

## ESTUDIO DE LA OFERTA DE VIVIENDAS DE NUEVA CONSTRUCCIÓN EN CATALUÑA.



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

31 de enero de 2019

### Promoción inmobiliaria.

El censo de 2018 ha incluido los 947 municipios que conforman Cataluña, en los que se han inventariado 1.214 promociones de obra nueva con un total de 5.813 viviendas a la venta.

Ver informe

De los 947 municipios, 354 tienen promociones activas. Este 37,4% de municipios con promociones activas son los que incorporan el 89,5% del total de la población en Cataluña (6.765.615) con un ratio de 1.300 habitantes, para vivienda en oferta.

Los datos de población indican por tanto un desequilibrio territorial en la oferta existente. Más concretamente, mientras en los 23 municipios de más de 50.000 habitantes se localizan en todos ellos promociones, esta presencia se va reduciendo, en paralelo al número de habitantes, llegando al 7,1% en los 338 municipios de menos de 500 habitantes.

Este desequilibrio se reproduce a nivel comarcal, las diferencias son notables - mientras el Solsonès no hay ninguna promoción y en Les Garrigues o la Terra Alta hay 1 promoción en cada una, en el Barcelonès se han registrado 168.

A escala provincial, en Barcelona se localizan el 52,3% de las promociones, en Girona el 22,2% de las promociones, en Tarragona el 14,0% de las promociones y en Lleida el 11,4% de las promociones.



## PROMOCIONES Y VIVIENDAS

En Cataluña, se han censado un total de 1.214 promociones de obra nueva con un total de 5.813 viviendas, de las que el 40,4% estaban a la venta.

Esta oferta activa, en función de las promociones, tiene fuerza desemejanza, por ejemplo, en las 5 promociones de La Ribera de Ebro un 79,8% de viviendas que quedan por vender mientras que en las 12 promociones de la Garrotxa hay únicamente un 19,3% de viviendas.

Por otro lado, el 40,4% las viviendas ofertados a la venta en el conjunto de las promociones, se traduce en un 37,0% de viviendas entre las promociones finalizadas y en un 46,3% de viviendas entre las promociones en fase constructiva.

Por tipologías edificatorias, destacan las viviendas en plurifamiliar de bloque cerrado, concretamente el 68,4% de las viviendas, mientras que los de plurifamiliar de bloque abierto alcanzan el 16,0%.

A cierta distancia, se sitúan las viviendas unifamiliares adosadas (9,6%), y aún más distancia los unifamiliares aisladas (5,9%).

Todas las viviendas incluidos en el estudio se consideran de obra nueva: el 93,2% de vivienda de nueva construcción, reduciéndose la rehabilitación integral a un 6,8% (aunque casi duplica el porcentaje respecto en 2017), y se concentra principalmente en la comarca del Barcelonès, situándose en este territorio 49 de las 68 promociones registradas en Cataluña que corresponden a 333 de los 398 viviendas censadas.

## CARACTERÍSTICAS

Las principales tipologías en oferta son las viviendas de 3 dormitorios y 2 baños (30,3%) y de 2 dormitorios y 1 baño (18,7%).

**Aunque las características de las viviendas están subordinadas a variables territoriales, el tipo de vivienda medio a la venta en Cataluña por tipología de dormitorios es el siguiente:**

**- los tipos loft (44) se caracterizan por tener un solo espacio, con un solo baño y el 54,5% dispone de cocina americana.**

**- los de 1 dormitorio (508) en su mayoría tienen un solo baño (88,2%) y cocina estándar (68,6%).**

**- los de 2 dormitorios (1.685) más de un 35% tienen además de un baño, la cocina estándar continúa ganando posición respecto a la americana con 68,6% y más de la mitad (60%) disponen de terrazas,**



## **balcones o patios.**

**- los de 3 dormitorios (2.304) la mayoría (86,8%) tienen además de un baño, la cocina estándar se posiciona en el 79,6% y el 72,4% disponen de terrazas, balcones o patios.**

# Resultats totals

## Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
<b>Catalunya</b>	<b>5.813</b>	<b>101,8</b>	<b>298.150</b>	<b>2.821</b>	<b>903</b>	<b>204,5</b>	<b>532.207</b>	<b>2.438</b>	<b>4.910</b>	<b>82,8</b>	<b>254.374</b>	<b>2.893</b>
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>2.839</b>	<b>105,6</b>	<b>393.705</b>	<b>3.809</b>	<b>329</b>	<b>237,4</b>	<b>608.534</b>	<b>2.405</b>	<b>2.510</b>	<b>88,1</b>	<b>364.963</b>	<b>3.998</b>
Alt Penedès	119	100,5	136.140	1.391	29	158,1	210.199	1.410	90	82,4	112.840	1.384
Anoia	111	81,4	119.174	1.471	4	220,9	241.175	1.194	107	76,2	114.613	1.481
Bages	135	76,4	100.447	1.414	8	188,2	277.655	1.535	127	69,3	89.284	1.406
Baix Llobregat	220	113,7	379.868	3.437	36	211,7	677.019	3.136	184	94,2	318.521	3.499
Barcelonès	968	91,1	609.961	6.355	12	356,3	2.440.000	5.600	956	87,7	584.661	6.365
Berguedà	29	98,2	100.193	1.081	12	138,6	119.658	860	17	69,7	86.453	1.237
Garraf	191	106,0	345.979	3.485	28	165,3	360.239	2.517	163	95,7	343.853	3.630
Maresme	371	164,8	438.224	2.812	137	290,1	735.343	2.604	234	89,4	267.115	2.935
Moianès	23	95,9	128.013	1.342	1	180,9	270.000	1.492	22	92,0	121.559	1.335
Osona	115	88,9	158.088	1.916	24	166,3	256.479	1.612	91	68,5	132.138	1.996
Vallès Occidental	402	103,9	303.331	2.882	22	216,7	489.418	2.174	380	97,4	291.146	2.928
Vallès Oriental	155	108,3	259.056	2.501	16	260,9	482.063	1.980	139	90,7	232.625	2.563
<b>Girona (Província)</b>	<b>964</b>	<b>125,2</b>	<b>383.630</b>	<b>2.828</b>	<b>372</b>	<b>191,5</b>	<b>607.249</b>	<b>2.886</b>	<b>592</b>	<b>83,6</b>	<b>239.423</b>	<b>2.790</b>
Alt Empordà	179	122,3	293.035	2.429	79	179,0	418.761	2.307	100	77,5	191.684	2.528
Baix Empordà	277	153,7	630.426	3.749	112	251,1	1.068.568	4.103	165	87,6	329.372	3.505
Cerdanya	42	140,7	392.338	2.691	31	163,2	469.065	2.824	11	77,4	176.109	2.315
Garrotxa	29	98,3	197.757	2.020	13	119,6	251.957	1.953	16	81,0	167.269	2.057
Gironès	157	108,1	245.456	2.349	42	162,5	354.282	2.300	115	88,2	203.846	2.368
Pla de l'Estany	61	120,9	211.329	1.754	47	125,2	219.938	1.769	14	106,4	174.545	1.687
Ripollès	41	81,5	132.734	1.722	4	101,4	293.500	2.872	37	79,3	115.354	1.598
Selva	178	111,3	338.339	2.930	44	210,1	607.893	2.761	134	78,9	245.680	2.988
<b>Lleida (Província)</b>	<b>913</b>	<b>84,0</b>	<b>110.409</b>	<b>1.283</b>	<b>66</b>	<b>175,7</b>	<b>245.447</b>	<b>1.529</b>	<b>847</b>	<b>76,8</b>	<b>99.811</b>	<b>1.264</b>
Alt Urgell	70	74,2	99.595	1.329	8	119,6	179.075	1.498	62	68,3	89.340	1.308
Alta Ribagorça	6	66,6	84.233	1.326					6	66,6	84.233	1.326
Garrigues	11	53,5	58.618	1.107					11	53,5	58.618	1.107
Noguera	135	79,5	71.964	888	8	102,6	150.750	1.473	127	78,1	67.002	851
Pallars Jussà	9	59,5	95.456	1.463	1	114,6	300.000	2.619	8	52,7	69.888	1.318
Pallars Sobirà	12	67,6	117.025	1.689					12	67,6	117.025	1.689
Pla d'Urgell	75	69,8	49.487	726	1	197,4	114.500	580	74	68,1	48.609	728
Segarra	30	70,2	79.727	1.182	3	154,7	156.733	1.046	27	60,9	71.170	1.198
Segrià	410	91,4	135.330	1.490	21	216,9	182.327	853	389	84,6	132.753	1.525
Solsonès												
Urgell	136	81,1	91.071	1.150	10	236,7	254.100	1.047	126	68,8	78.132	1.158
Val d'Aran	19	134,3	362.013	2.576	14	151,6	450.454	3.028	5	86,0	114.380	1.309
<b>Tarragona (Província)</b>	<b>1.097</b>	<b>86,3</b>	<b>148.753</b>	<b>1.701</b>	<b>136</b>	<b>174,0</b>	<b>291.325</b>	<b>1.745</b>	<b>961</b>	<b>74,0</b>	<b>128.643</b>	<b>1.695</b>
Alt Camp	26	85,3	85.875	1.041	5	150,1	159.140	1.091	21	69,8	68.431	1.029
Baix Camp	227	93,1	191.759	2.114	29	192,9	342.544	1.835	198	78,3	169.674	2.156
Baix Ebre	174	82,0	130.609	1.550	34	127,5	234.017	1.808	140	71,0	105.495	1.487
Baix Penedès	138	85,0	146.362	1.774	18	184,0	227.324	1.419	120	70,2	134.893	1.825
Conca de Barberà	10	50,4	45.291	889					10	50,4	45.291	889
Montsià	138	67,2	60.020	902					138	67,2	60.020	902
Priorat	12	85,9	89.096	1.081	1	169,1	149.500	884	11	78,4	83.605	1.099
Ribera d'Ebre	75	70,8	65.810	937					75	70,8	65.810	937
Tarragonès	296	98,7	200.742	2.111	49	194,3	340.363	1.849	247	80,1	173.049	2.163
Terra Alta	1	55,3	113.000	2.043					1	55,3	113.000	2.043
<b>ÀMBITS TERRITORIALS</b>												
Metropolità	2.116	110,2	471.853	4.477	223	271,7	778.597	2.763	1.893	90,8	434.179	4.689
Comarques Gironines	922	124,5	383.218	2.834	341	194,1	620.074	2.892	581	83,7	240.678	2.800
Camp de Tarragona	571	94,7	186.724	2.019	84	190,8	327.908	1.787	487	78,3	162.412	2.059
Terres de l'Ebre	388	74,5	93.449	1.207	34	127,5	234.017	1.808	354	69,4	79.715	1.148
Ponent	797	84,3	105.591	1.239	43	195,5	189.781	1.021	754	77,9	100.751	1.252
Comarques Centrals	324	83,8	120.607	1.525	45	163,1	224.059	1.395	279	71,0	103.921	1.546
Alt Pirineu i Aran	158	97,5	209.474	1.876	54	152,8	418.147	2.677	104	68,7	101.125	1.460
Penedès	537	95,7	211.606	2.260	79	169,9	265.213	1.764	458	83,0	203.005	2.339
<b>BARCELONA CIUTAT</b>												
<b>Municipi de Barcelona</b>	<b>832</b>	<b>90,6</b>	<b>658.091</b>	<b>6.823</b>	<b>10</b>	<b>389,1</b>	<b>2.840.000</b>	<b>6.262</b>	<b>822</b>	<b>86,8</b>	<b>628.486</b>	<b>6.830</b>
Ciutat Vella	54	102,9	763.587	7.523					54	102,9	763.587	7.523
Eixample	196	82,5	755.774	8.702					196	82,5	755.774	8.702
Sants-Montjuïc	33	75,3	422.302	5.663					33	75,3	422.302	5.663
Les Corts	54	109,8	978.903	7.984	1	750,8	7.000.000	9.323	53	97,7	865.298	7.959
Sarrià-Sant Gervasi	48	125,3	1.261.726	9.083	5	492,6	3.760.000	7.587	43	82,6	830.989	9.340
Gràcia	125	93,6	815.708	7.603					125	93,6	815.708	7.603
Horta-Guinardó	81	77,5	382.112	4.895					81	77,5	382.112	4.895
Nou Barris	13	74,5	325.286	3.939					13	74,5	325.286	3.939
Sant Andreu	118	84,1	392.960	4.774	4	169,3	650.000	3.840	114	81,2	383.941	4.807
Sant Martí	110	91,9	504.255	5.704					110	91,9	504.255	5.704



