

## LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA DE CATALUÑA NO ALCANZA LA DEMANDA



- **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.**

17 de diciembre de 2018

### Informe de la coyuntura inmobiliaria catalana 2018 por la Asociación de Promotores de Cataluña.

La producción de viviendas va claramente en incremento pero aún nos encontramos con cifras muy por debajo de las necesarias para atender la demanda. La recuperación del sector es evidente y constante desde que en 2013 alcanzó el mínimo histórico de viviendas iniciadas, pero también es cierto que hasta llegar a las cantidades previstas de necesidades de hogares todavía queda recorrido. El bajo nivel de la producción de viviendas nuevas con una demanda creciente de esta tipología, hacen que sea necesaria una producción más intensa para satisfacerla. Sin embargo, las perspectivas para el 2018 son buenas con una previsión de 15.000 viviendas iniciadas, cantidad que supondría un incremento de la actividad en torno al 28%.

En Cataluña, con 10.891 viviendas iniciadas en los tres trimestres del año, representa un incremento del 25,8% y su concentración, mayoritariamente, en la provincia de Barcelona logrando el 79% del total iniciados en la comunidad.

Las cuatro provincias que forman Cataluña muestran incrementos significativos destacando los de las provincias menos productivas respecto el total, que son Tarragona y Lleida presentando unos valores relativos de + 211,4% y + 187,4% respectivamente, en comparación con el mismo período del año anterior. Le siguen la provincia de Girona que pasa ligeramente de las 1.000 unidades iniciadas e incrementa un 45,3% y por último, la provincia de Barcelona, que a



pesar de ser la que muestra un incremento relativo menor, del 14,2%, es la que tiene más peso respecto del total (8.615 viviendas iniciadas en el periodo).

Las viviendas terminadas en Cataluña prácticamente se han mantenido en comparación con los acabados de un año antes, donde las disminuciones de las provincias de Girona y Tarragona (-45% y 25,2% respectivamente) han arrastrado la buena marcha del resto: la provincia de Lleida con una evolución positiva de + 18,7% y Barcelona con + 15%. El resultado, unos valores absolutos de 5.329 viviendas terminados en los tres primeros trimestres del año y un mantenimiento de la producción del 0,3%.

Con estos datos, se vuelve a poner de manifiesto que el mercado inmobiliario es totalmente heterogéneo. Uno de los submercados donde la oferta más presiona, es el de la provincia de Barcelona –motor de la actividad del sector en Cataluña - y, en este sentido, cabe destacar el importante papel de la ciudad condal, con un incremento del 72%, y una producción de viviendas que representa el 20% del toda la actividad provincial y el 16,2% de la actividad en Cataluña, acumulando un total de 1.761 viviendas. La obra acabada de la ciudad de Barcelona (975 viviendas) incrementa en un 17,5%.

Las comarcas del Barcelonès, Vallès Occidental y el Baix Llobregat, representan el 60,5% del total de las viviendas que se inician en Cataluña -las tres comarcas más productivas de toda Cataluña- logrando la cantidad de 6.588 viviendas en los tres trimestres del año. El resto de comarcas más productivas con más de 100 viviendas son por orden el Maresme, Vallès Oriental, Segrià, Garraf, Baix Empordà, Gironès, Alt Penedès, Tarragonès, Baix Camp, Alt Empordà, Osona, Montsià, Garrotxa y la Selva. de las siete comarcas más productivas, destacan con incrementos en el periodo el Segrià (+ 207%) y el Vallès Occidental (+ 57%) y Oriental (+ 35%), mientras que desciende el Garraf (-23%) y el Maresme (-7,2%).

## LAS VENTAS DE VIVIENDAS EN CONSTANTE CRECIMIENTO

Hasta el segundo trimestre del año, en Cataluña se han registrado un total de 40.918 compraventas, es decir, un 3,7% más de operaciones que en el mismo periodo de 2017 (39.469 compraventas). Del total de viviendas vendidas, 6.237 corresponden a viviendas nuevas mientras que la mayoría, 34.681 corresponden a viviendas de segunda mano.

El mercado de la obra nueva en general en Cataluña, sigue remontando. Las ventas de vivienda nueva incrementan por encima de los dos dígitos, concretamente, hasta el segundo trimestre del año, han aumentado un 25,1% respecto a las registradas en el mismo período del año anterior.

Todas las provincias registran una evolución con signos positivos de las operaciones de obra nueva, con la excepción de Tarragona que disminuye un 10,4%. Destacan el resto de provincias por incrementos muy significativos:



Lleida (+ 68%), Barcelona (+ 30,4%) y Girona (+ 20,9%). Cabe decir, que el 67% de operaciones registradas de esta tipología a la comunidad, pertenecen a ventas realizadas en la provincia de Barcelona, con unos valores absolutos de 4.182 compraventas hasta el mes en junio. Contrariamente, es la provincia de Lleida la que registra menos operaciones, tanto de vivienda nueva como de vivienda usada.

En Cataluña, mientras las ventas de obra nueva continúan con una trayectoria alcista recuperándose de una larga etapa de disminuciones, la segunda mano, - que incrementaba constantemente - empieza a suavizar su crecimiento manteniéndose prácticamente estable en los mismos valores que el semestre de 2017. Incrementan casi todas las provincias menos la de Barcelona, que disminuye un 1%, mientras que es la provincia con más actividad (23.947 operaciones), es decir, el 69% del total de las ventas de segunda mano a la comunidad.

Para variaciones positivas del periodo, destacan en provincia de Lleida junto con la de Tarragona con incrementos del 12,8% y 8,3% respectivamente.

## AUMENTA LA FINANCIACIÓN PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

La demanda de crédito crece en España y Cataluña, y las entidades financieras ante una mayor competencia y mayor solvencia de las familias, muestran una mayor fluidez en la concesión de créditos hipotecarios para la compra de viviendas y de la misma manera que las estadísticas ponen de manifiesto el incremento del número de operaciones de compraventas, nos muestran un aumento de las hipotecas concedidas para la adquisición de las mismas ..

El acumulado hasta el mes de agosto en Cataluña alcanza las 37.670 hipotecas firmadas. Estas operaciones que necesitaron recursos ajenos, aumentaron un 9,5% mientras que el capital prestado en las mismas todavía incrementó más (+ 11,8%). En España la trayectoria de las concesiones hipotecarias han comportado de forma paralela, con un total de 263.605 hipotecas firmadas en el periodo, cantidad que supone un incremento del 9,7%, respecto de los ocho primeros meses del año anterior.

## SE MANTIENEN LOS OCUPADOS DE LA CONSTRUCCIÓN

El tercer trimestre de 2018 se estima el número de personas activas en Cataluña según la Encuesta de población activa (EPA) en 3.797.600, de las cuales, 3.393.900 están ocupadas. El paro disminuye en Cataluña en 72.000 personas (- 15,1% respecto del año anterior) y se sitúa en 403.700 personas desempleadas, con una tasa de paro del 10,63%. El número de hogares con todos los activos



parados al tercer trimestre, disminuye un 14,2%, es decir, en 20.300 personas y se sitúa en 122.800 hogares.



La población ocupada aumenta un 2,3% y se sitúa en 3.393.900 personas. Por sectores, el incremento en valores absolutos más destacado es la industria con 36.600 personas (+ 6,3%), mientras que en valores relativos destaca la agricultura con un incremento del 9,9%. la construcción se mantiene estable.



## SUBE EL EURIBOR HASTA EL -0,154% EN OCTUBRE

El índice EURIBOR, que es utilizado como principal referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito españolas, sube en octubre hasta el -0,154%. Tomando como referencia los últimos doce meses, el índice registra un aumento de 0,026 puntos y de 0,012 respecto al mes anterior.

## ACTUALITAT DEL SECTOR

### BONES PERSPECTIVES PEL 2018

La producció d'habitatges va clarament en increment però encara ens trobem amb xifres molt per sota de les necessàries per atendre la demanda. La recuperació del sector és evident i constant des de que el 2013 va assolir el mínim històric d'habitatges iniciats, però també és cert que fins arribar a les quantitats previstes de necessitats de llars encara queda recorregut.

El baix nivell de la producció d'habitatges nous amb una demanda creixent d'aquesta tipologia, fan que sigui necessària una producció més intensa per satisfer-la. Tot i així, les perspectives pel 2018 són bones amb una previsió de 15.000 habitatges iniciats, quantitat que suposaria un increment de l'activitat al voltant del 28%.

A Catalunya, amb 10.891 habitatges iniciats en els tres trimestres de l'any, representa un increment del 25,8% i la seva concentració, majoritàriament, dins la província de Barcelona assolint el 79% del total iniciats a la comunitat.

Les quatre províncies que formen Catalunya mostren increments significatius destacant els de les províncies menys productives respecte el total, que són Tarragona i Lleida presentant uns valors relatius de +211,4% i +187,4% respectivament, en comparació amb el mateix període de l'any anterior. Li segueixen la província de Girona que passa lleugerament de les 1.000 unitats iniciades i incrementa un 45,3% i finalment, la província de Barcelona, que tot i ser la que mostra un increment relatiu menor, del 14,2%, és la que te més pes respecte el total (8.615 habitatges iniciats en el període).

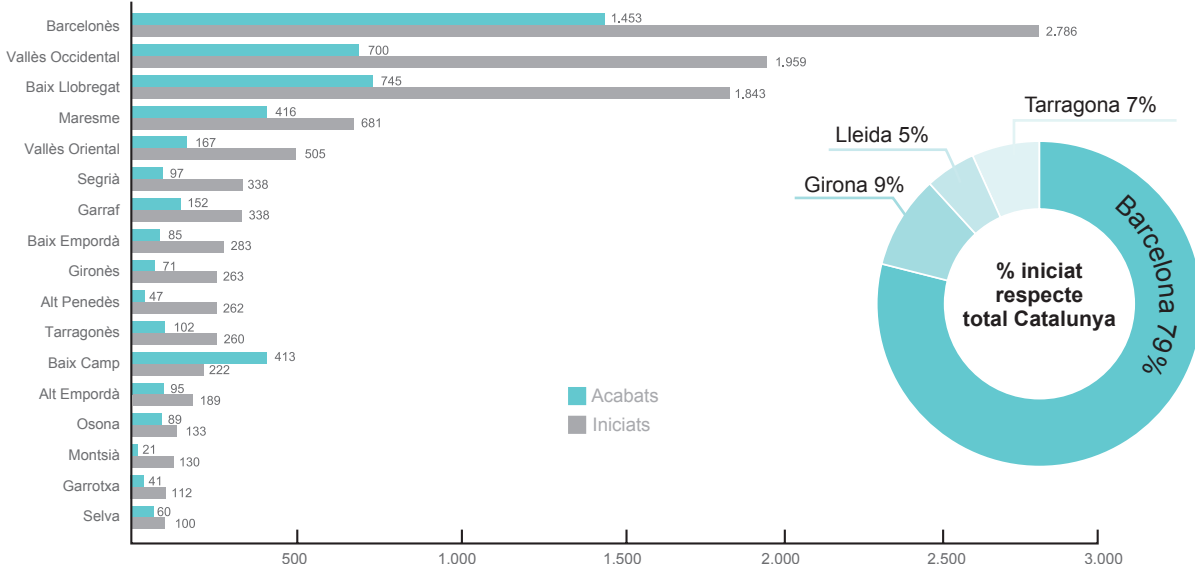
Els habitatges acabats a Catalunya pràcticament s'han mantingut en comparació amb els acabats d'un any abans, on les disminu-

cions de les províncies de Girona i Tarragona (-45% i 25,2% respectivament) han arrossegat la bona marxa de la resta: la província de Lleida amb una evolució positiva de +18,7% i Barcelona amb +15%. El resultat, uns valors absoluts de 5.329 habitatges acabats en els tres primers trimestres de l'any i un manteniment de la producció del 0,3%.

