.
3. Vender en un idioma que se desconoce resta puntos (¿compraría Ud a quien no entiende?)
4. ¿Cómo anunciar los pisos a los extranjeros?
5. Al alemán, “ponle “grohe” y has vendido la mitad del piso”.

CHECK-LIST

Principales estrategias de comercialización y marketing inmobiliario para llegar al cliente nacional y extranjero.

Análisis de las mejores herramientas de marketing para la promoción y ventas de los diferentes productos inmobiliarios turísticos.

Métodos que pueden utilizarse para fijar el precio de venta.

¿Cómo analizar los datos de mercado?: estudiar la oferta y demanda.

Actuales técnicas de investigación de mercado como base de la promoción y del proyecto con el fin de enfocar cada promoción al tipo de cliente.

¿Cómo establecer el mejor plan de Marketing y comunicación para captar y fidelizar clientes?

¿Qué debemos conocer sobre el usuario final y sus necesidades?

Canales de distribución

Servicio postventa

Formulas para llegar al público objetivo: comprador nacional y extranjero.

¿Cuáles son sus motivaciones al comprar y que demandan diferencias?

Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de segundas residencias. 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.

CHECK-LIST

¿Cómo se debe desarrollar el análisis de viabilidad de un proyecto inmobiliario turístico?

Análisis de la viabilidad económica: Modelos de análisis de viabilidad de un proyecto de inversión

Estructura de los costes y gastos dependiendo del proyecto

Coste de construcción, promoción de explotación, Honorarios Facultativos, de Gestión y Comercialización

Optimización de cuentas de resultados

Plazos de amortización

Rentabilidad exigida de la operación

Viabilidad de los proyectos inmobiliarios de segunda residencia.

Cálculo y control de costes, herramientas de gestión y análisis de viabilidad necesarios para asegurar la rentabilidad de segunda residencia.

PARTE CUARTA

La vivienda turística.

Capítulo 11. Planes de excelencia y dinamización turística: todos a crear el “destino turístico”.

1. Actuaciones en destino
2. Principios Básicos
 - a. Tratamiento integral
 - b. Impulso local
 - c. Colaboración administrativa
 - d. Totalidad del destino
3. Planes de excelencia turística: el turismo maduro (playas, cascos históricos, etc.).
 - a. Recuperación y regeneración de Destinos Maduros (litoral e históricos)
 - b. Concepto
 - c. Objetivos
 - d. Clases.

TALLER DE TRABAJO.

Ayudas a la modernización de destinos turísticos maduros.

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo promocionar y fomentar el turismo? Los planes de excelencia.

Capítulo 12. Planes de dinamización turística: turismo inmaduro.

1. Concepto
2. ¿Cómo mantener la rentabilidad?
3. ¿Qué efectos se buscan?
4. Clases.

PARTE SEXTA.

Arquitectura y urbanismo en la segunda residencia..

Capítulo 13. Planeamiento urbano y productos turísticos.

Capítulo 14. Arquitectura y turismo.

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Planificación desarrollos de segunda residencia.**
- **Factores que influyen en la demanda de segunda residencia.**
- **Claves para maximizar la rentabilidad de una promoción inmobiliaria turística.**
- **La segunda residencia y su planificación medioambiental y urbanística. La Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de Evaluación Ambiental.**
- **Fases de una promoción inmobiliaria de segunda residencia.**
- **Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto? Análisis del mercado: oferta y demanda.**
- **Principales estrategias de comercialización y marketing inmobiliario para llegar al cliente nacional y extranjero.**
- **Planes de excelencia y dinamización turística: todos a crear el “destino turístico”.**

PARTE PRIMERA.

Vivienda de segunda residencia y turística.

Capítulo 1. Planificación y desarrollos de segunda residencia.



1. ¿Qué es la segunda residencia? Definición y tipologías.