## Resultats totals. Comparació amb l'any 2017

### Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	2017				2018				Variació (punts percentuals)			
	Unitats	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)
<b>Catalunya</b>	<b>5.844</b>	<b>93,1</b>	<b>245.923</b>	<b>2.545</b>	<b>5.813</b>	<b>101,8</b>	<b>298.150</b>	<b>2.821</b>	<b>-31</b>	<b>9,3</b>	<b>21,2</b>	<b>10,9</b>
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>2.825</b>	<b>97,8</b>	<b>314.925</b>	<b>3.335</b>	<b>2.839</b>	<b>105,6</b>	<b>393.705</b>	<b>3.809</b>	<b>14</b>	<b>7,9</b>	<b>25,0</b>	<b>14,2</b>
Alt Penedès	169	97,1	140.487	1.422	119	100,5	136.140	1.391	-50	3,5	-3,1	-2,2
Anoia	144	73,4	92.982	1.297	111	81,4	119.174	1.471	-33	10,9	28,2	13,4
Bages	178	70,2	99.005	1.459	135	76,4	100.447	1.414	-43	8,8	1,5	-3,1
Baix Llobregat	218	114,6	484.434	3.545	220	113,7	379.868	3.437	2	-0,8	-21,6	-3,1
Barcelonès	764	79,4	448.502	5.693	968	91,1	609.961	6.355	204	14,7	36,0	11,6
Berguedà	60	80,0	85.993	1.132	29	98,2	100.193	1.081	-31	22,7	16,5	-4,5
Garraf	173	112,6	358.454	3.542	191	106,0	345.979	3.485	18	-5,8	-3,5	-1,6
Maresme	506	137,2	362.315	2.803	371	164,8	438.224	2.812	-135	20,1	21,0	0,3
Moianès	19	80,1	149.868	1.972	23	95,9	128.013	1.342	4	19,8	-14,6	-32,0
Osona	192	93,0	279.779	2.878	115	88,9	158.088	1.916	-77	-4,4	-43,5	-33,4
Vallès Occidental	260	117,4	249.950	2.485	402	103,9	303.331	2.882	142	-11,5	21,4	15,9
Vallès Oriental	142	111,2	157.300	1.439	155	108,3	259.056	2.501	13	-2,6	64,7	73,9
<b>Girona (Província)</b>	<b>898</b>	<b>117,8</b>	<b>348.452</b>	<b>2.625</b>	<b>964</b>	<b>125,2</b>	<b>383.630</b>	<b>2.828</b>	<b>66</b>	<b>6,3</b>	<b>10,1</b>	<b>7,7</b>
Alt Empordà	113	99,5	259.953	2.518	179	122,3	293.035	2.429	66	22,9	12,7	-3,5
Baix Empordà	234	158,8	662.453	3.823	277	153,7	630.426	3.749	43	-3,2	-4,8	-1,9
Cerdanya	53	132,4	380.095	2.951	42	140,7	392.338	2.691	-11	6,3	3,2	-8,8
Garrotxa	27	87,3	170.034	1.992	29	98,3	197.757	2.020	2	12,6	16,3	1,4
Gironès	151	105,1	221.624	2.143	157	108,1	245.456	2.349	6	2,9	10,8	9,6
Pla de l'Estany	62	113,6	206.941	1.863	61	120,9	211.329	1.754	-1	6,4	2,1	-5,9
Ripollès	81	85,7	144.329	1.716	41	81,5	132.734	1.722	-40	-4,9	-8,0	0,3
Selva	177	103,2	256.789	2.196	178	111,3	338.339	2.930	1	7,9	31,8	33,4
<b>Lleida (Província)</b>	<b>889</b>	<b>79,6</b>	<b>104.398</b>	<b>1.269</b>	<b>913</b>	<b>84,0</b>	<b>110.409</b>	<b>1.283</b>	<b>24</b>	<b>5,5</b>	<b>5,8</b>	<b>1,1</b>
Alt Urgell	64	75,4	96.865	1.266	70	74,2	99.595	1.329	6	-1,6	2,8	5,0
Alta Ribagorça	6	77,9	103.117	1.340	6	66,6	84.233	1.326	0	-14,5	-18,3	-1,0
Garrigues	11	53,5	58.618	1.107	11	53,5	58.618	1.107	0	0,0	0,0	-0,0
Noguera	153	75,9	75.104	996	135	79,5	71.964	888	-18	4,8	-4,2	-10,9
Pallars Jussà	17	81,3	87.071	1.123	9	59,5	95.456	1.463	-8	-26,7	9,6	30,2
Pallars Sobirà	14	70,8	122.593	1.697	12	67,6	117.025	1.689	-2	-4,5	-4,5	-0,5
Pla d'Urgell	86	68,1	51.101	784	75	69,8	49.487	726	-11	2,5	-3,2	-7,4
Segarra	39	69,7	96.826	1.374	30	70,2	79.727	1.182	-9	0,8	-17,7	-14,0
Segrià	345	85,6	122.180	1.415	410	91,4	135.330	1.490	65	6,8	10,8	5,3
Solsonès	1	84,8	132.000	1.557					-1			
Urgell	134	76,0	87.106	1.170	136	81,1	91.071	1.150	2	6,8	4,6	-1,7
Val d'Aran	19	122,2	363.995	2.636	19	134,3	362.013	2.576		9,9	-0,5	-2,3
<b>Tarragona (Província)</b>	<b>1.232</b>	<b>74,6</b>	<b>122.958</b>	<b>1.661</b>	<b>1.097</b>	<b>86,3</b>	<b>148.753</b>	<b>1.701</b>	<b>-135</b>	<b>15,7</b>	<b>21,0</b>	<b>2,4</b>
Alt Camp	23	92,5	109.470	1.205	26	85,3	85.875	1.041	3	-7,9	-21,6	-13,6
Baix Camp	296	82,3	149.836	1.818	227	93,1	191.759	2.114	-69	13,1	28,0	16,3
Baix Ebre	183	78,7	130.117	1.578	174	82,0	130.609	1.550	-9	4,3	0,4	-1,7
Baix Penedès	98	74,1	103.555	1.432	138	85,0	146.362	1.774	40	14,7	41,3	23,9
Conca de Barberà	18	57,8	63.847	1.114	10	50,4	45.291	889	-8	-12,8	-29,1	-20,2
Montsià	298	53,5	86.896	1.742	138	67,2	60.020	902	-160	25,6	-30,9	-48,2
Priorat	17	78,8	93.716	1.478	12	85,9	89.096	1.081	-5	9,1	-4,9	-26,9
Ribera d'Ebre	79	68,1	70.348	1.047	75	70,8	65.810	937	-4	4,0	-6,5	-10,4
Tarragonès	213	92,9	170.027	1.860	296	98,7	200.742	2.111	83	6,2	18,1	13,5
Terra Alta	7	67,1	87.181	1.411	1	55,3	113.000	2.043	-6	-17,6	29,6	44,8

## Barcelona ciutat: resultats totals i comparació amb l'any 2017

### Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	2017				2018				Variació (punts percentuals)			
	Unitats	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)
<b>Municipi de Barcelona</b>	<b>605</b>	<b>79,0</b>	<b>495.054</b>	<b>6.291</b>	<b>832</b>	<b>90,6</b>	<b>658.091</b>	<b>6.823</b>	<b>227</b>	<b>14,7</b>	<b>32,9</b>	<b>8,5</b>
Ciutat Vella	72	81,0	567.124	7.332	54	102,9	763.587	7.523	-18	27,0	34,6	2,6
Eixample	77	78,3	598.360	7.554	196	82,5	755.774	8.702	119	5,4	26,3	15,2
Sants-Montjuïc	39	84,9	380.177	4.614	33	75,3	422.302	5.663	-6	-11,3	11,1	22,7
Les Corts	16	102,9	640.303	6.273	54	109,8	978.903	7.984	38	6,7	52,9	27,3
Sarrià-Sant Gervasi	25	94,2	786.559	8.511	48	125,3	1.261.726	9.083	23	32,9	60,4	6,7
Gràcia	96	74,2	558.637	7.441	125	93,6	815.708	7.603	29	26,2	46,0	2,2
Horta-Guinardó	77	76,7	332.270	4.415	81	77,5	382.112	4.895	4	1,1	15,0	10,9
Nou Barris	4	69,4	183.975	2.744	13	74,5	325.286	3.939	9	7,3	76,8	43,6
Sant Andreu	69	71,7	351.379	4.991	118	84,1	392.960	4.774	-59	17,4	11,8	-4,4
Sant Martí	130	79,6	498.278	6.260	110	91,9	504.255	5.704	-72	15,4	1,2	-8,9

## Resultats totals: municipis de la província de Barcelona (I) Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil
<b>Catalunya</b>	<b>5.813</b>	<b>101,8</b>	<b>298.150</b>	<b>2.821</b>	<b>903</b>	<b>204,5</b>	<b>532.207</b>	<b>2.438</b>	<b>4.910</b>	<b>82,8</b>	<b>254.374</b>	<b>2.893</b>
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>2.839</b>	<b>105,6</b>	<b>393.705</b>	<b>3.809</b>	<b>329</b>	<b>237,4</b>	<b>608.534</b>	<b>2.405</b>	<b>2.510</b>	<b>88,1</b>	<b>364.963</b>	<b>3.998</b>
<b>Primera corona</b>	<b>205</b>	<b>97,5</b>	<b>348.985</b>	<b>3.762</b>	<b>3</b>	<b>178,1</b>	<b>476.667</b>	<b>2.755</b>	<b>202</b>	<b>96,3</b>	<b>347.060</b>	<b>3.777</b>
<b>Segona corona</b>	<b>260</b>	<b>111,8</b>	<b>389.101</b>	<b>3.307</b>	<b>22</b>	<b>226,6</b>	<b>864.210</b>	<b>3.643</b>	<b>238</b>	<b>101,2</b>	<b>333.206</b>	<b>3.267</b>
<b>Tercera corona</b>	<b>329</b>	<b>103,0</b>	<b>285.892</b>	<b>2.840</b>	<b>14</b>	<b>298,0</b>	<b>568.072</b>	<b>2.044</b>	<b>315</b>	<b>94,1</b>	<b>272.940</b>	<b>2.878</b>
<b>Quarta corona</b>	<b>138</b>	<b>91,8</b>	<b>210.126</b>	<b>2.404</b>	<b>20</b>	<b>126,2</b>	<b>247.667</b>	<b>1.988</b>	<b>118</b>	<b>85,8</b>	<b>203.654</b>	<b>2.475</b>
Abrera	12	211,7	446.660	2.372	9	211,7	446.660	2.372	3			
Alella	8	248,4	1.631.143	4.911	6	273,2	1.867.600	4.456	2	173,7	1.040.000	6.049
Ametlla del Vallès, l'	3	162,7	385.000	2.730	1	300,3	580.000	1.931	2	94,0	287.500	3.130
Arenys de Mar	14	147,5	468.857	3.094	5	231,8	790.000	3.419	9	100,7	290.444	2.913
Arenys de Munt	11	73,4	179.900	2.497					11	73,4	179.900	2.497
Argentona	1	433,8	880.000	2.028	1	433,8	880.000	2.028				
Artés	13	134,2	134.508	1.005					13	134,2	134.508	1.005
Avià	1	38,0	54.900	1.445					1	38,0	54.900	1.445
Avinyó	6	85,1	73.500	866					6	85,1	73.500	866
Badalona	63	98,5	377.738	4.036					63	98,5	377.738	4.036
Balsareny	9	50,0	72.578	1.463					9	50,0	72.578	1.463
Barberà del Vallès	1	82,9	168.000	2.026					1	82,9	168.000	2.026
Barcelona	832	90,6	658.091	6.823	10	389,1	2.840.000	6.262	822	86,8	628.486	6.830
Begues	5	240,2	390.300	1.641	5	240,2	390.300	1.641				
Berga	6	105,4	150.650	1.513	1	215,3	270.000	1.254	5	83,5	126.780	1.564
Bigues i Riells	4	250,0	400.000	1.600	4	250,0	400.000	1.600				
Cabanyes, les	6	135,0	260.000	1.926	6	135,0	260.000	1.926				
Cabrera de Mar	14	177,6	443.462	2.575	7	257,2	664.167	2.549	7	97,9	254.286	2.597
Cabrils	21	429,9	716.190	1.836	21	429,9	716.190	1.836				
Calaf	13	79,8	82.685	1.062					13	79,8	82.685	1.062
Caldes de Montbui	1	162,0	703.000	4.341	1	162,0	703.000	4.341				
Caldes d'Estrac	3	211,9	449.000	2.119	3	211,9	449.000	2.119				
Calella	48	78,1	196.908	2.550					48	78,1	196.908	2.550
Calldetenes	1	262,2	395.000	1.506	1	262,2	395.000	1.506				
Callús	3	79,1	69.200	913					3	79,1	69.200	913
Canet de Mar	4	123,9	272.100	2.206	3	134,8	293.167	2.177	1	91,1	208.900	2.294
Canovelles	2	189,3	500.000	2.711	2	189,3	500.000	2.711				
Cànoves i Samalús	1	147,7	295.000	1.997	1	147,7	295.000	1.997				
Canyelles	5	130,2	233.600	1.926	5	130,2	233.600	1.926				
Capellades	6	103,8	153.583	1.540	1	195,0	275.000	1.410	5	85,6	129.300	1.566
Cardedeu	51	97,1	250.133	2.614					51	97,1	250.133	2.614
Castellar del Vallès	16	88,5	340.000	1.845	1	184,3	340.000	1.845	15	82,1	0	0
Castellbisbal	2	85,1	207.000	2.431					2	85,1	207.000	2.431
Castelldefels	1	277,0	784.215	2.831	1	277,0	784.215	2.831				
Castellet i la Gornal	4	78,1	80.900	1.056					4	78,1	80.900	1.056
Castellgalí	5	177,6	288.996	1.691	5	177,6	288.996	1.691				
Castellolí	1	161,0	309.700	1.924	1	161,0	309.700	1.924				
Castellví de Rosanes	1	105,1	696.000	6.624	1	105,1	696.000	6.624				
Cercs	11	131,6	105.991	825	11	131,6	105.991	825				
Cerdanyola del Vallès	4	137,7	369.950	2.837	2	199,0	495.000	2.488	2	76,4	244.900	3.187
Cervelló	3	147,4	394.000	2.673	3	147,4	394.000	2.673				
Collbató	1	175,0	395.000	2.257	1	175,0	395.000	2.257				
Corbera de Llobregat	1	73,7	165.000	2.239	1	73,7	165.000	2.239				
Cornellà de Llobregat	17	80,2	325.927	4.203	1	149,2	550.000	3.685	16	75,9	311.923	4.236
Cubelles	16	66,8	196.534	3.057					16	66,8	196.534	3.057
Dosrius	6	258,0	394.500	2.564	6	258,0	394.500	2.564				
Espinelves	11	93,0	140.636	1.514	11	93,0	140.636	1.514				
Esplugues de Llobregat	2	93,5	388.000	4.150					2	93,5	388.000	4.150
Figaró-Montmany	2	74,8	129.250	1.725					2	74,8	129.250	1.725
Folgueroles	3	246,6	340.667	1.840	2	333,6	408.500	1.346	1	72,5	205.000	2.830
Garriga, la	17	81,9	236.006	2.907					17	81,9	236.006	2.907
Gavà	13	160,3	1.113.984	5.238	4	286,9	2.093.714	7.298	9	104,1	330.200	3.590
Gelida	10	87,8	82.740	918	2	119,4	103.200	864	8	79,9	77.625	932
Gironella	5	71,4	81.000	1.129					5	71,4	81.000	1.129
Granada, la	1	44,3	56.700	1.281					1	44,3	56.700	1.281
Granollers	23	100,9	277.543	2.822					23	100,9	277.543	2.822
Gurb	3	337,0	490.500	1.545	3	337,0	490.500	1.545				