Amb aquestes dades, es torna a posar de manifest que el mercat immobiliari és totalment heterogeni. Un dels submercats on l'oferta més pressiona, és el de la província de Barcelona -motor de l'activitat del sector a Catalunya – i, en aquest sentit, cal destacar l'important paper de la ciutat comtal, amb un increment del 72%, i una producció d'habitatges que representa el 20% del total l'activitat provincial i el 16,2% de l'activitat a Catalunya, acumulant un total de 1.761 habitatges. L'obra acabada de la ciutat de Barcelona (975 habitatges) incrementa en un 17,5%.

Les comarques del Barcelonès, el Vallès Occidental i el Baix Llobregat, representen el 60,5% del total dels habitatges que s'inicien a Catalunya –les tres comarques més productives de tota Catalunya- assolint la quantitat de 6.588 habitatges en els tres trimestres de l'any. La resta de comarques més productives amb més de 100 habitatges són per ordre el Maresme, Vallès Oriental, Segrià, Garraf, Baix Empordà, Gironès, Alt Penedès, Tarragonès, Baix Camp, Alt Empordà, Osona, Montsià, Garrotxa i la Selva. De les set comarques més productives, destaquen amb increments en el període el Segrià (+207%) i el Vallès Occidental (+57%) i Oriental (+35%), mentre que descendeix el Garraf (-23%) i el Maresme (-7,2%).

Habitatges iniciats i acabats a les comarques més productives



Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↑ **Producció**  
**+25,8%**

El sector immobiliari continua dins la fase d'expansió fins el setembre

↑ **Compravendes**  
**+25,1%**

Les vendes d'habitatges nous continuen creixent a Catalunya al 1er semestre

↑ **Hipoteques**  
**+9,5%**

Augmenta el finançament per a la compra d'habitatge fins l'agost a Catalunya

↑ **Interès**  
**-0,154%**

Puja l'Euribor fins a l'octubre en 0,026 p. en els últims dotze mesos

### Les vendes d'habitatges en constant creixement

Fins el segon trimestre de l'any, a Catalunya s'han registrat un total de 40.918 compravendes, és a dir, un 3,7% més d'operacions que en el mateix període de 2017 (39.469 compravendes). Del total d'habitatges venuts, 6.237 corresponen a habitatges nous mentre que la majoria, 34.681 corresponen a habitatges de segona mà.

El mercat de l'obra nova en general a Catalunya, segueix remuntant. Les vendes d'habitatge nou incrementen per sobre dels dos dígits, concretament, fins el segon trimestre de l'any, han augmentat un 25,1% respecte a les registrades en el mateix període de l'any anterior. Totes les províncies registren una evolució amb signes positius de les operacions d'obra nova, amb l'excepció de Tarragona que disminueix un 10,4%. Destaquen la resta de províncies per increments molt significatius: Lleida (+68%), Barcelona (+30,4%) i Girona (+20,9%). Val a dir, que el 67% d'operacions registrades d'aquesta tipologia a la comunitat, pertanyen a vendes realitzades dins la província de Barcelona, amb uns valors absoluts de 4.182 compravendes fins el mes el juny. Contràriament, és la província de Lleida la que registra menys operacions, tant d'habitatge nou com d'habitatge usat.

A Catalunya, mentre les vendes d'obra nova continuen amb una trajectòria alcista recuperant-se d'una llarga etapa de disminucions, la segona mà, -que incrementava constantment - comença a suavitzar el seu creixement mantenint-se pràcticament estable en els mateixos valors que el semestre de 2017. Incrementen gairebé totes les províncies menys la de Barcelona, que disminueix un 1%, mentre que és la província amb més activitat (23.947 operacions), és a dir, el 69% del total de les vendes de segona mà a la comunitat. Per variacions positives del període, destaquen a província de Lleida juntament amb la de Tarragona amb increments del 12,8% i 8,3% respectivament.

### Augmenta el finançament per a la compra d'habitatge

La demanda de crèdit creix a Espanya i Catalunya, i les entitats financeres davant una major competència i major solvència de les famílies, mostren una major fluïdesa en la concessió de crèdits hipotecaris per a la compra d'habitatges i de la mateixa manera que les estadístiques posen de manifest l'increment del nombre d'operacions de compravendes, ens mostren un augment de les hipoteques concedides per a l'adquisició de les mateixes..

L'acumulat fins el mes d'agost a Catalunya assoleix les 37.670 hipoteques signades. Aquestes operacions que van necessitar recursos aliens, van augmentar un 9,5% mentre que el capital prestat en les mateixes encara va incrementar més (+11,8%). A Espanya la trajectòria de les concessions hipotecaries s'han comportat de forma paral·lela, amb un total de 263.605 hipoteques signades en el període, quantitat que suposa un increment del 9,7%, respecte dels vuit primers mesos de l'any anterior.

### Es mantenen els ocupats de la construcció

El tercer trimestre de 2018 s'estima el nombre de persones actives a Catalunya segons l'Enquesta de població activa (EPA) en 3.797.600, de les quals, 3.393.900 estan ocupades. L'atur disminueix a Catalunya en 72.000 persones (-15,1% respecte de l'any anterior) i es situa en 403.700 persones desocupades, amb una taxa d'atur del 10,63%. El nombre de llars amb tots els actius desocupats al tercer trimestre, disminueix un 14,2%, és a dir, en 20.300 persones i es situa en 122.800 llars.

La població ocupada augmenta un 2,3% i es situa en 3.393.900 persones. Per sectors, l'increment en valors absoluts més destacat és a la indústria amb 36.600 persones (+6,3%), mentre que en valors relatius destaca l'agricultura amb un increment del 9,9%. La construcció es manté estable.

### Puja l'Euribor fins el -0,154% a l'octubre

L'índex EURIBOR, que és utilitzat com a principal referència per a fixar el tipus d'interès dels préstecs hipotecaris concedits per les entitats de crèdit espanyoles, puja a l'octubre fins el -0,154%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un augment de 0,026 punts i de 0,012 respecte el mes anterior.

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	I TRIM. 18	II TRIM. 18	Acumulat de 2018	Variació Trimestral (IIT 18 / IT 18)	Variació acumulada del mateix període
<b>PRODUCCIÓ (1)</b>									
Espanya	Hab. Iniciats	5.953 (ago 18)	19.793	20.097	23.460	26.459	68.044	12,8%	26,1%
	Hab. Acabats	3.637 (ago 18)	14.385	13.688	13.989	18.083	43.540	29,3%	21,2%
Catalunya	Hab. Iniciats	943 (set 18)	2.212	2.680	3.661	3.765	10.891	2,8%	25,8%
	Hab. Acabats	492 (set 18)	1.684	1.577	1.565	1.925	5.329	23,0%	0,3%
Barcelona	Hab. Iniciats	678 (set 18)	1.878	1.943	3.055	3.022	8.615	-1,1%	14,2%
	Hab. Acabats	393 (set 18)	1.131	1.107	1.249	1.272	3.986	1,8%	15,0%
Girona	Hab. Iniciats	149 (set 18)	203	377	271	348	1.017	28,4%	45,3%
	Hab. Acabats	23 (set 18)	241	182	117	168	374	43,6%	-45,0%
Lleida	Hab. Iniciats	17 (set 18)	59	101	128	224	546	75,0%	187,4%
	Hab. Acabats	12 (set 18)	65	234	66	118	254	78,8%	18,7%
Tarragona	Hab. Iniciats	99 (set 18)	72	259	207	171	713	-17,4%	211,4%
	Hab. Acabats	64 (set 18)	247	54	133	367	715	175,9%	-25,2%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	119 (set 18)	200	349	730	608	1.761	-16,7%	72,0%
	Hab. Acabats	56 (set 18)	198	209	322	364	975	13,0%	17,5%
<b>COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)</b>									
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.276,94 (4rt T18)	1.256,05	1.258,97	1.267,93	1.268,67	1.276,94	0,1%	1,4%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.096,13 (4rt T18)	1.081,39	1.083,71	1.089,23	1.089,79	1.096,13	0,1%	1,1%
Nau industrial		483,68 (4rt T18)	479,65	480,03	482,86	482,94	483,68	0,0%	0,8%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.162,56 (4rt T18)	1.147,62	1.150,24	1.157,44	1.157,65	1.162,56	0,0%	1,1%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		142,6 (abr 18)	474,1	484,7	419,2	-	561,8	-	-4,4%
<b>COMPREVENDES (3)</b>									
Espanya	Habitatge Nou	8.016 (set 18)	21.241	20.160	22.830	23.533	70.334	3,1%	11,5%
	Hab. Segona mà	34.750 (set 18)	97.492	89.858	105.518	110.350	325.200	4,6%	11,6%
Catalunya	Habitatge Nou	2.969 (IIT)	2.824	2.714	3.268	2.969	6.237	-9,1%	25,1%
	Hab. Segona mà	17.495 (IIT)	17.552	14.677	17.186	17.495	34.681	1,8%	0,6%
Barcelona	Habitatge Nou	1.885 (IIT)	1.761	1.757	2.297	1.885	4.182	-17,9%	30,6%
	Hab. Segona mà	12.151 (IIT)	12.384	9.945	11.796	12.151	23.947	3,0%	-1,0%
Girona	Habitatge Nou	460 (IIT)	442	342	499	460	959	-7,8%	20,9%
	Hab. Segona mà	2.146 (IIT)	2.248	1.999	2.266	2.146	4.682	-5,3%	2,6%
Lleida	Habitatge Nou	285 (IIT)	131	175	162	285	447	75,9%	68,0%
	Hab. Segona mà	792 (IIT)	728	671	828	792	1.620	-4,3%	12,8%
Tarragona	Habitatge Nou	339 (IIT)	490	440	310	339	649	9,4%	-10,4%
	Hab. Segona mà	2.406 (IIT)	2.192	2.062	2.296	2.406	4.702	4,8%	8,3%
<b>HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)</b>									
Espanya	Nombre	28.755 (ago 18)	80.834	70.269	84.073	90.490	263.605	7,6%	9,7%
	Import (€)	3.520.292 (ago 18)	9.571.412	8.424.387	10.133.047	10.979.383	28.297.099	8,4%	15,8%
Catalunya	Nombre	4.432 (ago 18)	13.324	11.157	13.671	14.447	37.670	5,7%	9,5%
	Import (€)	592.979 (ago 18)	1.848.157	1.560.488	1.947.070	2.083.382	5.352.715	7,0%	11,8%
<b>MERCAT DE TREBALL (5)</b>									
Ocupació Sector		216.100 (set 18)	215.600	211.800	205.400	211.300	216.100	2,9%	0,2%
Total Població Ocupada		3.393.900 (set 18)	3.316.600	3.316.200	3.303.300	3.360.400	3.393.900	1,7%	2,3%
Atur registrat del Sector (5.1)		31.996 (oct 18)	37.467	37.233	35.967	33.467	31.996	-7,0%	-13,8%
Afiliats SS. Sector (5.2)		135.600 (oct 18)	123.633	125.800	129.067	133.566	135.600	3,5%	7,4%
<b>TIPUS D'INTERÈS (%) (6)</b>									
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,932 (oct 18)	1,918	1,905	1,911	1,886	1,932	-1,3%	0,028 p.
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,154 (oct 18)	-0,159	-0,168	-0,190	-0,186	-0,154	-2,1%	0,026 p.

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

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

COMARQUES	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM.18	Var. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS</b>						
Alt Camp	18	4	1	4	300,0	28,6
Alt Empordà	243	68	50	71	42,0	17,4
Alt Penedès	51	137	30	95	216,7	482,2
Alt Urgell	9	2	1	1	0,0	-33,3
Alta Ribagorça	6	2	2	0	-100,0	-33,3
Anoia	121	9	14	21	50,0	-54,2
Bages	89	8	23	10	-56,5	-42,3
Baix Camp	140	69	81	72	-11,1	217,1
Baix Ebre	34	16	7	22	214,3	66,7
Baix Empordà	221	100	108	75	-30,6	82,6
Baix Llobregat	2.094	948	545	350	-35,8	0,9
Baix Penedès	33	8	4	5	25,0	-29,2
Barcelonès	3.235	1.246	999	541	-45,8	11,5
Berguedà	12	1	3	2	-33,3	-25,0
Cerdanya	103	8	16	10	-37,5	-37,0
Conca de Barberà	4	8	3	1	-66,7	200,0
Garraf	495	81	123	134	8,9	-23,2
Garrigues	5	11	5	0	-100,0	433,3
Garrotxa	54	17	43	52	20,9	239,4
Gironès	271	44	93	126	35,5	32,8
Maresme	880	174	211	296	40,3	-7,2
Moianès	9	2	10	4	-60,0	128,6
Montsià	49	32	50	48	-4,0	182,6
Noguera	11	3	2	2	0,0	-36,4
Osona	251	53	34	46	35,3	-31,4
Pallars Jussà	3	1	-	1	-	-33,3
Pallars Sobirà	3	4	-	0	-	33,3
Pla de l'Estany	37	9	13	15	15,4	48,0
Pla d'Urgell	11	11	5	4	-20,0	150,0
Priorat	2	1	1	0	-100,0	100,0
Ribera d'Ebre	4	3	2	0	-100,0	66,7
Ripollès	19	-	1	6	500,0	-22,2
Segarra	34	2	71	2	-97,2	733,3
Segrià	158	77	99	162	63,6	207,3
Selva	133	28	29	43	48,3	47,1
Solsonès	18	1	-	2	-	-62,5
Tarragonès	198	57	21	182	766,7	477,8
Terra Alta	6	9	1	1	0,0	450,0
Urgell	18	5	1	5	400,0	22,2
Val d'Aran	12	6	34	15	-55,9	358,3
Vallès Occidental	1.738	301	787	871	10,7	57,2
Vallès Oriental	508	95	242	168	-30,6	35,0
<b>ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS</b>						
Alt Pirineu i Aran	136	23	53	27	-49,1	22,6
Camp de Tarragona	362	139	107	259	142,1	297,6
Comarques Centrals	372	65	69	63	-8,7	-30,4
Comarques Gironines	978	266	337	388	15,1	52,7
Metropolità	8.462	2.765	2.785	2.227	-20,0	16,4
Penedès	700	234	171	255	49,1	9,1
Ponent	237	109	183	175	-4,4	211,3
Terres de l'Ebre	93	60	60	71	18,3	144,9
<b>DEMARCACIONS TERRITORIALS</b>						
Barcelona	9.484	3.055	3.022	2.538	-16,0	14,2
Girona	1.077	271	348	398	14,4	45,3
Lleida	291	128	224	194	-13,4	187,4
Tarragona	488	207	171	335	95,9	211,4
<b>CATALUNYA</b>	<b>11.340</b>	<b>3.661</b>	<b>3.765</b>	<b>3.465</b>	<b>-8,0</b>	<b>25,8</b>

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



Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM.18	Var. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS</b>						
Valls (Alt Camp)	2	0	0	2	-	0,0
Figueres (Alt Empordà)	30	1	1	5	400,0	75,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	12	122	5	81	1.520,0	1.980,0
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	0	1	0	0	-	-
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	6	2	2	0	-100,0	-33,3
Igualada (L'Anoia)	70	4	2	10	400,0	-72,9
Manresa (Bages)	37	0	11	2	-81,8	-50,0
Reus (Baix Camp)	20	40	8	20	150,0	325,0
Tortosa (Baix Ebre)	14	1	1	1	0,0	-72,7
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	1	0	5	1	-80,0	500,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	114	16	180	0	-100,0	100,0
El Vendrell (Baix Penedès)	11	7	0	1	-	-11,1
Barcelona (Barcelonès)	1373	730	608	423	-30,4	72,0
Berga (Berguedà)	5	0	0	0	-	-100,0
Puigcerdà (Cerdanya)	12	1	1	3	200,0	-54,5
Montblanc (Conca de Barberà)	4	6	0	1	-	75,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	180	9	43	30	-30,2	-48,1
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	3	1	0	0	-	0,0
Olot (Garrotxa)	38	12	39	33	-15,4	250,0
Girona (Gironès)	135	15	32	46	43,8	-18,4
Mataró (Maresme)	300	81	11	86	681,8	-35,5
Moià (Moianès)	1	0	6	1	-83,3	600,0
Ampostà (Montsià)	10	2	0	5	-	-12,5
Balaguer (La Noguera)	2	0	0	0	-	-100,0
Vic (Osona)	76	28	18	17	-5,6	28,6
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	1	2	0	0	-	100,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	29	4	8	13	62,5	13,6
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	4	1	0	1	-	-33,3
Falset (Priorat)	2	0	0	0	-	-100,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	-	-100,0
Ripoll (Ripollès)	6	0	0	1	-	-
Cervera (Segarra)	6	0	3	0	-100,0	-25,0
Lleida (Segrià)	127	63	91	156	71,4	248,3
Santa Coloma de Farners (La Selva)	5	1	4	15	275,0	400,0
Solsona (Solsonès)	16	0	0	0	-	-100,0
Tarragona (Tarragonès)	100	43	3	87	2.800,0	4.333,3
Gandesa (Terra Alta)	1	1	0	1	-	100,0
Tàrraga (Urgell)	8	1	0	5	-	100,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	9	0	17	0	-100,0	88,9
Sabadell (Vallès Occidental)	287	19	298	348	16,8	284,4
Granollers (Vallès Oriental)	190	27	5	12	140,0	-73,0

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

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

COMARQUES	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	Var. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS</b>						
Alt Camp	12	4	27	12	-55,6	290,9
Alt Empordà	173	27	45	23	-48,9	-31,2
Alt Penedès	89	19	13	15	15,4	-20,3
Alt Urgell	37	5	3	3	0,0	-26,7
Alta Ribagorça	5	5	-	-	-	400,0
Anoia	53	48	63	8	-87,3	164,4
Bages	47	46	15	3	-80,0	60,0
Baix Camp	245	50	270	93	-65,6	78,8
Baix Ebre	160	11	30	48	60,0	-41,1
Baix Empordà	124	30	31	24	-22,6	-18,3
Baix Llobregat	967	302	184	259	40,8	-2,5
Baix Penedès	267	9	8	4	-50,0	-92,1
Barcelonès	1.859	458	559	436	-22,0	2,1
Berguedà	8	28	3	1	-66,7	540,0
Cerdanya	94	-	14	7	-50,0	-62,5
Conca de Barberà	17	4	-	16	-	53,8
Garraf	232	34	34	84	147,1	-22,1
Garrigues	21	5	-	3	-	-20,0
Garrotxa	54	5	26	10	-61,5	20,6
Gironès	207	32	25	14	-44,0	-55,3
Maresme	372	106	171	139	-18,7	77,0
Moianès	5	-	1	2	100,0	0,0
Montsià	121	6	7	8	14,3	-81,7
Noguera	74	4	14	12	-14,3	-44,4
Osona	76	40	30	19	-36,7	50,8
Pallars Jussà	3	5	9	1	-88,9	400,0
Pallars Sobirà	9	-	1	-	-100,0	-85,7
Pla de l'Estany	20	4	2	3	50,0	-30,8
Pla d'Urgell	23	8	6	3	-50,0	13,3
Priorat	5	1	1	-	-100,0	-60,0
Ribera d'Ebre	5	-	3	1	-66,7	0,0
Ripollès	10	1	2	1	-50,0	-50,0
Segarra	22	1	-	-	-	-85,7
Segrià	135	14	56	27	-51,8	51,6
Selva	190	18	29	13	-55,2	-65,1
Solsonès	16	10	3	1	-66,7	0,0
Tarragonès	175	48	21	33	57,1	-36,3
Terra Alta	3	-	-	-	-	-100,0
Urgell	76	4	19	5	-73,7	133,3
Val d'Aran	17	5	-	9	-	75,0
Vallès Occidental	708	123	152	425	179,6	28,9
Vallès Oriental	156	45	48	74	54,2	77,7
<b>ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS</b>						
Alt Pirineu i Aran	165	20	27	20	-25,9	-25,6
Camp de Tarragona	454	107	319	154	-51,7	38,1
Comarques Centrals	150	124	51	25	-51,0	68,1
Comarques Gironines	778	117	160	88	-45,0	-41,9
Metropolità	4.064	1.034	1.115	1.334	19,6	13,8
Penedès	641	110	118	111	-5,9	-39,9
Ponent	351	36	95	50	-47,4	11,7
Terres de l'Ebre	289	17	40	57	42,5	-57,9
<b>DEMARCACIONS TERRITORIALS</b>						
Barcelona	4.572	1.249	1.272	1.465	15,2	15,0
Girona	862	117	168	89	-47,0	-45,0
Lleida	448	66	118	70	-40,7	18,7
Tarragona	1.010	133	367	215	-41,4	-25,2
<b>CATALUNYA</b>	<b>6.892</b>	<b>1.565</b>	<b>1.925</b>	<b>1.839</b>	<b>-4,5</b>	<b>0,3</b>

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

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	Var. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS</b>						
Valls (Alt Camp)	4	1	0	0	-	-75,0
Figueres (Alt Empordà)	1	1	0	0	-	0,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	22	6	1	4	300,0	83,3
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	12	5	0	0	-	-58,3
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	5	5	0	0	-	400,0
Igualada (L'Anoia)	30	1	55	2	-96,4	100,0
Manresa (Bages)	3	20	9	0	-100,0	866,7
Reus (Baix Camp)	33	6	17	1	-94,1	-22,6
Tortosa (Baix Ebre)	9	4	0	0	-	-42,9
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	1	4	0	0	-	300,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	87	0	31	20	-35,5	2.450,0
El Vendrell (Baix Penedès)	243	2	1	2	100,0	-97,9
Barcelona (Barcelonès)	1.039	322	364	289	-20,6	17,5
Berga (Berguedà)	4	21	0	0	-	950,0
Puigcerdà (Cerdanya)	13	0	0	0	-	-100,0
Montblanc (Conca de Barberà)	6	0	0	14	-	133,3
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	83	30	2	4	100,0	-55,6
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	2	1	0	1	-	-
Olot (Garrotxa)	26	2	24	5	-79,2	121,4
Girona (Gironès)	42	4	2	0	-100,0	-85,0
Mataró (Maresme)	94	38	79	81	2,5	538,7
Moià (Moianès)	2	0	0	1	-	0,0
Ampostà (Montsià)	6	2	2	2	0,0	50,0
Balaguer (La Noguera)	37	0	0	1	-	-97,2
Vic (Osona)	2	2	1	0	-100,0	50,0
Tremp (Pallars Jussà)	0	3	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	4	0	1	0	-100,0	-75,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	11	1	1	2	100,0	-60,0
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	3	0	0	1	-	0,0
Falset (Priorat)	1	1	0	0	-	0,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	-	-100,0
Ripoll (Ripollès)	0	0	0	0	-	-
Cervera (Segarra)	12	0	0	0	-	-
Lleida (Segrià)	115	5	50	19	-62,0	45,1
Santa Coloma de Farners (La Selva)	18	1	1	3	200,0	-68,8
Solsona (Solsonès)	14	10	1	0	-100,0	-8,3
Tarragona (Tarragonès)	101	44	5	26	420,0	-23,5
Gandesa (Terra Alta)	0	0	0	0	-	-
Tàrraga (Urgell)	56	0	17	0	-100,0	466,7
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	3	2	0	8	-	-
Sabadell (Vallès Occidental)	68	22	28	109	289,3	144,6
Granollers (Vallès Oriental)	10	1	4	3	-25,0	300,0