## Resultats totals: municipis de la província de Barcelona (II) Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
<b>Catalunya</b>	<b>5.813</b>	<b>101,8</b>	<b>298.150</b>	<b>2.821</b>	<b>903</b>	<b>204,5</b>	<b>532.207</b>	<b>2.438</b>	<b>4.910</b>	<b>82,8</b>	<b>254.374</b>	<b>2.893</b>
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>2.839</b>	<b>105,6</b>	<b>393.705</b>	<b>3.809</b>	<b>329</b>	<b>237,4</b>	<b>608.534</b>	<b>2.405</b>	<b>2.510</b>	<b>88,1</b>	<b>364.963</b>	<b>3.998</b>
Hospitalet de Llobregat, l'	43	89,2	302.343	3.545					43	89,2	302.343	3.545
Igualada	14	110,2	209.336	1.871					14	110,2	209.336	1.871
Lliçà d'Amunt	1	252,8	460.000	1.820	1	252,8	460.000	1.820				
Lliçà de Vall	3	338,8	536.667	1.588	3	338,8	536.667	1.588				
Malgrat de Mar	1	150,0	230.000	1.534	1	150,0	230.000	1.534				
Manlleu	13	56,6	91.315	1.702					13	56,6	91.315	1.702
Manresa	19	81,4	120.263	1.621					19	81,4	120.263	1.621
Masnou, el	16	119,5	397.648	3.522	6	162,4	457.627	3.041	10	93,7	361.660	3.811
Masquefa	1	100,3	147.700	1.473					1	100,3	147.700	1.473
Mataró	52	159,5	380.390	2.827	11	318,9	538.273	1.758	41	109,4	335.859	3.183
Moià	14	100,1	148.543	1.501	1	180,9	270.000	1.492	13	93,8	139.200	1.502
Molins de Rei	32	93,3	356.600	3.679					32	93,3	356.600	3.679
Mollet del Vallès	10	96,7	305.833	3.052					10	96,7	305.833	3.052
Monistrol de Calders	9	89,4	96.078	1.093					9	89,4	96.078	1.093
Montcada i Reixac	45	98,6	257.022	2.653					45	98,6	257.022	2.653
Montesquiu	26	73,8	81.979	1.116					26	73,8	81.979	1.116
Montgat	20	82,6	328.155	4.022					20	82,6	328.155	4.022
Montornès del Vallès	9	82,0	165.078	1.977					9	82,0	165.078	1.977
Navarcles	6	48,1	137.400	2.872					6	48,1	137.400	2.872
Navàs	3	59,3	69.933	1.178					3	59,3	69.933	1.178
Olost	3	64,1	100.567	1.573					3	64,1	100.567	1.573
Òrrius	15	260,0	500.000	1.923	15	260,0	500.000	1.923	0	0,0	0	0
Pacs del Penedès	3	195,4	194.800	1.018	1				2	195,4	194.800	1.018
Palafolls	1	36,9	57.800	1.565					1	36,9	57.800	1.565
Palau-solità i Plegamans	5	187,1	410.000	2.205	5	187,1	410.000	2.205				
Pallejà	4	70,6	185.000	2.636					4	70,6	185.000	2.636
Parets del Vallès	1	86,6	190.000	2.194					1	86,6	190.000	2.194
Pineda de Mar	19	79,7	166.295	2.088					19	79,7	166.295	2.088
Pla del Penedès, el	11	67,3	71.509	1.075					11	67,3	71.509	1.075
Pobla de Claramunt, la	2	263,9	190.000	720	2	263,9	190.000	720				
Pont de Vilomara i Rocafort, el	2	66,3	69.000	1.075					2	66,3	69.000	1.075
Pontons	1	165,0	250.000	1.515	1	165,0	250.000	1.515				
Prat de Llobregat, el	4	86,4	267.500	3.114					4	86,4	267.500	3.114
Premià de Dalt	24	274,3	859.375	3.223	24	274,3	859.375	3.223				
Premià de Mar	2	197,0	464.450	2.356	2	197,0	464.450	2.356				
Puig-reig	6	62,1	62.650	1.019					6	62,1	62.650	1.019
Ripollet	4	106,2	244.019	2.429					4	106,2	244.019	2.429
Roca del Vallès, la	1	182,2	380.000	2.086	1	182,2	380.000	2.086				
Roda de Ter	12	48,9	145.821	3.192					12	48,9	145.821	3.192
Rubí	48	83,5	213.812	2.641					48	83,5	213.812	2.641
Sabadell	140	101,5	312.621	3.104	2	193,5	623.898	3.224	138	100,2	308.110	3.102
Sallent	14	48,4	80.265	1.790					14	48,4	80.265	1.790
Sant Adrià del Besòs	27	85,6	302.309	3.547					27	85,6	302.309	3.547
Sant Andreu de la Barca	3	80,2	191.000	2.409					3	80,2	191.000	2.409
Sant Andreu de Llavaneres	23	157,4	400.057	3.545	4	451,9	925.000	2.178	19	95,4	344.800	3.689
Sant Boi de Llobregat	45	101,8	314.440	3.197	7	182,8	493.571	2.705	38	86,9	281.442	3.288
Sant Celoni	4	78,1	151.250	1.984					4	78,1	151.250	1.984
Sant Cugat del Vallès	60	141,8	596.097	3.887	3	395,0	1.149.000	2.933	57	128,5	550.022	3.967
Sant Esteve de Palautordera	5	95,1	248.000	2.631					5	95,1	248.000	2.631
Sant Esteve Sesrovires	3	289,0	625.917	2.166	3	289,0	625.917	2.166				
Sant Feliu de Codines	10	54,5	89.180	1.650					10	54,5	89.180	1.650
Sant Feliu de Llobregat	18	80,2	305.872	3.972					18	80,2	305.872	3.972
Sant Fost de Campsentelles	3	114,8	283.667	2.709					3	114,8	283.667	2.709
Sant Fruitós de Bages	2	66,1	35.433	536					2	66,1	35.433	536
Sant Iscle de Vallalta	1	114,2	169.700	1.486					1	114,2	169.700	1.486
Sant Joan de Vilatorrada	1	50,3	90.100	1.792					1	50,3	90.100	1.792
Sant Joan Despí	5	94,1	416.200	4.469					5	94,1	416.200	4.469
Sant Just Desvern	27	136,9	422.963	3.245					27	136,9	422.963	3.245
Sant Llorenç d'Hortons	5	203,8	208.980	1.104	4	246,2	248.625	1.013	1	34,3	50.400	1.469
Sant Martí de Centelles	2	73,4	108.400	1.489					2	73,4	108.400	1.489
Sant Martí Sarroca	3	109,1	138.967	1.318					3	109,1	138.967	1.318
Sant Mateu de Bages	2	232,9	268.630	1.124	2	232,9	268.630	1.124				



## Resultats totals: municipis de la província de Barcelona (III) Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
<b>Catalunya</b>	<b>5.813</b>	<b>101,8</b>	<b>298.150</b>	<b>2.821</b>	<b>903</b>	<b>204,5</b>	<b>532.207</b>	<b>2.438</b>	<b>4.910</b>	<b>82,8</b>	<b>254.374</b>	<b>2.893</b>
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>2.839</b>	<b>105,6</b>	<b>393.705</b>	<b>3.809</b>	<b>329</b>	<b>237,4</b>	<b>608.534</b>	<b>2.405</b>	<b>2.510</b>	<b>88,1</b>	<b>364.963</b>	<b>3.998</b>
Sant Pere de Ribes	1	220,0	539.900	2.454	1	220,0	539.900	2.454				
Sant Pere Sallavinera	9	59,2	45.722	771					9	59,2	45.722	771
Sant Pol de Mar	10	88,1	275.000	3.139					10	88,1	275.000	3.139
Sant Quintí de Mediona	35	74,6	81.548	1.133	4	142,8	132.169	931	31	65,9	75.016	1.159
Sant Quirze de Besora	3	58,7	68.200	1.162					3	58,7	68.200	1.162
Sant Sadurní d'Anoia	13	107,7	202.569	2.161					13	107,7	202.569	2.161
Sant Vicenç de Castellet	24	54,2	79.808	1.490	1	151,6	239.000	1.577	23	50,0	72.887	1.486
Sant Vicenç de Montalt	3	322,5	2.221.000	6.617	3	322,5	2.221.000	6.617				
Santa Coloma de Gramenet	3	162,3	372.667	2.306	2	192,5	440.000	2.290	1	101,8	238.000	2.338
Santa Eugènia de Berga	3	125,8	207.833	1.667	2	157,1	257.500	1.641	1	63,1	108.500	1.719
Santa Eulàlia de Riuprimer	2	66,4	131.350	1.977					2	66,4	131.350	1.977
Santa Eulàlia de Ronçana	1	339,7	435.000	1.281	1	339,7	435.000	1.281				
Santa Margarida de Montbui	59	67,3	106.466	1.586					59	67,3	106.466	1.586
Santa Margarida i els Monjos	4	74,8	89.525	1.207					4	74,8	89.525	1.207
Santa Perpètua de Mogoda	9	144,7	291.111	2.166	6	175,1	329.000	1.879	3	83,9	215.333	2.741
Santpedor	26	65,5	71.938	1.099					26	65,5	71.938	1.099
Sentmenat	3	208,8	239.467	1.155	3	208,8	239.467	1.155				
Sitges	100	123,0	461.817	4.212	12	203,0	551.750	3.536	88	112,0	453.547	4.274
Subirats	2	233,7	240.000	1.027	2	233,7	240.000	1.027				
Taradell	4	76,0	180.500	2.483					4	76,0	180.500	2.483
Teià	14	217,1	556.219	2.645	13	227,5	574.389	2.548	1	81,9	320.000	3.908
Terrassa	65	78,6	195.275	2.411					65	78,6	195.275	2.411
Tiana	9	85,9	347.944	4.051					9	85,9	347.944	4.051
Tordera	19	84,6	98.376	1.184					19	84,6	98.376	1.184
Torelló	8	88,0	143.813	1.606	2	148,3	275.000	1.856	6	67,9	100.083	1.522
Torrelles de Foix	3	184,0	175.500	954	3	184,0	175.500	954				
Vallgorgina	2	69,5	160.010	2.321					2	69,5	160.010	2.321
Vallromanes	1	395,0	650.000	1.646	1	395,0	650.000	1.646				
Vic	17	92,4	260.588	2.976	3	138,9	286.667	2.064	14	82,4	255.000	3.172
Viladecans	23	84,8	274.022	3.256					23	84,8	274.022	3.256
Viladrau	4	85,0	191.100	2.257					4	85,0	191.100	2.257
Vilafranca del Penedès	18	102,6	201.206	2.007	6	106,1	223.250	2.001	12	100,7	189.182	2.010
Vilanova del Camí	6	89,8	128.467	1.440					6	89,8	128.467	1.440
Vilanova i la Geltrú	69	87,1	224.720	2.701	10	132,1	252.384	2.002	59	79,4	219.951	2.821
Vilassar de Dalt	7	257,5	660.626	2.609	5	331,6	846.000	2.564	2	72,5	197.190	2.722
Vilassar de Mar	5	123,8	393.600	3.516	1	196,4	490.000	2.494	4	105,6	369.500	3.771



## Resultats totals Barcelona ciutat (barris i districtes) Superfície útil i preu. Comparació amb l'any 2017

	TOTAL HABITATGES 2017				TOTAL HABITATGES 2018				Variació (punts percentuals)			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
<b>Municipi de Barcelona</b>	<b>605</b>	<b>79,0</b>	<b>495.054</b>	<b>6.291</b>	<b>832</b>	<b>90,6</b>	<b>658.091</b>	<b>6.823</b>	<b>227</b>	<b>14,7</b>	<b>32,9</b>	<b>8,5</b>
<b>Ciutat Vella</b>	<b>72</b>	<b>81,0</b>	<b>567.124</b>	<b>7.332</b>	<b>54</b>	<b>102,9</b>	<b>763.587</b>	<b>7.523</b>	<b>-18</b>	<b>27,0</b>	<b>34,6</b>	<b>2,6</b>
el Barri Gòtic	39	86,5	603.834	7.279	28	110,0	786.023	7.325	-11	27,2	30,2	0,6
el Raval	25	74,7	486.583	7.065	9	93,9	554.688	6.050	-16	25,7	14,0	-14,4
la Barceloneta	1	70,0	200.000	2.857						-100,0	-100,0	-100,0
Sant Pere, Santa Caterina i la	7	75,0	696.429	9.171	17	96,1	824.941	8.542	10	28,1	18,5	-6,9
<b>Eixample</b>	<b>77</b>	<b>78</b>	<b>598.360</b>	<b>7.554</b>	<b>196</b>	<b>83</b>	<b>755.774</b>	<b>8.702</b>	<b>119</b>	<b>5,4</b>	<b>26,3</b>	<b>15,2</b>
el Fort Pienc	1											
la Dreta de l'Eixample	1	219,0	4.400.000	20.091	16	124,4	1.332.398	12.318	15	-43,2	-69,7	-38,7
la Nova Esquerra de l'Eixample	5	81,0	530.450	6.539	13	86,4	594.177	6.905	8	6,7	12,0	5,6
la Sagrada Família	48	72,0	472.269	6.949	71	57,9	358.116	6.761	23	-19,6	-24,2	-2,7
l'Antiga Esquerra de l'Eixample	22	85,3	713.014	8.487	96	97,1	1.034.035	10.155	74	13,8	45,0	19,7
Sant Antoni												
<b>Sants-Montjuïc</b>	<b>39</b>	<b>85</b>	<b>380.177</b>	<b>4.614</b>	<b>33</b>	<b>75</b>	<b>422.302</b>	<b>5.663</b>	<b>-6</b>	<b>-11,3</b>	<b>11,1</b>	<b>22,7</b>
el Poble Sec - AEI Parc Montjuïc	6	68,1	367.167	5.724	19	69,6	458.111	6.419	13	2,2	24,8	12,2
Hostafrancs					8	81,6	395.000	5.040	8			
la Bordeta	13	93,3	430.146	4.771					-13	-100,0	-100,0	-100,0
la Font de la Guatlla												
la Marina de Port	10	92,1	370.700	4.042	5	86,7	325.000	3.762	-5	-5,9	-12,3	-6,9
la Marina del Prat Vermell - AEI												
Sants - Badal												
Sants	10	76,8	332.500	4.315	1	74,0	482.678	6.523	-9	-3,6	45,2	51,2
<b>Les Corts</b>	<b>16</b>	<b>103</b>	<b>640.303</b>	<b>6.273</b>	<b>54</b>	<b>110</b>	<b>978.903</b>	<b>7.984</b>	<b>38</b>	<b>6,7</b>	<b>52,9</b>	<b>27,3</b>
la Maternitat i Sant Ramon	5	92,7	543.000	5.768	1	86,6	415.000	4.792	-4	-6,6	-23,6	-16,9
les Corts	11	107,6	684.532	6.502	44	75,5	532.949	7.228	33	-29,8	-22,1	11,2
Pedralbes					9	280,0	3.221.778	12.039	9			
<b>Sarrià-Sant Gervasi</b>	<b>25</b>	<b>94,2</b>	<b>786.559</b>	<b>8.511</b>	<b>48</b>	<b>125,3</b>	<b>1.261.726</b>	<b>9.083</b>	<b>23</b>	<b>32,9</b>	<b>60,4</b>	<b>6,7</b>
el Putxet i el Farró	5	113,3	627.200	5.536	14	64,6	424.182	4.773	9	-43,0	-32,4	-13,8
les Tres Torres	6	79,6	758.333	9.511					-6	-100,0	-100,0	-100,0
Sant Gervasi - Galvany	14	93,7	855.570	9.146	29	91,2	845.518	9.503	15	-2,6	-1,2	3,9
Sant Gervasi - la Bonanova									0			
Sarrià					5	492,6	3.760.000	7.587	5			
<b>Gràcia</b>	<b>96</b>	<b>74,2</b>	<b>558.637</b>	<b>7.441</b>	<b>125</b>	<b>93,6</b>	<b>815.708</b>	<b>7.603</b>	<b>29</b>	<b>26,2</b>	<b>46,0</b>	<b>2,2</b>
el Camp d'en Grassot i Gràcia	61	71,7	507.940	6.832	51	80,8	547.290	7.245	-10	12,6	7,7	6,0
el Coll	4	118,3	327.075	2.771	14	95,8	397.175	4.169	10	-19,0	21,4	50,5
la Salut	8	98,0	825.000	8.440	31	78,7	514.194	6.367	23	-19,6	-37,7	-24,6
la Vila de Gràcia	21	63,8	665.133	10.365	24	144,4	2.087.751	12.845	3	126,4	213,9	23,9
Vallcarca i els Penitents	2	69,8	425.000	6.088	5	77,6	328.000	4.218	3	11,1	-22,8	-30,7
<b>Horta-Guinardó</b>	<b>77</b>	<b>76,7</b>	<b>332.270</b>	<b>4.415</b>	<b>81</b>	<b>77,5</b>	<b>382.112</b>	<b>4.895</b>	<b>4</b>	<b>1,1</b>	<b>15,0</b>	<b>10,9</b>
Can Baró	5	86,1	310.000	3.665	29	72,9	366.176	4.815	24	-15,4	18,1	31,4
el Baix Guinardó	3	81,4	251.667	3.072	3	80,1	458.000	5.783		-1,6	82,0	88,3
el Carmel	30	66,0	273.125	4.180	22	73,6	305.029	4.208	-8	11,5	11,7	0,7
el Guinardó	15	85,7	384.385	4.775	10	80,1	422.010	5.642	-5	-6,5	9,8	18,2
Horta	18	79,8	407.167	5.159	10	77,0	380.436	5.037	-8	-3,5	-6,6	-2,4
la Font d'en Fargues	5	93,5	384.100	4.084	4	114,0	667.000	6.144		21,9	73,7	50,4
la Teixonera	1	62,0	175.000	2.823	3	93,0	454.545	4.864	2	50,1	159,7	72,3
<b>Nou Barris</b>	<b>4</b>	<b>69,4</b>	<b>183.975</b>	<b>2.744</b>	<b>13</b>	<b>74,5</b>	<b>325.286</b>	<b>3.939</b>	<b>9</b>	<b>7,3</b>	<b>76,8</b>	<b>43,6</b>
Can Peguera												
Canyelles												
Ciutat Meridiana												
el Turó de la Peira												
la Guineueta												
la Prosperitat												
la Trinitat Nova												
les Roquetes												
Porta	4	69,4	183.975	2.744	3	62,3	190.000	3.047	-4	-10,2	3,3	11,1
Torre Baró									3			
Vallbona												
Verdun												
Vilapicina i la Torre Llobeta					10	78,1	426.750	4.607				
<b>Sant Andreu</b>	<b>69</b>	<b>71,7</b>	<b>351.379</b>	<b>4.991</b>	<b>118</b>	<b>84,1</b>	<b>392.960</b>	<b>4.774</b>	<b>-59</b>	<b>8,9</b>	<b>21,4</b>	<b>-7,7</b>
Baró de Viver									118			
el Bon Pastor												
el Congrés i els Indians												
la Sagrera					20	76,8	348.650	4.613				
la Trinitat Vella					13	87,0	337.923	3.888				
Navas					27	83,2	417.444	5.145				
Sant Andreu	69	71,7	351.379	4.991	58	86,5	409.178	4.856				
<b>Sant Martí</b>	<b>130</b>	<b>79,6</b>	<b>498.278</b>	<b>6.260</b>	<b>110</b>	<b>91,9</b>	<b>504.255</b>	<b>5.704</b>	<b>-72</b>	<b>8,6</b>	<b>-17,9</b>	<b>-22,4</b>
Diagonal Mar i el Front Marítim del	50	82,3	424.532	5.167	35	115,9	431.187	3.736	60	11,7	18,8	10,4
el Besòs i el Maresme	32	85,4	703.963	8.300	19	113,9	814.111	6.863	3	35,7	-38,7	-55,0
el Camp de l'Arpa del Clot	12	84,5	398.016	4.990	6	98,1	445.576	4.520	7	34,9	104,5	37,5
el Clot	12	66,8	380.833	5.698	13	66,9	377.692	5.649	-6	46,8	17,0	-20,7
el Parc i la Llacuna del Poblenou	1	74,3	596.000	8.026	13	48,3	381.308	7.928	12	-10,0	-36,6	-29,6
el Poblenou	19	75,0	529.321	6.956	24	70,5	515.333	7.062	-6	-35,6	-28,0	14,0
la Verneda i la Pau	4	43,8	255.850	5.878					20	61,1	101,4	20,2
la Vila Olímpica del Poblenou												
Provençals del Poblenou												
Sant Martí de Provençals												

\* En l'any 2017 no es va registrar cap habitatge unifamiliar d'obra nova en venda a la ciutat de Barcelona.



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS DE CATALUNYA

# DOSSIER PREMSA

Estudi oferta d'habitatges de nova  
construcció a Catalunya. 2018

31 de gener de 2019

## Estudi de l'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

El cens de 2018 ha inclòs els 947 municipis que conformen Catalunya, en els quals s'han inventariat 1.214 promocions d'obra nova amb un total de 5.813 habitatges a la venda.

Dels 947 municipis, 354 tenen promocions actives. Aquest 37,4% de municipis amb promocions actives són els que incorporen el 89,5% del total de la població a Catalunya (6.765.615) amb una ràtio de 1.300 habitants, per habitatge en oferta.

Les dades de població indiquen per tant un desequilibri territorial en l'oferta existent. Més concretament, mentre en els 23 municipis de més de 50.000 habitants s'hi localitzen en tots ells promocions, aquesta presència es va reduint, en paral·lel al nombre d'habitants, arribant al 7,1% en els 338 municipis de menys de 500 habitants.

Aquest desequilibri es reproduïx a nivell comarcal, les diferències són notables - mentre al Solsonès no hi ha cap promoció i a Les Garrigues o la Terra Alta hi ha 1 promoció a cadascuna, al Barcelonès se n'han registrat 168. A escala provincial, a Barcelona es localitzen el 52,3% de les promocions, a Girona el 22,2% de les promocions, a Tarragona el 14,0% de les promocions i a Lleida l'11,4% de les promocions.

## CATALUNYA

### Promocions i habitatges

A Catalunya, s'han censat un total de 1.214 promocions d'obra nova amb un total de 5.813 habitatges, dels que el 40,4% estaven a la venda. Aquesta oferta activa, en funció de les promocions, té força dissemblança, per exemple, en les 5 promocions de La Ribera d'Ebre hi ha un 79,8% d'habitatges que resten per vendre mentre que en les 12 promocions de la Garrotxa hi ha únicament un 19,3% d'habitatges. D'altra banda, el 40,4% dels habitatges ofertats a la venda en el conjunt de les promocions, es tradueix en un 37,0% d'habitatges entre les promocions finalitzades i en un 46,3% d'habitatges entre les promocions en fase constructiva.

Per tipologies edificatòries, destaquen els habitatges en plurifamiliar de bloc tancat, concretament el 68,4% dels habitatges, mentre que els de plurifamiliar de bloc obert assoleixen el 16,0%. A una certa distància, es situen els habitatges unifamiliars adossats (9,6%), i encara a més distància els unifamiliars aïllats (5,9%).

Tots els habitatges inclosos a l'estudi es consideren d'obra nova: el 93,2% habitatge de nova construcció, reduint-se la **rehabilitació integral** a un 6,8% (tot i que quasi bé duplica el percentatge respecte el 2017), i es concentra principalment a la comarca del Barcelonès, situant-se en aquest territori 49 de les 68 promocions registrades a Catalunya que corresponen a 333 dels 398 habitatges censats.

### Característiques

Les principals tipologies en oferta són els habitatges de 3 dormitoris i 2 banys (30,3%) i de 2 dormitoris i 1 bany (18,7%).

Tot i que les característiques dels habitatges estan subordinades a variables territorials<sup>1</sup>, el tipus d'habitatge mitjà a la venda a Catalunya per tipologia de dormitoris és el següent:

- els **tipus loft** (44) es caracteritzen per tenir un sol espai, amb un sol bany i el 54,5% disposa de cuina americana.
- els d'**1 dormitori** (508) majoritàriament tenen un sol bany (88,2%) i cuina estàndard (68,6%).
- els de **2 dormitoris** (1.685) més d'un 35% tenen més d'un bany, la cuina estàndard continua guanyant posició respecte a l'americana amb un 68,6% i més de la meitat (60%) disposen de terrasses, balcons o patis.
- els de **3 dormitoris** (2.304) la majoria (86,8%) tenen més d'un bany, la cuina estàndard es posiciona en el 79,6% i el 72,4% disposen de terrasses, balcons o patis.

<sup>1</sup> Quant a territori, les comarques amb habitatges amb més dormitoris són: Pla d'Estany, l'Urgell, la Cerdanya, el Maresme i Les Garrigues; i les comarques amb habitatges amb menys dormitoris: la Conca de Barberà, la Terra Alta, el Montsià, la Segarra, i l'Alt Urgell.

## CATALUNYA

- els de **4 dormitoris** (1.096) el 98,4% tenen més d'un bany, el 81,8% compten amb cuina estàndard, més del 80% disposa de terrasses, balcons o patis i un 17,9% té safareig.
- els de **5 o més dormitoris** (176) la immensa majoria (96,6%) tenen dos banys o més, la cuina estàndard és majoritària (83,5%) tot i que s'observa una presència d'un 16,5% de cuines americanes, el 86,4% disposen de terrasses o balcons o patis i, a l'entorn del 40% disposen d'estudi, safareig i altres equipaments exteriors.