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

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	Var. Trimestral (II 18/ I 18)	Variació Anual
<b>COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS</b>									
Alt Camp	8	2	0	14	24	4	2	-50,0	-40,0
Alt Empordà	56	50	78	36	220	71	52	-26,8	16,0
Alt Penedès	36	35	36	45	152	27	41	51,9	-4,2
Alt Urgell	6	4	6	2	18	4	2	-50,0	-40,0
Alta Ribagorça	-	-	-	-	-	-	0	-	-
Anoia	27	48	35	25	135	0	55	-	-26,7
Bages	79	109	83	78	349	132	96	-27,3	21,3
Baix Camp	55	43	52	54	204	34	57	67,6	-7,1
Baix Ebre	9	3	13	7	32	16	14	-12,5	150,0
Baix Empordà	89	75	101	86	351	81	103	27,2	12,2
Baix Llobregat	185	183	221	296	885	428	294	-31,3	96,2
Baix Penedès	171	148	135	99	553	108	89	-17,6	-38,2
Barcelonès	522	661	651	457	2.291	693	554	-20,1	5,4
Berguedà	1	2	1	3	7	3	5	66,7	166,7
Cerdanya	16	22	37	17	92	21	14	-33,3	-7,9
Conca de Barberà	-	-	-	2	2	1	0	-100,0	-
Garraf	23	46	51	38	158	40	40	0,0	15,9
Garrigues	-	1	1	-	2	6	6	0,0	-
Garrotxa	53	53	42	37	185	108	68	-37,0	66,0
Gironès	117	128	85	118	448	150	145	-3,3	20,4
Maresme	127	129	218	225	699	224	264	17,9	90,6
Moianès	13	9	8	11	41	9	11	22,2	-9,1
Montsià	8	12	178	7	205	10	18	80,0	40,0
Noguera	5	3	6	8	22	6	3	-50,0	12,5
Osona	68	78	72	74	292	67	54	-19,4	-17,1
Pallars Jussà	-	-	-	-	-	0	0	-	-
Pallars Sobirà	2	1	3	3	9	0	2	-	-33,3
Pla de l'Estany	37	24	72	22	155	32	23	-28,1	-9,8
Pla d'Urgell	6	4	5	8	23	8	19	137,5	170,0
Priorat	-	-	-	1	1	-	1	-	-
Ribera d'Ebre	1	2	2	3	8	4	3	-25,0	133,3
Ripollès	11	10	9	7	37	1	0	-100,0	-95,2
Segarra	4	1	3	2	10	1	40	3900,0	720,0
Segrià	99	83	84	96	362	123	189	53,7	71,4
Selva	21	35	22	21	99	37	58	56,8	69,6
Solsonès	0	0	1	4	5	2	2	0,0	-
Tarragonès	113	146	107	250	616	123	150	22,0	5,4
Terra Alta	2	1	3	3	9	10	5	-50,0	400,0
Urgell	5	14	11	38	68	4	10	150,0	-26,3
Val d'Aran	19	4	7	12	42	7	8	14,3	-34,8
Vallès Occidental	289	241	228	359	1.117	444	319	-28,2	44,0
Vallès Oriental	149	142	157	146	594	189	153	-19,0	17,5

### ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS

Alt Pirineu i Aran	43	31	53	34	161	32	26	-18,8	-21,6
Camp de Tarragona	176	191	159	321	847	162	210	29,6	1,4
Comarques Centrals	157	199	165	165	686	209	166	-20,6	5,3
Comarques Gironines	384	375	409	327	1.495	480	449	-6,5	22,4
Metropolità	1277	1357	1.478	1.490	5.602	1.982	1.587	-19,9	35,5
Penedès	256	275	254	205	990	215	224	4,2	-17,3
Ponent	119	106	110	152	487	148	267	80,4	84,4
Terres de l'Ebre	20	18	196	20	254	40	40	0,0	110,5

### DEMARCACIONS TERRITORIALS

Barcelona	1.518	1.683	1.761	1.757	6.719	2.297	1.885	-17,9	30,6
Girona	397	396	442	342	1.577	499	460	-7,8	20,9
Lleida	150	116	131	175	572	162	285	75,9	68,0
Tarragona	367	357	490	440	1.654	310	339	9,4	-10,4

<b>CATALUNYA</b>	<b>2.432</b>	<b>2.552</b>	<b>2.824</b>	<b>2.714</b>	<b>10.522</b>	<b>3.268</b>	<b>2.969</b>	<b>-9,1</b>	<b>25,1</b>
------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	--------------	--------------	-------------	-------------

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

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	Var. Trimestral (II 18/ I 18)	Variació Anual
<b>COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS</b>									
Valls (Alt Camp)	8	0	0	12	20	1	1	0,0	-75,0
Figueres (Alt Empordà)	10	19	13	7	49	34	10	-70,6	51,7
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	22	15	15	26	78	14	15	7,1	-21,6
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	1	3	5	1	10	2	0	-100,0	-50,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	14	23	13	6	56	10	12	20,0	-40,5
Manresa (Bages)	51	70	36	39	196	83	41	-50,6	2,5
Reus (Baix Camp)	29	21	32	27	109	25	44	76,0	38,0
Tortosa (Baix Ebre)	2	0	4	2	8	0	3	-	50,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	7	6	5	3	21	7	6	-14,3	0,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	37	49	13	7	106	45	51	13,3	11,6
El Vendrell (Baix Penedès)	3	5	6	5	19	20	8	-60,0	250,0
Barcelona (Barcelonès)	322	287	326	230	1165	263	202	-23,2	-23,6
Berga (Berguedà)	0	0	0	1	1	2	4	100,0	-
Puigcerdà (Cerdanya)	1	3	4	2	10	2	2	0,0	0,0
Montblanc (Conca de Barberà)	0	0	0	2	2	1	0	-100,0	-
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	12	21	40	14	87	14	9	-35,7	-30,3
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	0	0	1	0	1	5	5	0,0	-
Olot (Garrotxa)	38	46	28	24	136	95	59	-37,9	83,3
Girona (Gironès)	75	83	47	54	259	84	85	1,2	7,0
Mataró (Maresme)	26	45	42	37	150	36	93	158,3	81,7
Moià (Moianès)	4	7	5	3	19	2	4	100,0	-45,5
Ampostà (Montsià)	1	3	0	0	4	0	2	-	-50,0
Balaguer (La Noguera)	4	0	5	6	15	5	3	-40,0	100,0
Vic (Osona)	26	23	20	41	110	21	10	-52,4	-36,7
Tremp (Pallars Jussà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	29	18	67	17	131	25	15	-40,0	-14,9
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	2	0	0	4	6	7	4	-42,9	450,0
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	2	2	1	5	2	0	-100,0	0,0
Ripoll (Ripollès)	5	6	6	3	20	0	0	-	-100,0
Cervera (Segarra)	2	0	3	0	5	0	40	-	1900,0
Lleida (Segrià)	67	69	67	75	278	77	151	96,1	67,6
Santa Coloma de Farners (La Selva)	4	5	2	6	17	6	2	-66,7	-11,1
Solsona (Solsonès)	0	0	1	4	5	2	2	0,0	-
Tarragona (Tarragonès)	24	39	25	75	163	50	54	8,0	65,1
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	4	10	9	6	29	0	7	-	-50,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	7	0	4	5	16	2	2	0,0	-42,9
Sabadell (Vallès Occidental)	102	95	67	76	340	84	92	9,5	-10,7
Granollers (Vallès Oriental)	18	10	9	16	53	15	9	-40,0	-14,3

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

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM.17	Acumulat 2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	Var. Trimestral (II 18/ I 18)	Variació Anual
<b>COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ</b>									
Alt Camp	22	24	35	35	116	55	33	-40,0	91,3
Alt Empordà	678	603	596	543	2.420	613	590	-3,8	-6,1
Alt Penedès	180	185	176	145	686	190	168	-11,6	-1,9
Alt Urgell	24	40	21	17	102	19	29	52,6	-25,0
Alta Ribagorça	12	11	18	14	55	23	17	-26,1	73,9
Anoia	200	213	230	190	833	182	222	22,0	-2,2
Bages	296	275	321	246	1.138	296	309	4,4	6,0
Baix Camp	583	614	643	525	2.365	688	616	-10,5	8,9
Baix Ebre	197	193	158	181	729	160	206	28,8	-6,2
Baix Empordà	571	608	581	524	2.284	567	657	15,9	3,8
Baix Llobregat	1.473	1.661	1.703	1.278	6.115	1.494	1.669	11,7	0,9
Baix Penedès	328	358	382	350	1.418	327	425	30,0	9,6
Barcelonès	5.299	5.257	4.957	4.101	19.614	4.658	4.755	2,1	-10,8
Berguedà	70	75	82	40	267	67	51	-23,9	-18,6
Cerdanya	71	88	95	69	323	89	56	-37,1	-8,8
Conca de Barberà	23	28	33	28	112	31	15	-51,6	-9,8
Garraf	461	334	459	388	1.642	581	572	-1,5	45,0
Garrigues	32	37	25	25	119	28	22	-21,4	-27,5
Garrotxa	90	69	89	76	324	81	49	-39,5	-18,2
Gironès	331	371	314	282	1.298	390	313	-19,7	0,1
Maresme	945	1.024	1.029	935	3.933	1.013	1.098	8,4	7,2
Moianès	21	22	27	17	87	17	17	0,0	-20,9
Montsià	230	146	177	146	699	177	203	14,7	1,1
Noguera	39	77	44	43	203	42	45	7,1	-25,0
Osona	261	281	240	226	1.008	287	291	1,4	6,6
Pallars Jussà	29	24	35	17	105	58	31	-46,6	67,9
Pallars Sobirà	25	25	11	32	93	21	29	38,1	0,0
Pla de l'Estany	35	41	34	23	133	29	39	34,5	-10,5
Pla d'Urgell	42	34	61	42	179	70	57	-18,6	67,1
Priorat	8	5	9	6	28	5	6	20,0	-15,4
Ribera d'Ebre	23	21	12	26	82	29	31	6,9	36,4
Ripollès	53	27	33	30	143	21	27	28,6	-40,0
Segarra	26	24	32	14	96	28	35	25,0	26,0
Segrià	293	318	338	341	1.290	374	346	-7,5	17,8
Selva	438	483	519	466	1.906	490	425	-13,3	-0,7
Solsonès	11	17	20	12	60	16	15	-6,3	10,7
Tarragonès	746	779	741	755	3.021	813	858	5,5	9,6
Terra Alta	9	6	2	10	27	11	13	18,2	60,0
Urgell	49	50	61	46	206	62	68	9,7	31,3
Val d'Aran	96	72	54	58	280	73	88	20,5	-4,2
Vallès Occidental	1.987	2.206	2.361	1.722	8.276	2.181	2.175	-0,3	3,9
Vallès Oriental	711	741	794	653	2.899	830	824	-0,7	13,9

### ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS

Alt Pirineu i Aran	257	260	234	207	958	283	250	-11,7	3,1
Camp de Tarragona	1382	1450	1461	1349	5.642	1.592	1.528	-4,0	10,2
Comarques Centrals	664	668	695	538	2.565	684	685	0,1	2,8
Comarques Gironines	2196	2202	2166	1944	8.508	2.191	2.100	-4,2	-2,4
Metropolità	10422	10897	10851	8695	40.865	10.180	10.526	3,4	-2,9
Penedès	1157	1084	1235	1070	4.546	1.275	1.380	8,2	18,5
Ponent	481	540	561	511	2.093	604	573	-5,1	15,3
Terres de l'Ebre	459	366	349	363	1.537	377	453	20,2	0,6

### DEMARCACIONS TERRITORIALS

Barcelona	11.904	12.273	12.384	9.945	46.506	11.796	12.151	3,0	-1,0
Girona	2.254	2.275	2.248	1.999	8.776	2.266	2.146	-5,3	-2,6
Lleida	691	745	728	671	2.835	828	792	-4,3	12,8
Tarragona	2.169	2.174	2.192	2.062	8.597	2.296	2.406	4,8	8,3

### CATALUNYA

17.018	17.467	17.552	14.677	66.714	17.186	17.495	1,8	0,6
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-----	-----

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

Nov  
18

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

CAPITALS DE COMARQUES	I TRIM. 17	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM.17	ACUMULAT 2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	Var. Trimestral (II 18/I 18)	Variació Anual
<b>COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ</b>									
Valls (Alt Camp)	12	8	12	22	54	37	15	-59,5	160,0
Figueres (Alt Empordà)	81	79	76	80	316	104	94	-9,6	23,8
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	82	86	73	64	305	69	60	-13,0	-23,2
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	11	33	14	9	67	12	19	58,3	-29,5
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	62	80	81	58	281	53	106	100,0	12,0
Manresa (Bages)	149	136	145	125	555	166	139	-16,3	7,0
Reus (Baix Camp)	245	216	235	215	911	324	272	-16,0	29,3
Tortosa (Baix Ebre)	81	66	48	61	256	65	70	7,7	-8,2
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	19	20	20	10	69	22	19	-13,6	5,1
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	74	80	77	70	301	65	83	27,7	-3,9
El Vendrell (Baix Penedès)	144	167	187	152	650	124	204	64,5	5,5
Barcelona (Barcelonès)	3.957	4.014	3.588	2.952	14.511	3.296	3.289	-0,2	-17,4
Berga (Berguedà)	31	27	40	15	113	27	30	11,1	-1,7
Puigcerdà (Cerdanya)	16	18	19	19	72	23	13	-43,5	5,9
Montblanc (Conca de Barberà)	7	13	12	17	49	12	6	-50,0	-10,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	159	130	164	123	576	273	226	-17,2	72,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	7	14	13	9	43	7	10	42,9	-19,0
Olot (Garrotxa)	66	63	68	60	257	59	34	-42,4	-27,9
Girona (Gironès)	206	250	188	188	832	221	193	-12,7	-9,2
Mataró (Maresme)	246	272	255	244	1.017	239	249	4,2	-5,8
Moià (Moianès)	13	10	16	7	46	10	7	-30,0	-26,1
Ampostà (Montsià)	128	52	47	37	264	66	60	-9,1	-30,0
Balaguer (La Noguera)	18	53	23	21	115	27	28	3,7	-22,5
Vic (Osona)	103	93	94	92	382	102	115	12,7	10,7
Tremp (Pallars Jussà)	11	10	21	6	48	25	21	-16,0	119,0
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	32	29	25	19	105	19	32	68,4	-16,4
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	25	22	22	19	88	42	33	-21,4	59,6
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	11	7	4	6	28	12	11	-8,3	27,8
Ripoll (Ripollès)	12	10	9	11	42	3	9	200,0	-45,5
Cervera (Segarra)	17	15	15	6	53	9	17	88,9	-18,8
Lleida (Segrià)	205	230	243	248	926	283	272	-3,9	27,6
Santa Coloma de Farners (La Selva)	28	25	28	35	116	27	21	-22,2	-9,4
Solsona (Solsonès)	7	11	12	9	39	8	7	-12,5	-16,7
Tarragona (Tarragonès)	299	312	264	304	1.179	347	347	0,0	13,6
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	28	25	37	35	125	43	49	14,0	73,6
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	30	31	23	30	114	26	38	46,2	4,9
Sabadell (Vallès Occidental)	448	528	618	427	2.021	502	481	-4,2	0,7
Granollers (Vallès Oriental)	109	122	147	108	486	145	169	16,6	35,9

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



# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO.**

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







## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>30</b>
<b>PARTE PRIMERA.</b>	<b>32</b>
<b>Viabilidad organizativa: especialización</b>	<b>32</b>
<b>Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.</b>	<b>32</b>
<b>1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.</b>	<b>32</b>
a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.	33
➤ Departamento técnico de desarrollo.	33
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.	33
➤ Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	33
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	33
➤ Departamento comercial.	33
Plan de Marketing inmobiliario.	33
➤ Departamento administrativo y económico-financiero.	33
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	33
b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.	34
c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.	34
d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.	35
e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.	35
Director de la promoción inmobiliaria.	35
Comité de la promoción inmobiliaria.	36
➤ Director general de una promotora inmobiliaria	36
➤ Director Departamento Técnico	36
➤ Director Departamento Comercial	36
➤ Director Departamento Económico-financiero	36
<b>2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.</b>	<b>36</b>
Dirección de una promoción inmobiliaria.	37
Departamento técnico	37
Departamento comercial	37
Departamento económico-financiero	37
<b>3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.</b>	<b>37</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>39</b>
<b>Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador. Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.</b>	<b>39</b>
Significativa cartera de viviendas en promoción	40
Ubicaciones estratégicas	40
Situación saneada	40
Plan de Negocio	40
Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida	40
Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual	40
Ejecución de nuevas inversiones	40
Desinversión de activos no estratégicos	40



Líneas estratégicas	40
➤ Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados	41
➤	41
➤ Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo	41
➤	41
➤ Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros	41
<b>CHECK-LIST</b>	<b>50</b>
<b>1. ¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora?</b>	<b>50</b>
<b>2. ¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora?</b>	<b>50</b>
<b>3. ¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria?</b>	<b>50</b>
<b>4. ¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria?</b>	<b>50</b>
<b>5. ¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora?</b>	<b>50</b>
<b>6. ¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora?</b>	<b>50</b>
<b>Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario?</b>	<b>51</b>
<b>1. Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola.</b>	<b>51</b>
a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura.	51
b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria.	51
c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno).	52
<b>2. ¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.?</b>	<b>53</b>
<b>3. Planificar: anticiparse al futuro.</b>	<b>54</b>
a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria.	54
b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria.	55
c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria.	55
<b>4. ¿Qué se entiende por control de gestión?</b>	<b>56</b>
a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria.	56
➤ Control de ventas y costes.	56
➤ Control presupuestario y flujos de caja.	56
b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria.	57
<b>5. El control de gestión a través del presupuesto.</b>	<b>57</b>
<b>6. El control del "cash-flow".</b>	<b>59</b>
Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.	59
Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.	59
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>61</b>
<b>Fases de un proyecto inmobiliario.</b>	<b>61</b>
<b>1. Fase inicial</b>	<b>61</b>
a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona.	61
b. Búsqueda de suelo disponible.	62
c. Información urbanística del suelo disponible.	62



d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar.	62
e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas	62
f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes.	63
<b>2. Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación).</b>	<b>63</b>
<b>3. Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.</b>	<b>63</b>
<b>4. Solicitud de licencia municipal de obras.</b>	<b>63</b>
<b>5. Fase financiera.</b>	<b>64</b>
a. Escrituras división horizontal y obra nueva	64
b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario.	64
<b>6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria</b>	<b>64</b>
a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras	64
b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.	64
c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.	65
<b>7. Fase final</b>	<b>65</b>
a. Acta de final de obra	65
b. Libro del edificio.	65
c. Obtención de licencias de primera ocupación.	66
d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.	66
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>67</b>
<b>Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>67</b>
<b>1. Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>67</b>
Compra de suelo y estudio del mismo.	67
Financiación inmobiliaria.	67
Proyecto de ejecución y licitación de la obra.	67
Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.	67
<b>2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.</b>	<b>68</b>
a. Cuadro de tesorería previsual.	68
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	68
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>70</b>
<b>Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>70</b>
<b>1. Estudio del suelo.</b>	<b>70</b>
<b>2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.</b>	<b>70</b>
<b>3. Provisión de gastos administrativos.</b>	<b>70</b>
<b>4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.</b>	<b>70</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>71</b>
<b>Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.</b>	<b>71</b>
<b>1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.</b>	<b>71</b>
<b>2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.</b>	<b>73</b>
<b>3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.</b>	<b>74</b>
➤ Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción	74



➤ Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria _____	74
➤ Estudio de mercado de viabilidad de la promoción _____	74
➤ Estudio financiero de viabilidad de la promoción _____	74
➤ Estudio geotécnico del terreno _____	74
➤ Proyecto de demolición (en su caso) _____	74
➤ Proyecto básico arquitectónico _____	74
➤ Proyecto de ejecución arquitectónico _____	74
➤ Proyecto de Seguridad y Salud _____	74
➤ Proyecto de urbanización (en su caso) _____	74
➤ Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar _____	74
➤ Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor) _____	74
<b>4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona. _____</b>	<b>75</b>
<b>5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>76</b>
<b>6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos. _____</b>	<b>76</b>
<b>7. El problema de la financiación inmobiliaria. _____</b>	<b>81</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>83</b>
<b>Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>83</b>
<b>TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN _____</b>	<b>84</b>
➤ Estudio de solares _____	84
➤ _____	84
➤ Solicitud de información urbanística _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con empresa de tasación para la compra del solar _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato de compraventa del terreno _____	84
➤ _____	84
➤ Solicitud de domicilio fiscal _____	84
➤ _____	84
➤ Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con organismo de control técnico (OCT) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con arquitecto (proyecto y dirección) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento) _____	84
➤ _____	84
➤ Contrato con ingeniero de telecomunicaciones _____	84
➤ _____	84
➤ Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas _____	84
➤ _____	84
➤ Constitución de avales municipales _____	84
➤ _____	84
➤ Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción _____	84



>		84
>	Contrato con constructor _____	84
>		84
>	Contrato con subcontratistas _____	84
>		84
>	Contrato con proveedores _____	84
>		84
>	Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado _____	84
>		85
>	Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica _____	85
>		85
>	Escritura de división horizontal y obra nueva _____	85
>		85
>	Confección de Estatutos de la Comunidad _____	85
>		85
>	Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra _____	85
>		85
>	Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra _____	85
>		85
>	Solicitud de instalación de vallas _____	85
>		85
>	Escritura de división horizontal y obra nueva _____	85
>		85
>	Confección de Estatutos de la Comunidad _____	85
>		85
>	Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra _____	85
>		85
>	Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra _____	85
>		85
>	Solicitud de instalación de vallas _____	85
>		85
>	Acta de replanteo _____	85
>		85
>	Construcción material del edificio _____	85
>		85
>	Contrato de vigilancia de obra _____	85
>		85
>	Contrato con adquirentes de viviendas en construcción _____	85
>		85
>	Certificado final de obra _____	85
>		85
>	Acta de recepción de obra _____	85
>		85
>	Solicitud de licencia de primera ocupación _____	85
>		85
>	Obtención de licencia de primera ocupación la _____	85
>		85
>	Boletines para la contratación del agua _____	85
>		85
>	Boletines para la contratación de la energía eléctrica _____	85
>		85
>	Escritura de distribución del crédito hipotecario _____	86
>		86