### Qualitats i equipaments

Les qualitats més recurrents en els habitatges són: la calefacció (62,6%) –que retorna als valors anterior al 2017, tot i seguir ocupant una posició rellevant respecte a la resta de qualitats-, la placa de cocció vitroceràmica (30%), el parquet (29,9%), la bomba de calor –fred i calor- (23,7%), l'aire condicionat - fred- (21,8%), i els armaris encastats (16,5%). Per sota del 10% també s'hi troben les plaques solars, la placa d'inducció, la pre-instal·lació de l'aire condicionat o bomba de calor i la placa de cocció amb gas.

Dels equipaments, predomina l'ascensor (86,9%), la zona enjardinada (38,1%), el traster (34,3%), i la piscina comunitària (33,3%).

### Superfície i preus

En general, conforme augmenta la superfície, augmenta el nombre de dormitoris, situant-se la màxima recurrència en els habitatges de 2 dormitoris entre els 50 i els 70 m<sup>2</sup> i en els de 3 dormitoris entre els 70 i els 100 m<sup>2</sup>.

En els extrems es trobarien els 390 habitatges de menys de 50 m<sup>2</sup> bàsicament amb un dormitori i, els 682 habitatges de més de 160 m<sup>2</sup> a l'entorn de 4 dormitoris.

### El 49,7% dels habitatges en oferta de venda no supera els 210.000€

El 49,7% del conjunt d'habitatges en oferta de venda no supera els 210.000€, entre aquests habitatges es situen el 82,1% dels d'1 dormitori, el 71,1% dels de 2 dormitoris i el 45,4% dels de 3 dormitoris. A la banda més alta, es

localitza el 8,2% d'habitatges amb preus superiors als 600.000€, entre els quals es localitza el 44,6% dels de 5 o més dormitoris.

### La mitjana de la superfície útil és de 101,8m<sup>2</sup> amb un preu 2.821€ el m<sup>2</sup> útil

La mitjana de la superfície útil dels habitatges és de 101,8m<sup>2</sup> amb un preu de 298.150€ i de 2.821€ el m<sup>2</sup> de superfície útil. Per sota de la mitjana de preus, a nivell general, es situen els habitatges tipus *loft*, d'1 i de 2 dormitoris. Si l'anàlisi es fa a partir de la mitjana del preu/m<sup>2</sup> útil, per sota la mitjana resten els habitatges d'1 i 2 dormitoris, però no el tipus *loft*. Tant per preu absolut com per preu/m<sup>2</sup> útil els de 4 i 5 dormitoris es situen per sobre de la mitjana.

Els **habitatges unifamiliars** obtenen unes mitjanes de superfície més altes (204,5 m<sup>2</sup>), així com de preu (532.207€), però el m<sup>2</sup> útil (2.438€/m<sup>2</sup>) es situa per sota la mitjana general, evidenciant que el desplaçament a l'alça del preu no compensa el de la superfície.

Els **habitatges plurifamiliars** estan més propers a les mitjanes generals doncs tenen força més influència sobre aquestes, essent de 82,8m<sup>2</sup> de superfície i de 254.374€ de preu (3.581€/m<sup>2</sup> útil).

### Anàlisi per províncies

La **província de Barcelona** té la mitjana més alta de preu per m<sup>2</sup> útil (3.809€), mitjana que rep una pressió força determinant de la comarca del Barcelonès on el preu del m<sup>2</sup> útil arriba a assolir els 6.355€ i en menor mesura del Garraf i el Baix Llobregat que assoleixen els 3.485€ i 3.437€ respectivament. La mitjana de superfície de la província assoleix els 105,6m<sup>2</sup> amb un preu de venda mitjà de l'habitatge de 393.705€.

Indicar que la presència de la ciutat de Barcelona incideix sobre les mitjanes de forma determinant, tant per la seva aportació quantitativa com qualitativa, amb una superfície més reduïda (90,6m<sup>2</sup>) i amb un preu força més alt (658.091€) determina el comportament de la comarca del Barcelonès i de la província de Barcelona.

La **província de Girona** tot i disposar de les mitjanes més altes de superfície (125,2m<sup>2</sup>), esdevé en la segona posi-



## CATALUNYA

ció –darrera de Barcelona–, en el preu global (383.630€) i en el preu m<sup>2</sup> útil (2.828€), mitjana força condicionada a l'alça per la pressió sobre el nombre d'habitatges i sobre la mitjana de superfície i del preu de la comarca del Baix Empordà. Amb els preus per m<sup>2</sup> útil més baixos es situarien les comarques del Ripollès i Pla de l'Estany.

La **província de Lleida** obté les mitjanes més baixes de preu d'habitatge (110.409€), de preu metre quadrat útil (1.283€) i la superfície (84,0m<sup>2</sup>). La Vall d'Aran tensiona la mitjana del preu del metre quadrat útil cap amunt (2.576€ per m<sup>2</sup> útil), mentre que el Pla d'Urgell ho fa en sentit invers (726€ per m<sup>2</sup> útil)

La **província de Tarragona** obté la tercera mitjana més alta de superfície (86,3 m<sup>2</sup>), de preu de l'habitatge (148.753€), i de preu per metre quadrat de superfície útil (1.701€). Les comarques del Baix Camp (1.114€ per m<sup>2</sup> útil) i del Tarragonès (2.111€ per m<sup>2</sup> útil) són les que pressionen la mitjana cap a l'alça i la Conca de Barberà (1.114€ per m<sup>2</sup> útil) i el Montsià (902€ per m<sup>2</sup> útil) les que pressionen la mitjana a la baixa.

### Vendes i hipoteques

El 73,3% de les vendes les realitza directament el promotor, el 14,4% de les vendes es vinculen mitjançant una immobiliària del mateix promotor i el restant 12,3% es porten a terme a través d'una immobiliària independent.

Les hipoteques per finançar la compra de l'habitatge, en un 26,6% es contracten amb una entitat bancària, el 22,5% la tramitació la fa el comprador.

### Comparativa 2018-2017

L'any 2018 registra en els municipis catalans un **nombre de promocions** força similar (72 menys) i un nombre d'habitatges a la venda també similar (31 menys) als registrats el 2017. En el 2018, la proporció d'habitatges en oferta sobre el total dels existents a Catalunya, és del 40,4%, augmentant un 11,0% la proporció enregistrada en el 2017, conseqüència de la notable renovació de l'oferta.

Per **tipologies de promoció**, incrementen un 0,4% les promocions de plurifamiliars de bloc tancat (entre mitjanes), situant-se en el 61,5% i les unifamiliars adossats

en un 0,3% situant-se en un 13,3%. Les plurifamiliars de bloc obert es redueixen un 0,3% (situant-se en l' 11,6%) i les unifamiliars aïllades disminueixen en un 0,4% situant-se en el 13,5%.

La **superfície mitjana** dels habitatges a la venda, el 2018, és de 101,8 m<sup>2</sup>, amb un increment del 9,3%, en relació amb l'any anterior. Aquest increment ve determinat per l'augment de superfície de tots els tipus d'habitatge des de tipus *loft* al de 5 o més habitacions. Increment que es reforça amb una presència més notable del nombre d'habitatges de més de 3 dormitoris en detriment dels d'1 i 2 dormitoris.

El **preu mitjà** de l'habitatge a la venda a Catalunya és de 298.150€, un 21,2% major que el registrat al 2017. Totes les tipologies registren augments en el preu.

Pel que fa al **preu per m<sup>2</sup> útil**, en el conjunt dels municipis és de 2.821€, valor que mostra l'increment del 10,9% en referència al 2017. El comportament per tipologies es força diferent. Els habitatges tipus *loft* augmenten en un 71,1% (s'han registrat 44 casos) i els habitatges de 5 o més dormitoris augmenten un 28,8% (s'han registrat 176 casos), ambdós tipologies tenen una dependència molt forta dels casos registrats que són escassos. En la resta de tipologies el comportament també és divers i mostren increments respecte el 2017 del preu m<sup>2</sup> útil els habitatges de 2 dormitoris (+18,9%), els d'1 dormitori (+14,4%), els de 3 dormitoris (+10,5%) i els de 4 dormitoris (+1,6%) bàsicament perquè l'augment del preu de l'habitatge és superior a l'augment de la superfície d'aquest.

- En la tipologia d'habitatges unifamiliars, la superfície mitjana augmenta en un 3,7%, en relació a la de l'any 2017, mentre que el preu de l'habitatge augmenta un 2,3% i el preu del m<sup>2</sup> útil disminueix lleugerament el 0,9%.
- En els habitatges plurifamiliars, la superfície mitjana augmenta en un +11,2%, el preu mitjà de l'habitatge presenta un increment força superior, situació que comporta que el preu m<sup>2</sup> útil s'incrementi respecte el 2017 un 13%.

## PROVÍNCIA DE BARCELONA

La província de Barcelona té la segona posició en la mitjana de superfície (105,6 m<sup>2</sup>), la més propera a la mitjana de Catalunya i es situa en primera posició quant a preu (393.705€). i en quant al preu per m<sup>2</sup> de superfície útil (3.809€), ambdós influenciats per la comarca del Barcelonès on el preu del m<sup>2</sup> útil arriba fins els 6.355€ i en menor mesura per les del Garraf i el Baix Llobregat que assoleixen els 3.485€ i 3.437€ respectivament. Indicar que la presència de la ciutat de Barcelona incideix sobre les mitjanes de forma determinant, tant per la seva aportació quantitativa com qualitativa, amb una superfície més reduïda (90,6m<sup>2</sup>) i amb un preu força més alt (658.091€) determina el comportament de la comarca del Barcelonès i de la província de Barcelona.

El número de promocions en oferta era de 635 amb 2.839 habitatges. El percentatge d'habitatges a la venda era del 38,9% d'un total de 7.290 ofertats.

El quadre que segueix permet veure la distribució de promocions i habitatges donar que el número de promocions i habitatges no és homogeni en totes les comarques:

Comarca	Promocions	Habitatges	Total habitatges	% en venda
Alt Penedès	32	119	247	48,2
Anoia	19	111	209	53,1
Bages	34	135	303	44,6
Baix Llobregat	61	220	625	35,2
Barcelonès	168	968	2.578	37,5
Berguedà	10	29	54	53,7
Garraf	35	191	296	64,5
Maresme	100	371	1.182	31,4
Moianès	4	23	37	62,2
Osona	44	115	450	25,6
Vallès Occidental	85	402	1.035	38,8
Vallès Oriental	43	155	274	56,6

**La província de Barcelona té la mitjana més alta de preu per m<sup>2</sup> útil (3.809 €), rebent una pressió determinant de la comarca del Barcelonès**

L'oferta d'habitatges provinents de rehabilitació integral és desigual a les diferents comarques barcelonines, i tret del Barcelonès, bastant minsa, tal i com es mostra:

Comarca	Nova construcció	Rehabilitació
Alt Penedès	117	2
Anoia	111	
Bages	135	
Baix Llobregat	220	
Barcelonès	635	333
Berguedà	29	
Garraf	191	
Maresme	367	4
Moianès	23	
Osona	114	1
Vallès Occidental	388	14
Vallès Oriental	155	

Les qualitats de l'habitatge més elevades són la calefacció (63,8%), el parquet (35,0%) i l'aire acondicionat -només fred- (29,1%) seguits per la placa de cocció i la bomba de calor (24,4% i 24,1% respectivament). De totes formes és desigual; la calefacció va del 100% de la comarca del Moianès al 37,1% del Garraf. El parquet, del 56,0% del Barcelonès a l'15,8% de l'Anoia, la bomba de calor que va del 54,8% del Barcelonès al 0% del Bages, el Berguedà, el Moianès i Osona. I l'aire condicionat, que va del 49,2% del Baix Llobregat al 0% del Berguedà i el Moianès.

Pel que fa als equipaments, destaquen l'ascensor (80,3%) seguit de la zona enjardinada (37%) i del traster (30,2%) i la piscina comunitària (29,3%). Per comarques destacar que l'ascensor està present en el 97,0% dels habitatges en oferta al Barcelonès mentre que en el Berguedà només arriba al 60%. El traster està present en el 51,4% dels habitatges del Garraf, baixant fins el 8,8% a la comarca del Bages.

La superfície mitja provincial és de 105,6 m<sup>2</sup>, el preu de venda de 393.705 € i el preu del m<sup>2</sup> útil de 3.809 €. Pels habitatges unifamiliars aquestes quantitats són de 237,4 m<sup>2</sup>, 608.534 € i de 2.405 €, respectivament. I pels habitatges plurifamiliars, de 88,1 m<sup>2</sup>, 364.963 € i de 3.998 €/m<sup>2</sup>.

## PROVÍNCIA DE BARCELONA

Per comarques i corones metropolitanes, la relació de superfícies i preus mitjans és la següent:

Comarca	Superfície (m <sup>2</sup> )	Preu venda (€)	Preu m <sup>2</sup> /útil (m <sup>2</sup> )
Alt Penedès	100,5	136.140	1.391
Anoia	81,4	119.174	1.471
Bages	76,4	100.447	1.414
Baix Llobregat	113,7	379.868	3.437
Barcelonès	91,1	609.961	6.355
Berguedà	98,2	100.193	1.081
Garraf	106,0	345.979	3.485
Maresme	164,8	438.224	2.812
Moianès	95,9	128.013	1.342
Osona	88,9	158.088	1.916
Vallès Occidental	103,9	303.331	2.882
Vallès Oriental	108,3	259.056	2.501

### Corones<sup>1</sup>

Corones Metropolitanas	Superfície (m <sup>2</sup> )	Preu venda (€)	Preu m <sup>2</sup> /útil (m <sup>2</sup> )
Barcelona ciutat	90,6	658.091	6.823
1a corona	97,5	348.985	3.762
2a corona	111,8	389.101	3.307
3a corona	103,0	285.892	2.840
4a. Corona	91,8	210.126	2.404

### Comparatiu. 2018/2017

A les comarques de la província, la superfície mitjana incrementa un 7,9% respecte al 2017, el preu mitjà de l'habitatge ho fa en un 25,0% i el preu per m<sup>2</sup> de superfície útil incrementa el 14,2%. Val a dir, que la diversitat d'habitatges ofertats al 2018 són en alguns casos totalment diferents

<sup>1</sup> **Primera corona:** Badalona, Cornellà de Llobregat, Esplugues de Llobregat, L'Hospitalet de Llobregat, Sant Adrià de Besòs, Sant Feliu de Llobregat, Sant Joan Despí, Sant Just Desvern i Santa Coloma de Gramenet.

**Segona corona:** Barberà del Vallès, Cerdanyola del Vallès, Gavà, el Masnou, Molins de Rei, Mollet del Vallès, Montcada i Reixac, el Prat de Llobregat, Ripollet, Sant Andreu de la Barca, Sant Boi de Llobregat, Sant Cugat del Vallès i Viladecans.

**Tercera corona:** Castelldefels, Granollers, Martorell, Mataró, Rubí, Sabadell i Terrassa.

**Quarta corona:** Igualada, Malgrat de Mar, Manresa, Vic, Vilafranca del Penedès i Vilanova i la Geltrú.

a la mostra d'un any precedent, amb el que la comparativa tant de la superfície com del preu no és sobre el mateix habitatge ni la mateixa tipologia, fet que provoca a vegades una variació excessiva. Així per exemple, al municipi de Gavà al 2018 es va trobar una extensa oferta d'habitatges unifamiliars de luxe, que empenyen a l'alça el preu de la mitjana municipal i alhora de la comarcal (Baix Llobregat) i de la segona corona. Per això, caldrà analitzar més al detall l'oferta tant de l'habitatge unifamiliar com del plurifamiliar.

Per comarques, destaca per una disminució de la superfície més pronunciada la comarca del Vallès Occidental (-11,5%) mentre que el Berguedà i el Maresme destaquen per l'increment (+22,7% i 20,1% respectivament). El preu de l'habitatge incrementa a la majoria de les comarques però disminueixen per sobre del 20% la comarca d'Osona (-43,5%) i el Baix Llobregat (-21,6%) mentre que pràcticament es manté al Bages (+1,5%). Pel que fa al m<sup>2</sup> de superfície útil, dues són les comarques que incrementen per sobre de la mitjana provincial (+14,2%): el Vallès Oriental i l'Occidental, mentre que pràcticament es manté el preu de la comarca del Maresme amb un +0,3%.

### Superfície (m<sup>2</sup>)

	2017	2018	%Var. 18/17
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>97,8</b>	<b>105,6</b>	<b>+7,9</b>
Alt Penedès	97,1	100,5	+3,5
Anoia	73,4	81,4	+10,9
Bages	70,2	76,4	+8,8
Baix Llobregat	114,6	113,7	-0,8
Barcelonès	79,4	91,1	+14,7
Berguedà	80,0	98,2	+22,7
Garraf	112,6	106,0	-5,8
Maresme	137,2	164,8	+20,1
Moianès	80,1	95,9	+19,8
Osona	93,0	88,9	-4,4
Vallès Occidental	117,4	103,9	-11,5
Vallès Oriental	111,2	108,3	-2,6

## PROVÍNCIA DE BARCELONA

### Preu habitatge

	2017	2018	%Var. 18/17
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>314.925</b>	<b>393.705</b>	<b>25,0</b>
Alt Penedès	140.487	136.140	-3,1
Anoia	92.982	119.174	+28,2
Bages	99.005	100.447	+1,5
Baix Llobregat	484.434	379.868	-21,6
Barcelonès	448.502	609.961	+36,0
Berguedà	85.993	100.193	+16,5
Garraf	358.454	345.979	-3,5
Maresme	362.315	438.224	+21,0
Moianès	149.868	128.013	-14,6
Osona	279.779	158.088	-43,5
Vallès Occidental	249.950	303.331	+21,4
Vallès Oriental	157.300	259.056	+64,7

### Preu m<sup>2</sup> superfície útil

	2017	2018	%Var. 18/17
<b>Barcelona (Província)</b>	<b>3.335</b>	<b>3.809</b>	<b>+14,2</b>
Alt Penedès	1.422	1.391	-2,2
Anoia	1.297	1.471	+13,4
Bages	1.459	1.414	-3,1
Baix Llobregat	3.545	3.437	-3,1
Barcelonès	5.693	6.355	+11,6
Berguedà	1.132	1.081	-4,5
Garraf	3.542	3.485	-1,6
Maresme	2.803	2.812	+0,3
Moianès	1.972	1.342	-32,0
Osona	2.878	1.916	-33,4
Vallès Occidental	2.485	2.882	+15,9
Vallès Oriental	1.439	2.501	+73,9

### Corones<sup>1</sup>

Corones Metropolitanas	Superfície (m <sup>2</sup> )	Preu venda (€)	Preu m <sup>2</sup> /útil (m <sup>2</sup> )
Barcelona ciutat	90,6 (14,6%)	658.091 (32,9%)	6.823 (8,4%)
1a corona	97,5 (11,9%)	348.985 (16,1%)	3.762 (5,9%)
2a corona	111,8 (-0,8%)	389.101 (-28,5%)	3.307 (-19,0%)
3a corona	103,0 (13,2%)	285.892 (19,5%)	2.840 (7,4%)
4a. Corona	91,8 (14,5%)	210.126 (25,4%)	2.404 (12,8%)

<sup>1</sup> **Primera corona:** Badalona, Cornellà de Llobregat, Esplugues de Llobregat, L'Hospitalet de Llobregat, Sant Adrià de Besòs, Sant Feliu de Llobregat, Sant Joan Despí, Sant Just Desvern i Santa Coloma de Gramenet.

**Segona corona:** Barberà del Vallès, Cerdanyola del Vallès, Gavà, el Masnou, Molins de Rei, Mollet del Vallès, Montcada i Reixac, el Prat de Llobregat, Ripollet, Sant Andreu de la Barca, Sant Boi de Llobregat, Sant Cugat del Vallès i Viladecans.

**Tercera corona:** Castelldefels, Granollers, Martorell, Mataró, Rubí, Sabadell i Terrassa.

**Quarta corona:** Igualada, Malgrat de Mar, Manresa, Vic, Vilafranca del Penedès i Vilanova i la Geltrú.



## MUNICIPI DE BARCELONA

A la ciutat de Barcelona, l'estudi d'aquest any 2018 inclou un total de 136 promocions i 832 habitatges destinats a la venda, d'un total de 1.989 habitatges. Els districtes amb més habitatges a la venda són l'Eixample (196), Gràcia (125) Sant Andreu (118) i Sant Martí (110) tots ells per sobre dels 100 habitatges. Els que disposen de l'oferta més escassa són Nou Barris (13), Sants-Montjuïc (33) i Sarrià-Sant Gervasi (48) tots ells per sota dels 50 habitatges.

### Promocions i habitatges

Dels 1.989 habitatges pertanyents a les 136 promocions registrades, resta el 41,8% per vendre. El comportament per districtes és força diferenciat i oscil·la entre Sants-Montjuïc, on l'oferta es redueix al 20,9% dels habitatges, a Horta-Guinardó, on aquesta oferta augmenta fins el 57,9%.

Del 41,8% d'habitatges en venda, el 22,8% d'aquests estan acabats i el 77,2% estan en alguna fase constructiva.

L'oferta dels habitatges a la venda es concentra en la tipologia de 2 dormitoris (36,7%) i de 3 dormitoris (35,5%), reduint-se al 12,5% en 1 dormitori, i 10,7% de 4 dormitoris, el 2,0% en 5 o més dormitoris i al 2,6% en els habitatges tipus *loft*. El tipus d'habitatge més comú és el de 3 dormitoris i dos banys i/o lavabos, que suposa el 30,2% de l'oferta.

Per barris les diferències són força acusades, així hi ha barris on la mitjana de dormitoris no arriba a 2 com el Poble Nou i el Farró i la Sagrada Família, i en canvi, hi ha barris com Sarrià on la mitjana de dormitoris és de 5 o Pedralbes on la mitjana és de 4,67.

### El 40% dels habitatges en oferta són rehabilitacions integrals que es troben a la ciutat de Barcelona

A la ciutat de Barcelona és on la **rehabilitació** integral té més presència, assolint el 40% dels habitatges en oferta. Per districtes, la presència de la rehabilitació integral és desigual, així hi ha dos districtes (Les Corts i Nou Barris) en que és nul·la i districtes com Ciutat Vella on suposa

el 100% d'habitatges en oferta. Situació que es reflecteix més nítidament si l'anàlisi es transporta a escala de barris, registrant-se 22 barris (dels 41 barris de la ciutat amb promocions actives) sense cap habitatge en oferta provinent de la rehabilitació integral, mentre hi ha barris com el Barri Gòtic, el Raval, Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera i La Font d'en Fargues on la totalitat de la seva oferta prové de la rehabilitació integral.

### Qualitats i equipaments

Les **qualitats** més recurrents en l'oferta d'habitatge a la venda a la ciutat són a bomba de calor instal·lada –fred i calor- (67,1%), el parquet (63,6%), la calefacció (47,8%) els armaris encastats (42,7%) i la placa d'inducció (39,5%). Amb una presència menor també es troben: la placa de cocció vitroceràmica (29,6%), l'aire condicionat (6,4%), les plaques solars (3,2%), les plaques de cocció amb gas (1,3%) i la preinstal·lació d'aire condicionat – bomba de calor (1,1%).

L'ascensor és l'**equipament** amb més presència a la ciutat en el 98,8% de les promocions, seguit dels trasters (39,5%) i la piscina comunitària (37,1%). Destaca al districte de Sant Martí la presència de la piscina comunitària (54,5%) així com la zona enjardinada (50%), la sala de jocs i l'equipament esportiu (49,1% ambdós).

### Superfície i preu

En general, existeix una correspondència directa entre la superfície i el nombre de dormitoris de l'habitatge ofertat. Aquesta correspondència comporta que el 64,1% dels habitatges d'1 dormitori tinguin superfícies iguals o inferiors als 50m<sup>2</sup>, que el 61,6% dels habitatges de 2 dormitoris tinguin superfícies entre els 50 i 70m<sup>2</sup>, que el 40,2% dels habitatges de 3 dormitoris tinguin entre 80 i 100m<sup>2</sup> i que el 42,7% dels habitatges de 4 dormitoris tinguin superfícies entre els 90 i els 110m<sup>2</sup>. Indicar que el 49,4% dels habitatges tenen superfícies inferiors als 80m<sup>2</sup>.

**En valors mitjans, l'habitatge tipus seria de 90,6 m<sup>2</sup> de superfície útil, a un preu de 658.091€, i un valor del m<sup>2</sup> de de 6.823€**

## MUNICIPI DE BARCELONA

El 72,2% dels habitatges ofertats són de 2 o de 3 dormitoris. Els valors mitjans estimats, en general, configurarien un habitatge tipus de 90,6 m<sup>2</sup> amb un preu de 658.091€ i un preu del m<sup>2</sup> de superfície útil de 6.823€.

El ventall entre els 832 habitatges en oferta, respecte a la superfície, el preu i el preu per metre quadrat útil és amplíssim si s'observa pels districtes de la ciutat, serveixi a tall de mostra la mitjana del preu del màxim del metre quadrat útil s'obté a Sarrià-Sant Gervasi (9.083€) i la mitjana del preu més baix és a Nou Barris (3.939 €).

### Comparació 2018-2017

L'any 2018 registra un **nombre de promocions** a la ciutat de Barcelona ha augmentat en 29 promocions (un 27,1%) i 227 habitatges (un 37,2%). Aquest augment és el resultat de que en 8 dels 10 districtes s'han registrat creixements dels habitatges a la venda: Sarrià-Sant Gervasi (+30,0%), Nou Barris (+22,2%), les Corts (+20,3%), l'Eixample (+16,8%), Horta-Guinardó (+15,3%), Gràcia (+4,1%) i Sant Martí (+3,7%).

Per **tipologies edificatòries**, en el 2018 baixen el 14,6% els habitatges plurifamiliars en bloc obert, assolint el 7,2%, mentre que pràcticament pugen en la mateixa proporció els plurifamiliars de bloc tancat (+13,4%).

Augmenta la **superfície** un 14,6% (90,6 m<sup>2</sup>), augmenta el **preu de venda** un 32,9% (que el situa en 658.091€) i el **preu/m<sup>2</sup>** de superfície mitjana útil dels habitatges a la venda mostra un increment del 8,4% situant-se en 6.823€.

A l'entorn d'aquestes dades mitjanes de la ciutat, es mostra un comportament força diferenciat per districtes que oscil·la entre un augment del preu del metre quadrat de superfície útil del 43,6% de Nou Barris a una reducció del -8,9% a Sant Martí.

Preu m <sup>2</sup> superfície útil	2017	2018	%Var. 18/17
Ciutat Vella	7.332	7.523	+2,6
Eixample	7.554	8.702	+15,2
Sants- Montjuic	4.614	5.663	+22,7
Les Corts	6.273	7.984	+27,3
Sarrià- Sant Gervasi	8.511	9.083	+6,7
Gràcia	7.441	7.603	+2,2
Horta- Guinardó	4.415	4.895	+10,9
Nou Barris	2.744	3.939	+43,6
Sant Andreu	4.991	4.774	-4,4
Sant Martí	6.260	5.704	-8,9

	2017	2018	%Var. 18/17
Superfície	79,0	90,6	+14,6
Preu habitatge	495.054	658.091	+32,9
Preu m <sup>2</sup> sup. Útil	6.291	6.823	+8,5



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS DE CATALUNYA

# L'OFERTA D'HABITATGES DE NOVA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA. 2018

# Presentació

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018



L'estudi de l'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya -2018- ha estat promogut i dirigit per l'Associació de Promotors de Catalunya – APCE amb el suport tècnic de la Generalitat de Catalunya i realitzat per BCF Consultors.