➤ Escritura de compraventa de viviendas y locales _____	86
➤ _____	86
➤ Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas _____	86
➤ _____	86
➤ Confección y entrega del libro del Edificio _____	86
➤ _____	86
➤ Alta fiscal del edificio _____	86
➤ _____	86
➤ Alta en el Catastro _____	86
➤ _____	86
➤ Liquidación de la promoción _____	86
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>91</b>
1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente? _____	91
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria? _____	91
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria? _____	91
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo. _____	91
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. _____	91
<b>PARTE SEGUNDA. _____</b>	<b>92</b>
Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. _____	92
<b>Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>92</b>
1. Diferentes fases. _____	92
a. Fase de Estudio Preliminar _____	92
➤ La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar. _____	92
➤ Estudio técnico y estudio comercial. _____	93
Un estudio económico-financiero. _____	94
b. Fase de Producción _____	94
➤ Redacción del proyecto de edificación _____	94
➤ Licencia de obras. _____	95
➤ Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano. _____	95
➤ Declaración de Obra Nueva y División Horizontal _____	95
➤ Control de obra durante el proceso de edificación. _____	96
c. Fase de Comercialización _____	96
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____	99
a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria. _____	99
➤ Planificación general del proyecto _____	99
Fase inicial de información y predefinición del proyecto. _____	99
Fase de viabilidad y diseño del producto. _____	99
➤ Planificación operativa (desarrollo) de la promoción _____	99
Adquisición de suelo _____	99
Proyectos, licencias y permisos. _____	99
Contrataciones y adjudicación de obra _____	99
Ejecución de la obra. _____	99
Fase comercial y venta. _____	99



Fase financiera.	99
Ocupación de los inmuebles.	99
Fase de postventa.	99
➤ Fase inicial de información y predefinición de la promoción	99
➤ Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda)	99
➤ Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado).	99
➤ Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera	99
➤ Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos).	100
➤ Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización).	100
➤ Fase de contrataciones y adjudicación de obras.	100
➤ Fase de ejecución de obra (desviaciones).	101
➤ Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta).	101
➤ Fase financiera.	102
➤ Fase de entrega y ocupación de los inmuebles.	103
➤ Fase de postventa inmobiliaria.	103
b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros.	103
<b>CHECK-LIST</b>	<b>106</b>
<b>1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no?</b>	<b>106</b>
<b>2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¿este solar es una mina!)?</b>	<b>106</b>
<b>3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no?</b>	<b>106</b>
<b>4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada.</b>	<b>106</b>
<b>5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor?</b>	<b>106</b>
<b>6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria.</b>	<b>106</b>
<b>7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad?</b>	<b>106</b>
<b>Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor.</b>	<b>107</b>
<b>1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo.</b>	<b>107</b>
a. Fase de planeamiento urbanístico.	107
b. Fase de urbanización.	107
c. Fase de la promoción inmobiliaria.	108
➤ La fase técnica de edificación.	108
➤	108
➤ La fase de comercialización.	108
➤	108
➤ La fase financiera.	108
<b>2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y “olfato”.</b>	<b>108</b>
a. Estudio preliminar de la zona.	108
b. ¿Cómo conocer la demanda?	109
<b>3. Aprender de las promociones vecinas.</b>	<b>110</b>
<b>4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever?</b>	<b>110</b>
Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria.	110
a. Modelos de previsión.	110
➤ Análisis estadístico de información histórica.	111
➤ Análisis de regresión simple o múltiple.	111
b. Modelos de análisis.	111



<b>5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron.</b>	<b>111</b>
a. La edificabilidad del terreno	111
➤ Valorar si la edificabilidad está realmente agotada.	112
b. La información urbanística.	113
c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico.	119
<b>6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar?</b>	<b>120</b>
La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria.	120
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>123</b>
<b>¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta.</b>	<b>123</b>
<b>1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?</b>	<b>123</b>
<b>2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>123</b>
Viabilidad comercial	123
Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia.	124
Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares).	124
<b>3. Ficha de encuesta</b>	<b>124</b>
➤ Datos de identificación de una promoción inmobiliaria.	124
➤ Tipología inmobiliaria	124
➤ Sistema de promoción inmobiliaria y venta.	124
➤ Regímenes especiales como cooperativas de viviendas	124
➤ Volumen de la oferta	125
➤ Ritmo de venta inmobiliaria	125
➤ Dotaciones comunes	125
➤	125
➤ Calidades de construcción	125
➤ Precio y condiciones económicas	125
➤ Tipo de comercialización (piso piloto, etc).	125
<b>4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.</b>	<b>126</b>
<b>5. Ritmo de ventas inmobiliarias.</b>	<b>127</b>
<b>6. Depuración de datos.</b>	<b>127</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>129</b>
<b>Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.</b>	<b>129</b>
<b>1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.</b>	<b>129</b>
<b>2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.</b>	<b>130</b>
<b>3. Clases de edificabilidad.</b>	<b>131</b>
a. Edificabilidad física o techo edificable.	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad urbanística?	131
b. Edificabilidad media y ponderada.	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad media?	131
➤ ¿Qué es la edificabilidad ponderada?	131
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	132
➤ ¿Qué es la edificabilidad residencial?	132
➤ ¿Qué es la edificabilidad terciaria?	132
➤ ¿Qué es la edificabilidad industrial?	132





<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>133</b>
¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?	133
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.	133
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.	134
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.	134
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>136</b>
Ejemplo de cálculo de edificabilidad	136
1. Localización de la parcela	136
2. Catastro	137
3. Cálculo de la edificabilidad	138
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>139</b>
Modelo de ordenanza municipal edificatoria.	139
1. Condiciones de edificabilidad.	139
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	139
Superficie edificada por planta.	139
Superficie edificada total.	139
Superficie útil.	139
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.	139
Tipologías edificatorias.	139
<b>CHECK-LIST</b>	<b>143</b>
1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?	143
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?	143
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?	143
<b>Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?</b>	<b>144</b>
1. Seguir una dirección de negocio.	144
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?	145
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?	145
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?	146
➤ Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)	146
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>148</b>
El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.	148
1. La gestión del suelo y su puesta en valor.	148
a. Los fondos de inversión inmobiliaria.	148
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.	149
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.	149



3. La fase de urbanización. _____	150
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico. _____	151
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades. _____	152
<b>CHECK-LIST</b> _____	<b>160</b>
¿ Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio? _____	160
¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula? _____	160
¿Cuándo hay que vender sobre plano? _____	160
<b>PARTE TERCERA.</b> _____	<b>161</b>
Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende. _____	161
<b>Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?</b> _____	<b>161</b>
<b>1. Análisis del mercado: oferta y demanda.</b> _____	<b>161</b>
➤ Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria. _____	161
➤ _____	161
➤ Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda _____	161
➤ _____	161
➤ Estudio de la oferta. Estudio de la competencia. _____	161
➤ _____	161
➤ Estudio de la demanda. _____	161
➤ _____	161
➤ Estudios de mercado. _____	161
➤ _____	161
➤ El producto inmobiliario a promover. _____	161
<b>2. ¿Qué es un estudio de mercado?</b> _____	<b>162</b>
a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario. _____	162
b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento urbanístico, económico-financiero). _____	163
c. Definición del producto inmobiliario. _____	163
d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado? _____	163
e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria. _____	165
<b>3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?</b> _____	<b>165</b>
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial). _____	165
<b>4. ¿Por cuánto se puede vender?</b> _____	<b>166</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b> _____	<b>168</b>
<b>Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.</b> _____	<b>168</b>
Situación de la promoción. _____	168
Tablas de promociones y promotores de la zona. _____	168
Ofertas inicial y actual para promociones. _____	168
Ofertas inicial y actual en base a tipologías. _____	168
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías). _____	168
Cuadros y gráficos de superficies. _____	168
Precios homogeneizados. _____	168
Precios unitarios. _____	168
Distribución de las ventas. _____	168
Calidades. _____	168



Fichas de promoción.	168
Modelo de encuesta.	168
<b>CHECK-LIST</b>	<b>182</b>
1. ¿Qué es un estudio de mercado?	182
2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?	182
<b>Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?</b>	<b>183</b>
1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.	183
2. Métodos de fijación de precio de venta.	184
a. En base a los costes	184
➤ Coste añadiendo margen de beneficio.	185
➤ Margen en el precio (no sobre los costes).	185
➤ Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio).	185
b. En base al mercado y la competencia	186
➤ Licitación de ofertas o concursos.	187
➤ Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia.	187
c. En base a los compradores / demanda	188
➤ Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.	188
➤ Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.	189
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>190</b>
Control de calidad en la promoción inmobiliaria.	190
1. En fases de proyecto	190
2. En fase de compra de materiales	190
3. En fase de ejecución de la obra	190
4. En fase de ejecución terminada	190
5. En todo el proceso de gestión.	190
6. En fase de relación con el cliente.	191
a. En el diseño del producto inmobiliario.	191
b. En la relación cliente/promotor inmobiliario.	192
c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria.	193
d. Personalización de la vivienda	193
e. Momento de entrega de la vivienda.	194
<b>Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto?</b>	<b>195</b>
1. Precios en función del coste	195
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta	196
3. Precio adecuado y marketing de soporte.	197
4. Precio estratégico.	198
5. Precio con efecto psicológico en el cliente.	198
<b>CHECK-LIST</b>	<b>200</b>
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?	200