El present informe contempla els resultats de l'anàlisi del mercat residencial d'habitatges de nova construcció a Catalunya, en referència a l'any 2018. En aquest document es resumeixen les dades de l'oferta del mercat residencial d'obra nova, en nivells de desagregació territorial (província, comarca, àmbit territorial, municipi i barris i districtes de Barcelona) amb base censal, que parteix de la darrera actualització realitzada l'any precedent (2017).

Per tercera vegada consecutiva s'assoleix el repte de disposar d'un cens complet de tot el país que permet no sols estimar l'oferta, sinó també estudiar aquesta, en relació amb el territori i a la població.

L'estudi disposa de l'informació de l'estat de l'obra, les característiques, els equipaments, les qualitats, les superfícies i els preus de les diferents tipologies d'habitatge així com de la comparativa dels indicadors amb l'any anterior.



# L'habitatge a Catalunya

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018



El cens de l'estudi de l'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya corresponent a l'any 2018, ha inclòs els 947 municipis de Catalunya, en els quals s'han inventariat 1.214 promocions d'obra nova amb un total de 5.813 habitatges a la venda.

Dels 947 municipis, 354 tenen promocions actives. Aquest 37,4% de municipis amb promocions actives són els que incorporen el 89,5% del total de la població a Catalunya (6.765.615) amb una ràtio de 1.300 habitants, per habitatge en oferta.

Les dades de població indiquen per tant un desequilibri territorial en l'oferta existent. Més concretament, mentre en els 23 municipis de més de 50.000 habitants s'hi localitzen en tots ells promocions, aquesta presència es va reduint, en paral·lel al nombre d'habitants, arribant al 7,1% en els 338 municipis de menys de 500 habitants.

# Activitat

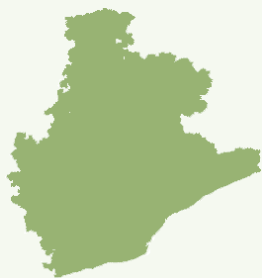
## L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

A escala provincial, a Barcelona es localitzen el 52,3% de les promocions (48,8% dels habitatges), a Girona el 22,2% de les promocions (16,6% dels habitatges), a Tarragona el 14,0% de les promocions (18,9% dels habitatges) i a Lleida el 11,4% de les promocions (15,7% dels habitatges).

### Barcelona

**635**

Promocions



**38,9%**

Estan en  
venta s/total

Total habitatges: **7.290**

Habitatges en oferta: **2.839**

### Girona

**270**

Promocions



**38,4%**

Estan en  
venta s/total

Total habitatges: **2.511**

Habitatges en oferta: **964**

### Tarragona

**170**

Promocions



**38,8%**

Estan en  
venta s/total

Total habitatges: **2.826**

Habitatges en oferta: **1.097**

### Lleida

**139**

Promocions



**51,3%**

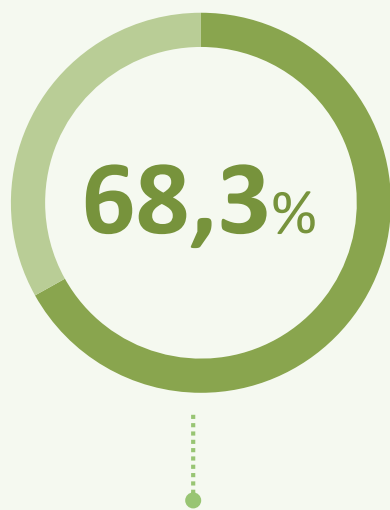
Estan en  
venta s/total

Total habitatges: **1.779**

Habitatges en oferta: **913**

# Situació dels habitatges a la venda

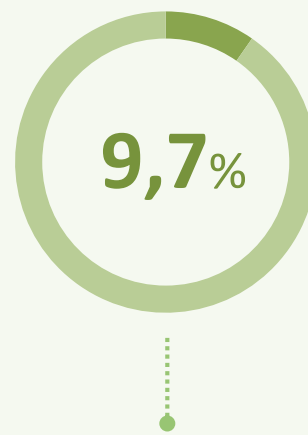
L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018



**Dels habitatges a la venda,**  
són de tipologia plurifamiliar de  
bloc tancat (entre mitjaneres).



**Plurifamiliar  
de bloc obert**



**Unifamiliars  
adossats**

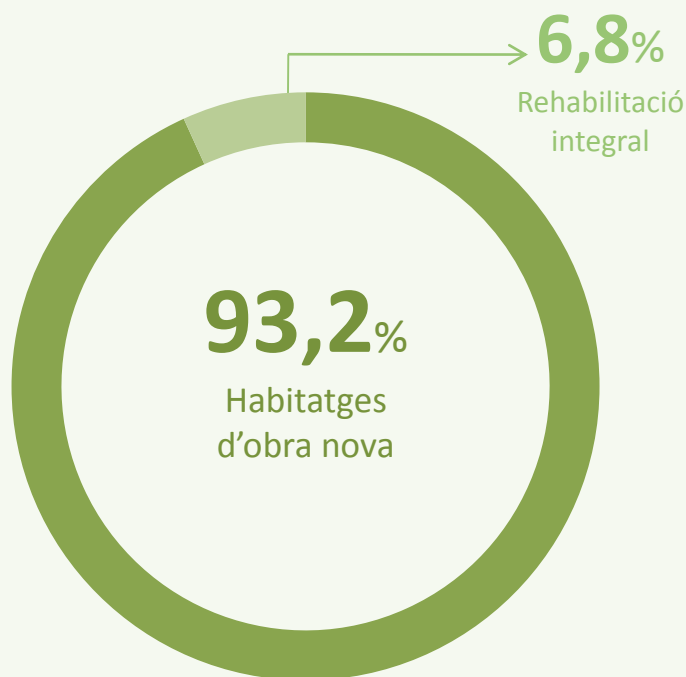


**Unifamiliars  
aïllats**

# Rehabilitació i estat dels habitatges

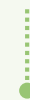
L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

La rehabilitació integral es concentra a la comarca del Barcelonès, situant-se en aquest territori 49 de les 68 promocions registrades a Catalunya que corresponen a 333 dels 398 habitatges censats.



**5.813**

habitatges  
en oferta



**3.401**

acabats

(58,5% s/total habitatges  
en oferta)



**2.412**

en construcció

(41,5% s/ total habitatges  
en oferta)



# Característiques dels habitatges

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

Les principals tipologies en oferta són els habitatges de 3 dormitoris i 2 banys (30,3%) i de 2 dormitoris i 1 bany (18,7%).



- Els **tipus loft** es caracteritzen per tenir un sol espai, amb un bany i el 54,5% disposa de cuina americana.
- Els d'**1 dormitori** tenen un sol bany (88,2%) i cuina estàndard (68,6%).
- Els de **2 dormitoris** més del 35% tenen més d'un bany, la cuina estàndard en un 68,9% i el 60% disposen de terrasses, balcons o patis.
- Els de **3 dormitoris** el 86,8% tenen més d'un bany, la cuina estàndard en el 79,6% i el 72,4% disposen de terrasses, balcons o patis.
- Els de **4 dormitoris** el 98,4% tenen més d'un bany, el 81,8% cuina estàndard, més del 80% disposa de terrasses, balcons o patis i un 17,9% té safareig.
- Els de **5 o més dormitoris** el 96,6% tenen dos banys o més, cuina estàndard en un 83,5% tot i que s'observa una presència d'un 16,5% de cuines americanes, més del 86,4% per cent disposen de terrasses o balcons o patis i, a l'entorn del 40% disposen d'estudi, safareig i altres equipaments exteriors.

# Qualitats i equipaments

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

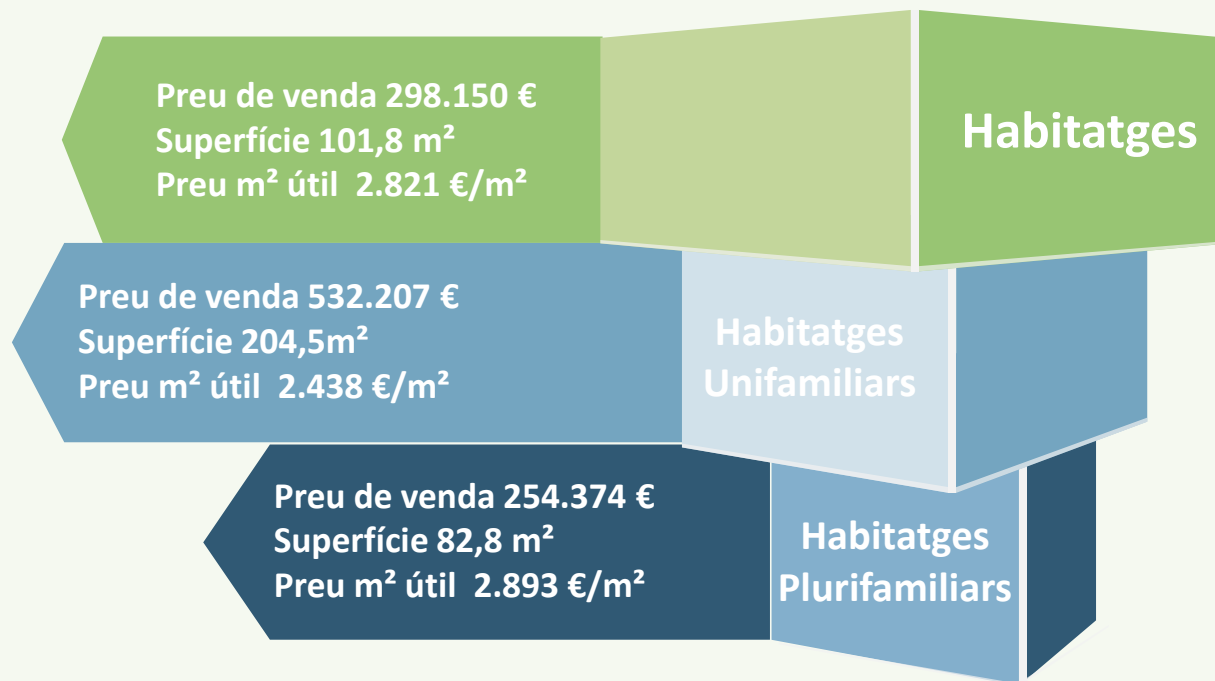


QUALITATS	
Calefacció	62,6%
Placa de cocció vitroceràmica	30,0%
Parquet	29,9%
Bomba de calor (fred i calor)	23,7%
Aire condicionat (fred)	21,8%
Armaris encastrats	16,5%

EQUIPAMENTS	
Ascensor	86,9%
Zona enjardinada	38,1%
Traster	34,3%
Piscina comunitaria	33,3%