¿Qué es el precio estratégico? _____	200
<b>Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor</b>	<b>201</b>
1. Precauciones con la publicidad. _____	201
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda. _____	202
3. Sanción por la infracción _____	207
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>210</b>
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces. _____	210
<b>PARTE CUARTA. _____</b>	<b>213</b>
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve. _____	213
<b>Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?</b> _____	<b>213</b>
1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria. _____	213
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria. _____	214
a. Costes directos _____	215
➤ Adquisición de suelo _____	215
➤ Costes de desarrollo _____	215
➤ Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.) _____	217
➤ Costes comerciales. _____	217
➤ Costes Financieros. _____	218
➤ Costes de Postventa. _____	218
b. Costes indirectos. _____	218
➤ Recursos humanos. _____	218
➤ Materiales. _____	219
➤ Fiscales. _____	219
➤ Jurídicos. _____	219
➤ _____	219
➤ Financieros. _____	219
3. Estructura de los costes _____	219
a. Estructura de los costes directos _____	219
b. Estructura de los costes indirectos _____	220
4. Imputación de costes _____	220
5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias. _____	222
➤ Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria _____	223
➤ "Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria. _____	224
➤ Depreciación en el "Cash-Flow" _____	226
➤ La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos. _____	227
➤ _____	227
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>230</b>
<b>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.</b> _____	<b>230</b>
Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021. _____	230
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).	_____	230
<b>2. Ayudas para cooperativas del Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas</b>	_____	231
<b>3. Ayudas del Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad</b>	_____	231
<b>CHECK-LIST</b>	_____	233
Desarrolle los gastos de una promoción inmobiliaria.	_____	233
¿Cómo se estructura el precio de compra del suelo respecto de otros gastos?	_____	233
¿Pueden imputarse los gastos en función de la tipología de una promoción inmobiliaria?	___	233
¿Qué utilidad tiene poder saber el beneficio que generará un mayor gasto concreto?	_____	233
¿Cómo planificar los gastos de una promoción inmobiliaria?	_____	233
<b>Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica.</b>	_____	234
<b>1. La condición de viabilidad económica</b>	_____	234
<b>2. Costes de la producción de solares edificables</b>	_____	236
<b>3. Ingresos de la producción de solares edificables</b>	_____	237
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	_____	239
<b>El presupuesto financiero de la obra.</b>	_____	239
<b>1. Variables financiera de planificación de obra.</b>	_____	239
Variables económicas	_____	239
Variables técnicas	_____	239
Variables financieras	_____	240
<b>2. Fases presupuestarias.</b>	_____	240
a. Previsión de los ingresos	_____	240
b. Previsión de pagos	_____	240
c. Cobros e ingresos (cash-flow).	_____	241
<b>3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra.</b>	_____	241
a. Costes directos de la obra.	_____	242
➤ Recursos humanos.	_____	242
➤ Materiales.	_____	242
➤ Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales.	_____	243
➤ Valoración del inventario	_____	244
➤ Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales	_____	244
➤ Maquinaria y medios auxiliares	_____	245
b. Costes indirectos de obra.	_____	246
➤ Costes no periodificados.	_____	246
➤ Recursos humanos.	_____	247
➤ Maquinaria y medios auxiliares	_____	247
➤ Suministros	_____	247
➤ Costes periodificados	_____	247
➤ Instalaciones que afectan a la totalidad de la obra.	_____	248
➤ Estudios y proyectos	_____	248
➤ Tasas e impuestos	_____	248
➤ Seguros	_____	248



➤ Provisiones	248
➤ Costes de estructura (costes imputados a una obra desde la empresa, a fin de repartir los gastos de funcionamiento de la misma).	249
c. Distribución del Coste	249
➤ Costes indirectos	250
d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.	250
<b>4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.</b>	<b>251</b>
Registro de costes. Seguimiento de costes.	252
Costes directos	252
Costes en función de las unidades de obra.	253
Costes en base a albaranes y entradas de almacén.	254
Costes indirectos	254
Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación.	255
Análisis del coste directo en relación con la producción en obra.	256
Análisis del coste indirecto en obra.	256
Análisis de la contratación en obra.	256
<b>5. Aspectos contables en la gestión de obra.</b>	<b>257</b>
Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación.	257
Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera.	258
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>260</b>
<b>Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>260</b>
<b>1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.</b>	<b>260</b>
<b>2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.</b>	<b>261</b>
<b>3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>261</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>264</b>
<b>Viabilidad financiera de una obra.</b>	<b>264</b>
<b>1. Calendario de la obra.</b>	<b>264</b>
<b>2. Previsión de costes.</b>	<b>265</b>
Adquisición de los terrenos. Solar.	265
Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación.	266
Honorarios técnicos	266
Jurídicos y fiscales	266
Tasas, licencias y acometidas	266
Comercialización de la promoción inmobiliaria.	266
Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros.	267
Gastos financieros.	267
<b>3. Previsión de ventas en caso de promoción.</b>	<b>267</b>
<b>4. Previsión de ingresos y pagos.</b>	<b>268</b>
<b>5. Control de gastos e ingresos de la promoción.</b>	<b>269</b>
<b>6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>271</b>
➤ - La contabilidad general de la empresa.	271
➤ - La contabilidad analítica de la obra.	271
➤ - La gestión de ventas de la promoción.	271
<b>7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>272</b>



<b>8. Viabilidad económica y financiera.</b>	<b>273</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>276</b>
<b>Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>276</b>
<b>1. Producto inmobiliario y precios de venta.</b>	<b>276</b>
<b>2. Control de venta y clientela.</b>	<b>277</b>
➤ - Precio definitivo de venta.	278
➤ - Plazos de cobro fijados en el contrato.	278
➤ - Plazo de entrega.	278
<b>3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>279</b>
<b>4. Control de avales.</b>	<b>280</b>
<b>5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>280</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>282</b>
<b>Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>282</b>
Desarrollar un estudio de viabilidad de una promoción en régimen de autoconstrucción, en cuya realización se ha seguido la siguiente secuencia:	283
- Definición de la promoción: bienes y precios de venta.	283
- Calendario de la promoción.	283
- Definición y valoración de la obra.	283
- Valoración de solar y forma de pago.	283
- Previsión de ventas y gastos por comisiones.	283
- Distribución de la ejecución de obra.	283
- Previsión de gastos y pagos por obra.	283
- Previsión de cobros.	283
- Determinación de necesidades de financiación y costes financieros.	283
- Determinación del resto de gastos y forma de pago.	283
- Previsión de liquidaciones de IVA.	283
- Hoja resumen del resultado y rentabilidad.	283
- Presupuesto financiero.	283
<b>Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico.</b>	<b>284</b>
<b>1. Introducción.</b>	<b>284</b>
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico?	284
<b>2. Aspectos financieros.</b>	<b>286</b>
¿Qué se entiende por un "Capital"?	286
El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario.	287
La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria.	288
La inflación.	288
Capitalizar y descuento.	290
Los flujos de Caja (Cash-flow).	292
Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario.	292
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>295</b>
<b>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.</b>	<b>295</b>
<b>1. Método del Valor Actual Neto (VAN).</b>	<b>295</b>



Caso práctico. _____	296
Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario. _____	296
Caso práctico. _____	297
¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN? _____	298
<b>2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR). _____</b>	<b>298</b>
Caso práctico. _____	299
Cálculo de la TIR. _____	300
Caso práctico. _____	300
¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR? _____	301
<b>3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico. _____</b>	<b>301</b>
Caso práctico. _____	302
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>307</b>
<b>Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>307</b>
<b>1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>308</b>
Datos generales. _____	308
Solar. _____	308
Construcción. _____	308
Precio de venta. _____	308
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas. _____	308
Fiscalidad. _____	308
<b>2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>308</b>
<b>Datos generales. _____</b>	<b>308</b>
<b>Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar). _____</b>	<b>308</b>
<b>Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas). _____</b>	<b>308</b>
<b>Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros). _____</b>	<b>308</b>
<b>Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción). _____</b>	<b>308</b>
<b>Medidas correctoras y préstamo puente. _____</b>	<b>308</b>
<b>Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad). _____</b>	<b>308</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>444</b>
<b>Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas. _____</b>	<b>444</b>
Análisis del mercado inmobiliario. _____	444
Viabilidad de este proyecto. _____	444
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma. _____	444
Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución). _____	444
Gastos (licencias, honorarios, etc) _____	444
Ingresos. _____	444





Repercusión suelo /ventas _____	444
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante _____	444
Rentabilidad a partir del cash-flow _____	444
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista. _____	444
Análisis de sensibilidad. _____	444
Riesgos. _____	444

## **TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 483**

### **Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático. \_\_\_\_\_ 483**

Características del Suelo Residencial. _____	484
Cesiones obligatorias de suelo. _____	484
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector. _____	484
Sistemas Generales adscritos. _____	484
Dotacional privado sin edificabilidad. _____	484
Aprovechamiento tipo. _____	484
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial. _____	484
Número máximo de Viviendas y su uso característico. _____	484
Forma de adquisición. _____	484
Edificabilidad. _____	484
Coefficiente de Canje. _____	484
Coste Imputable. _____	484
Ingresos por ventas. _____	484
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). _____	484
Gastos por acometidas e impuestos. _____	484
Gastos por impuestos, notariales y registrales. _____	484
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). _____	484
Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna _____	484
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta. _____	484
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración. _____	484
Condiciones generales de adquisición del suelo. _____	484
Condiciones de urbanización del sector. _____	484

## **TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 509**

### **Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático. \_\_\_\_\_ 509**

Desglose de costes _____	510
Flujo de caja _____	510
Cuadros de ventas _____	510
Plan de Etapas _____	510
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales _____	510
Cuadro de Riesgos. _____	510
Balance de cada Ejercicio. _____	510
Edificabilidad. Viviendas. _____	510
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.). _____	510
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.).	510
Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria.	510
Estructura de ventas.	510
Acciones correctoras.	510
<b>Capítulo 13. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador.</b>	<b>532</b>
<b>1. Introducción</b>	<b>532</b>
<b>2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas</b>	<b>534</b>
<b>3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.</b>	<b>535</b>
<b>4. La plusvalía urbanística.</b>	<b>538</b>
<b>5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos.</b>	<b>541</b>
<b>Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión.</b>	<b>547</b>
<b>1. Presupuesto de un proyecto de construcción.</b>	<b>547</b>
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica.	549
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión.	549
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista	550
<b>2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.</b>	<b>551</b>
<b>3. Unidad de obra</b>	<b>551</b>
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.	551
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.	551
c. Estado de mediciones	553
d. Partidas alzadas	553
e. Cuadros de precios	556
<b>4. Costes de personal.</b>	<b>557</b>
<b>5. Costes de los materiales.</b>	<b>558</b>
<b>6. Precio unitario.</b>	<b>558</b>
<b>7. Precio descompuestos.</b>	<b>559</b>
<b>8. Precios auxiliares</b>	<b>561</b>
<b>9. Presupuestos</b>	<b>561</b>
a. Presupuestos parciales	561
b. Presupuesto general	562
➤ Presupuesto de ejecución material y por contrata	562
➤ Presupuesto de ejecución por contrata	562
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.	564
➤ Definición de precios	565
1. Precio básico (PB)	565
2. Precio auxiliar (PA)	565
3. Precio unitario (PU)	565
4. Precio complejo (PC)	565
5. Precio funcional (PF)	566
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>567</b>



<b>Contabilidad de la obra.</b>	<b>567</b>
<b>1. Definiciones de precios.</b>	<b>567</b>
Precio básico (PB)	567
Precio auxiliar (PA)	569
Precio unitario (PU)	570
Precio complejo (PC)	570
Precio funcional (PF)	570
<b>2. Los precios en el banco de datos estructurado.</b>	<b>571</b>
<b>3. Sistemas de contabilidad de costes</b>	<b>572</b>
<b>4. Clasificación en costes directos e indirectos.</b>	<b>574</b>
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	574
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	577
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>582</b>
<b>Definición de cada tipo de precio.</b>	<b>582</b>
<b>1. Precio de suministro (PSU)</b>	<b>582</b>
<b>2. Precio auxiliar (PA)</b>	<b>582</b>
<b>3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.</b>	<b>582</b>
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	582
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	584
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar	584
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	584
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	585
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>586</b>
<b>Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.</b>	<b>586</b>
<b>1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.</b>	<b>586</b>
<b>2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.</b>	<b>587</b>
<b>3. Referencia espacial del precio.</b>	<b>588</b>
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.	589
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.	589
El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	589
El control de costes de la unidad de obra.	590
Coste real y coste estándar	590
Desviaciones en costes directos.	592
Clases de desviaciones: técnicas y económicas	592
<b>PARTE QUINTA.</b>	<b>594</b>
<b>Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.</b>	<b>594</b>
<b>Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?</b>	<b>594</b>
<b>1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.</b>	<b>594</b>
<b>2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria</b>	<b>595</b>
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	595
b. Criterios de análisis estáticos.	596



c. Criterios de análisis dinámicos. _____	598
d. Los flujos de caja. _____	598
e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario. _____	599
➤ Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción _____	599
Definición del proyecto. _____	600
Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-. _____	600
Cuantificación de los flujos monetarios. _____	600
Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-. _____	600
Obtención de los flujos netos del proyecto. _____	600
Cálculo de los indicadores económicos. _____	600
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas. _____	600
f. Definición del proyecto inmobiliario. _____	600
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario. _____	600
➤ Duración del proyecto inmobiliario. _____	600
➤ Elección de la periodificación. _____	601
➤ Finalización de la obra. _____	601
➤ Tasa de actualización del promotor. _____	601
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado _____	601
➤ Proyecto autofinanciado _____	601
➤ Costes. _____	601
➤ Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales. _____	601
➤ Ingresos. _____	602
➤ Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo. _____	602
i. Financiación del proyecto inmobiliario. _____	602
➤ Datos de la financiación. _____	602
➤ Flujos y calendario de la financiación. _____	603
➤ Entregas o cobros _____	603
➤ Gastos del préstamo _____	603
j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.) _____	604
k. El valor actual neto (V.A.N.) _____	605
l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.) _____	605
m. La serie neta uniforme (S.N.U) _____	606
n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.) _____	606
ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario. _____	607
➤ Variaciones de las condiciones financieras _____	607
➤ Variaciones en los costes del producto inmobiliario. _____	607
➤ Variaciones en el calendario de ventas. _____	607
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>609</b>
<b>El préstamo hipotecario promotor. _____</b>	<b>609</b>
<b>Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____</b>	<b>611</b>
<b>1. El régimen legal de las valoraciones. _____</b>	<b>611</b>
<b>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. _____</b>	<b>611</b>
<b>Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones. _____</b>	<b>611</b>
<b>Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles. _____</b>	<b>612</b>
<b>Artículo 36. Valoración en el suelo rural. _____</b>	<b>613</b>
<b>Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado. _____</b>	<b>614</b>



Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización.	615
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación.	615
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas.	616
Artículo 41. Régimen de la valoración.	617
<b>REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO</b>	<b>617</b>
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo.	617
2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación.	623
3. ¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo.	624
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.	633
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.	639
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero.	653
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.).	654
<b>CHECK-LIST</b>	<b>666</b>
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	666
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración?	666
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios	666
Normativa aplicable en la valoración	666
¿Cuáles son los principales métodos de valoración?	666
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles	666
<b>Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras.</b>	<b>667</b>
1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo.	667
2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores).	668
3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas.	668
4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias.	669
5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras.	669
<b>PARTE SEXTA.</b>	<b>671</b>
Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación.	671



**Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. 671**

1. Plan general de ordenación urbana. _____	671
2. Interpretación del Plan General. _____	673
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. _____	674
4. Consulta directa. _____	674
5. Cédulas urbanísticas. _____	675
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. _____	676

**Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. \_\_\_\_\_ 677**

1. El Proyecto de Urbanización. _____	677
2. Proyecto por fases _____	678
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. _____	682
4. El diseño del Plan de Simultaneidad. _____	684

**PARTE SÉPTIMA. \_\_\_\_\_ 686**

Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? _____	686
---	-----

**Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. \_\_\_\_\_ 686**

1. Plan de obra. _____	686
2. Las ofertas se miran con "lupa". _____	689

**TALLER DE TRABAJO. \_\_\_\_\_ 695**

El presupuesto de obra. _____	695
1. ¿Qué es el presupuesto de obra? _____	695
2. Clases de presupuestos _____	695
a. Presupuesto estimativo _____	695
b. Presupuesto valorativo _____	696
c. Presupuesto valorativo detallado _____	696
d. Presupuesto cerrado _____	698
3. Estructura de costes de un presupuesto _____	698
a. Costes directos _____	698
b. Costes indirectos. _____	699

**Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir. \_\_\_\_\_ 702**

1. Examen topográfico _____	702
2. Estudio geotécnico _____	702
3. Acta de Protocolización de fotografías _____	703
4. Encargo del proyecto y dirección de obra _____	703
5. Contratación de OCT _____	704
6. Plan de control de materiales _____	705



7. Seguro de responsabilidad decenal _____	706
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>707</b>
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. _____	707
8. La licencia de obras _____	708
9. La escritura de obra nueva y división horizontal _____	708
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>710</b>
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. _____	710
10. El préstamo hipotecario _____	713
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta _____	714
12. Comercialización de la promoción. _____	714
13. Contrato de obra alzado o llave en mano. _____	715
14. El acta de replanteo _____	716
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>717</b>
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. _____	717
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>719</b>
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	719
<b>Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico. _____</b>	<b>726</b>
<b>1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta. _____</b>	<b>726</b>
Supervisión y control de certificaciones de obra. _____	726
La coordinación de seguridad en fase de ejecución. _____	727
Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista. _____	728
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. _____	728
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento. _____	728
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio. _____	728
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra. _____	728
Informar al Gerente de cualquier incidencia. _____	728
La escritura de obra nueva terminada _____	728
La licencia de primera ocupación _____	729
La entrega de la edificación _____	729
La gestión de las escrituras _____	730
La constitución de la comunidad _____	731
Post-venta. Reclamaciones posteriores _____	731
<b>2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____</b>	<b>732</b>
Plan operativo técnico, departamento técnico _____	732



Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material	734
Plan operativo comercial	735
Departamento comercial	735
Plan operativo de recursos humanos	736
Departamento de recursos humanos	736
Plan operativo financiero y de tesorería	736
Departamento económico-financiero	736
Previsiones económico-financieras	737
Cuantías y calendario de tiempos previstos	737
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>739</b>
<b>Gestión de obra</b>	<b>739</b>
<b>1. El encargo del promotor.</b>	<b>740</b>
<b>2. La empresa constructora y su organización</b>	<b>740</b>
<b>3. El proyecto de organización</b>	<b>742</b>
a. Memoria	742
b. Planos	744
c. Pliego de condiciones	744
d. Presupuesto	744
<b>4. Fases preliminares.</b>	<b>744</b>
<b>5. Elaboración de un plan de organización interior.</b>	<b>749</b>
<b>Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.</b>	<b>754</b>
<b>1. Preestudio del arquitecto.</b>	<b>754</b>
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción	755
Plan de contrataciones	755
Plan de compras	756
Plan de ejecución material de las obras	756
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material	757
Compras y contrataciones	757
<b>2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.</b>	<b>759</b>
a. ¿Qué es el proyecto?	759
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible.	766
c. Características de los inmuebles a proyectar.	767
d. Calidades	768
<b>3. Los Honorarios del arquitecto.</b>	<b>769</b>
<b>4. La dirección de obra</b>	<b>770</b>
<b>5. Los costes de referencia de la construcción.</b>	<b>773</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>775</b>
<b>Los proyectos de urbanización.</b>	<b>775</b>
Proyecto de Urbanización básico.	775
Proyecto de Urbanización complementario.	775
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>777</b>
<b>Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.</b>	<b>777</b>





1. Examen urbanístico. _____	777
2. Inspección física del inmueble. _____	777
3. Servicios de suministro disponibles. _____	777
4. Examen topográfico del inmueble. _____	778
5. Estudio Geotécnico. _____	779
6. Restos arqueológicos. _____	780
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos. _____	780
<b>TALLER DE TRABAJO</b> _____	<b>782</b>
El anteproyecto de Edificación. _____	782
1. El anteproyecto de Edificación. _____	782
2. Referencias. _____	782
Parcela o suelo. _____	782
Planeamiento y normativa. _____	782
Definición del producto inmobiliario. _____	783
Equipo profesional. _____	783
3. Contenido del anteproyecto. _____	783
a. Documentos. _____	783
b. Marketing. Aspectos comerciales. _____	783
c. Aspectos técnicos. _____	784
<b>Capítulo 24. Licencias.</b> _____	<b>785</b>
1. Licencia de obras. _____	786
2. Sujetos Pasivos _____	786
3. Clases de licencia de obras _____	786
a. Licencia de obra mayor. _____	787
➤ Licencia de obra mayor por consolidación de edificios _____	787
➤ Licencia de obra mayor por nueva edificación _____	787
➤ Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios _____	787
➤ Licencia de obra mayor por restauración de edificios _____	788
➤ Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas. _____	788
b.- Licencia de obras menores _____	788
4. Documentos a aportar. _____	789
➤ Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local _____	789
➤ Licencia de obra mayor de nueva edificación _____	789
➤ Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios _____	790
➤ Licencia de obra mayor de restauración de edificios: _____	790
➤ Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas: _____	791
➤ Licencia de obras menores _____	791
<b>Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego.</b> _____	<b>792</b>
1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos. _____	792



<b>2. Consejos para firmar el acta de recepción.</b>	<b>793</b>
a. Introducción.	793
b. Requisitos del acta	794
c. Efectos del acta	795
d. Plazo	797
e. Rechazo de la obra	798
f. Tramitación del acta	799
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>800</b>
<b>Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).</b>	<b>800</b>
<b>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.</b>	<b>800</b>
a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.	800
b. Definiciones.	802
<b>2. Edificios objeto del certificado energético.</b>	<b>805</b>
a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.	805
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.	805
<b>3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).</b>	<b>806</b>
a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.	806
b. Libro del edificio.	806
<b>4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios.</b>	<b>807</b>
<b>5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética.</b>	<b>807</b>
<b>6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.</b>	<b>809</b>
<b>7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE.</b>	<b>809</b>
<b>8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección.</b>	<b>809</b>
a. Inspección.	809
b. Infracciones y sanciones.	810
<b>9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética.</b>	<b>811</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>812</b>
<b>Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.</b>	<b>812</b>
<b>PARTE OCTAVA.</b>	<b>820</b>
<b>Responsabilidad del promotor.</b>	<b>820</b>
<b>Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE.</b>	<b>820</b>
<b>1. La responsabilidad del promotor en la LOE.</b>	<b>820</b>
<b>2. ¿Cuándo es responsable el promotor?</b>	<b>822</b>
<b>3. El promotor como agente de la edificación en la LOE</b>	<b>825</b>
<b>4. Ámbito de responsabilidad.</b>	<b>827</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>834</b>
<b>El promotor responsable de la edificación.</b>	<b>834</b>



<b>1. Antecedentes.</b>	<b>834</b>
<b>2. La solidaridad del promotor</b>	<b>835</b>
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	835
b. Responsabilidad del promotor	837
c. El promotor garantiza la edificación.	838
<b>4. Acción de repetición</b>	<b>841</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>843</b>
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?	843
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>846</b>
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?	846
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>849</b>
Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber.	849
1. La compraventa de vivienda sobre plano.	849
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.	850
3. Cláusulas abusivas.	851
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>852</b>
Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.	852
1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.	852
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.	853
Requisitos de las garantías.	854
Información contractual.	856
Ejecución de la garantía.	857
Cancelación de la garantía.	857
Publicidad de la promoción de viviendas.	857
Infracciones y sanciones.	857
Desarrollo reglamentario.	858
2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.	859
3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.	861
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>863</b>
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.	863
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>864</b>
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.	864
<b>PARTE NOVENA</b>	<b>869</b>
Formularios.	869
1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución	869
2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto	



<i>básico y el de ejecución.</i> _____	878
<b>3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.</b> _____	892
Modelo 1 _____	892
Modelo 2 _____	906
<b>4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra</b> _____	923
<b>5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto</b> _____	931
<b>6. Modelo de contrato con arquitecto técnico.</b> _____	950
<b>7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano"</b> _____	955

## ¿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.*