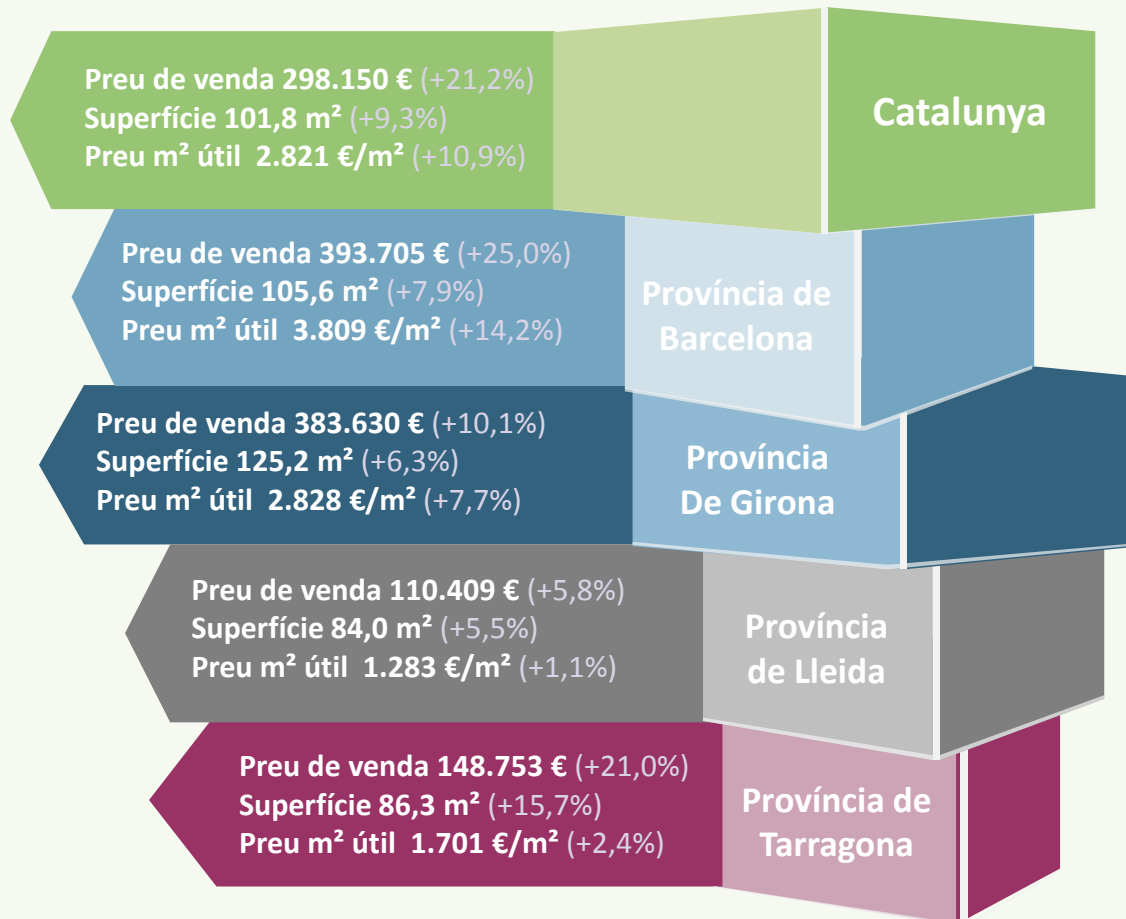
# Dades mitjanes

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018



# Catalunya per províncies

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018





# Àmbits Territorials

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

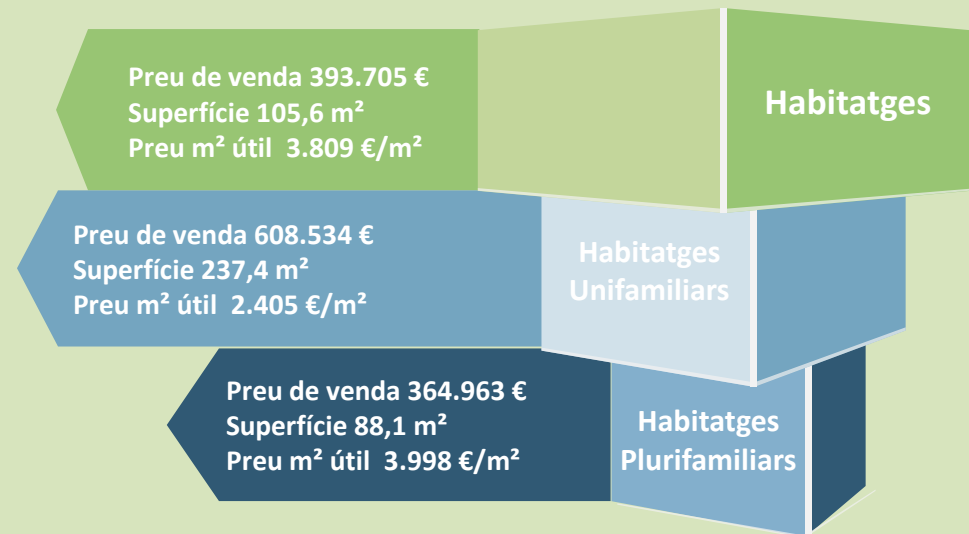
	Total habitatges			Habitatges unifamiliars			Habitatges Plurifamiliars		
	Preu de venda de l'habitatge (€)	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)	Preu de venda de l'habitatge (€)	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)	Preu de venda de l'habitatge (€)	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> útils)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)
Metropolità	<b>471.853</b>	<b>110,2</b>	<b>4.477</b>	778.597	271,7	2.763	434.179	90,8	4.689
Comarques Gironines	<b>383.218</b>	<b>124,5</b>	<b>2.834</b>	620.074	194,1	2.892	240.678	83,7	2.800
Camp de Tarragona	<b>186.724</b>	<b>94,7</b>	<b>2.019</b>	327.908	190,8	1.787	162.412	78,3	2.059
Terres de l'Ebre	<b>93.449</b>	<b>74,5</b>	<b>1.207</b>	234.017	127,5	1.808	79.715	69,4	1.148
Ponent	<b>105.591</b>	<b>84,3</b>	<b>1.239</b>	189.781	195,5	1.021	100.751	77,9	1.252
Comarques Centrals	<b>120.607</b>	<b>83,8</b>	<b>1.525</b>	224.059	163,1	1.395	103.921	71,0	1.546
Alt Pirineu i Aran	<b>209.474</b>	<b>97,5</b>	<b>1.876</b>	418.147	152,8	2.677	101.125	68,7	1.460
Penedès	<b>211.606</b>	<b>95,7</b>	<b>2.260</b>	265.213	169,9	1.764	203.005	83,0	2.339

# Barcelona

## Anàlisi per províncies

Les mitjanes es veuen molt influenciades per la comarca del Barcelonès on el preu del m<sup>2</sup> útil arriba a assolir els 6.355 € i en menor mesura pel Garraf (3.485 €) i el Baix Llobregat, que assoleix els 3.437 €.

La presència de la ciutat de Barcelona sobre les mitjanes és determinant.



# Barcelona

## Anàlisi per províncies

A la província de Barcelona la superfície mitjana augmenta un 7,9% , el preu de venda de l'habitatge un 25% i el preu m<sup>2</sup> útil un 14,2% en comparació amb l'any 2017.

	Superfície mitjana (m <sup>2</sup> )	Preu de venda (€)	Preu de venda per m <sup>2</sup> útil (€)
Alt Penedès	100,5 (+3,5%)	136.140 (-3,1%)	1.391 (-2,2%)
Anoia	81,4 (+10,9%)	119.174 (+28,2%)	1.471 (+13,4%)
Bages	76,4 (+8,8%)	100.447 (+1,5%)	1.414 (-3,1%)
Baix Llobregat	113,7 (-0,8%)	379.868 (-21,6%)	3.437 (-3,1%)
Barcelonès	91,1 (+14,7%)	609.961 (+36,0%)	6.355 (+11,6%)
Berguedà	98,2 (+22,7%)	100.193 (+16,5%)	1.081 (-4,5%)
Garraf	106,0 (-5,8%)	345.979 (-3,5%)	3.485 (-1,6%)
Maresme	164,8 (+20,1%)	438.224 (+21,0%)	2.812 (+0,3%)
Moianès	95,9 (+19,8%)	128.013 (-14,6%)	1.342 (-32,0%)
Osona	88,9 (-4,4%)	158.088 (-43,5%)	1.916 (-33,4%)
Vallès Occidental	103,9 (-11,5%)	303.331 (+21,4%)	2.882 (+15,9%)
Vallès Oriental	108,3 (-2,6%)	259.056 (+64,7%)	2.501 (+73,9%)

# Corones Metropolitanas

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

BCN CIUTAT	658.091 € Preu de venda	90,6 m <sup>2</sup> Superfície	6.823 €/m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil
---------------	----------------------------	-----------------------------------	--

*	Total habitatges	Habitatges Unifamiliars	Habitatges Plurifamiliars
PRIMER CORONA	Preu de venda 348.985 € Superfície 97,5 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 3.762 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 476.667 € Superfície 178,1 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 2.755 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 347.060 € Superfície 96,3 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 3.777 €/m <sup>2</sup>
SEGONA CORONA	Preu de venda 389.101 € Superfície 111,8 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 3.307 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 864.210 € Superfície 226,6 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 3.643 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 333.206 € Superfície 101,2 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 3.267 €/m <sup>2</sup>
TERCERA CORONA	Preu de venda 285.892 € Superfície 103,0 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 2.840 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 568.072 € Superfície 298,0 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 2.044 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 272.940 € Superfície 94,1 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 2.878 €/m <sup>2</sup>
QUARTA CORONA	Preu de venda 210.126 € Superfície 91,8 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 2.404 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 247.667 € Superfície 126,2 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 1.988 €/m <sup>2</sup>	Preu de venda 203.654 € Superfície 85,8 m <sup>2</sup> Preu m <sup>2</sup> útil 2.475 €/m <sup>2</sup>

\* Municipis que formen part de cadascuna de les corones:

Primera: Badalona, Cornellà de Llobregat, Esplugues de Llobregat, Hospitalet de Llobregat, Sant Adrià de Besòs, Sant Feliu de Llobregat, Sant Joan Despí, Sant Just Desvern i Santa Coloma de Gramenet.

Segona: Barberà del Vallès, Cerdanyola del Vallès, Gavà, Masnou, Molins de Rei, Mollet del Vallès, Montcada i Reixac, Prat de Llobregat, Ripollet, Sant Andreu de la Barca, Sant Boi de Llobregat, Sant Cugat del Vallès, Sant Vicenç dels Horts i Viladecans.

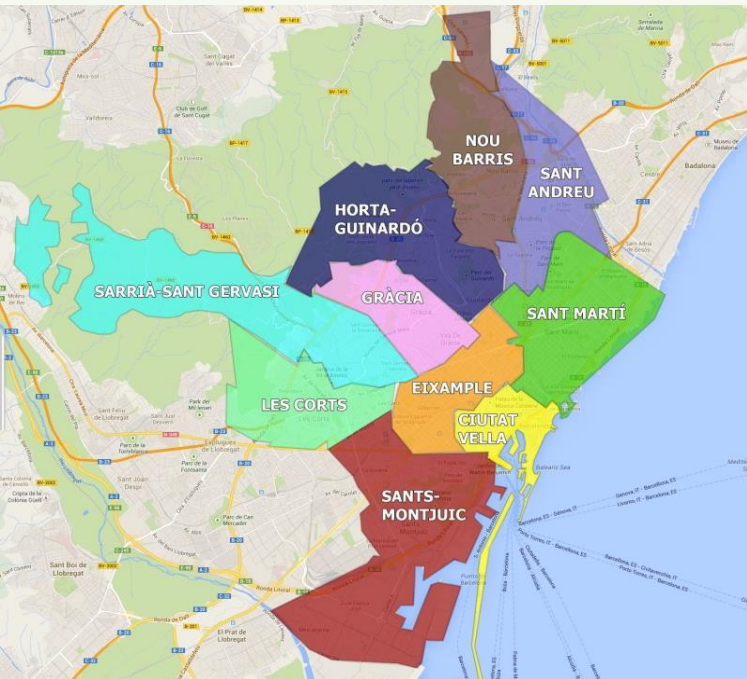
Tercera: Castelldefels, Granollers, Martorell, Mataró, Rubí, Sabadell i Terrassa.

Quarta: Igualada, Malgrat de Mar, Manresa, Vic, Vilafranca del Penedès i Vilanova i la Geltrú.



# Barcelona ciutat

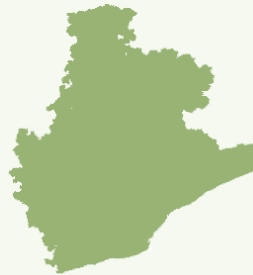
L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018



## Barcelona

136

Promociions



41,8%

Estan en  
venda s/total

Total habitatges: **1.989**

Habitatges en oferta: **832**

El·s districtes amb més habitatges a la venda són:

Eixample (196), Gràcia (125), Sant Andreu (118) i Sant Martí (110), tots ells per sobre dels 100 habitatges.

El·s districtes amb menys:

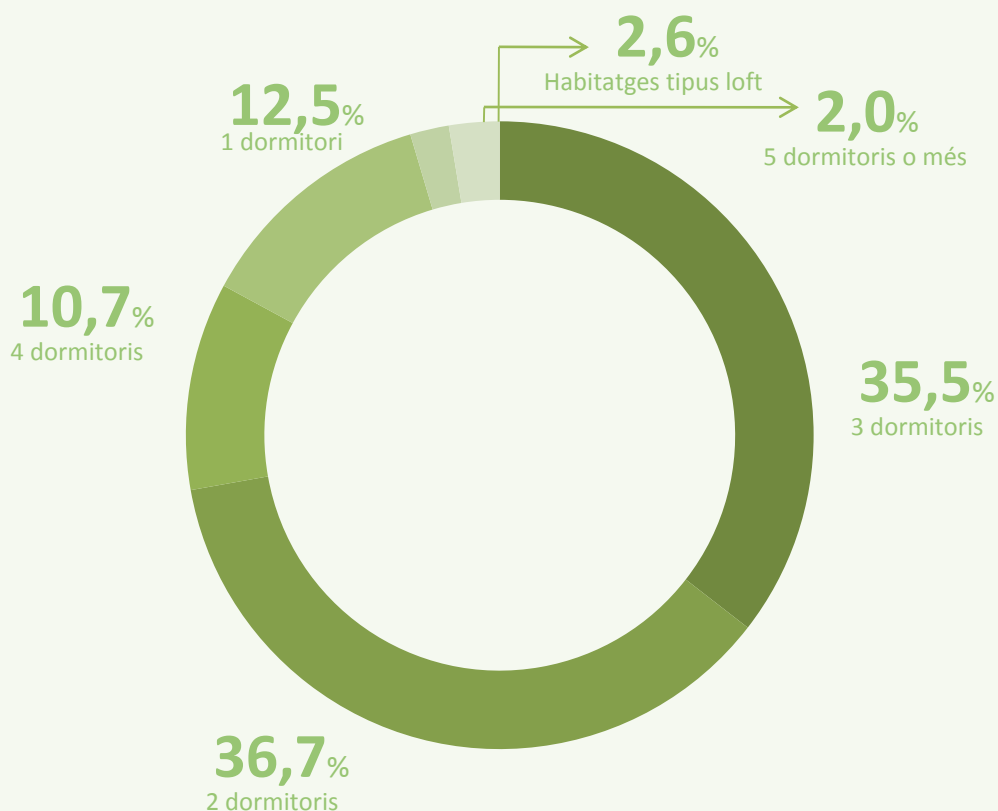
Nou Barris (13), Sants-Montjuïc (33) i Sarrià-Sant Gervasi (48) tots ells per sota dels 50 habitatges.

# Característiques dels habitatges a Barcelona ciutat

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

La rehabilitació integral té més presència, assolint el 40,0% dels habitatges en oferta.

El tipus d'habitatge més comú és el de 3 dormitoris i 2 banys i/o lavabos, que suposa el 30,2% del total.

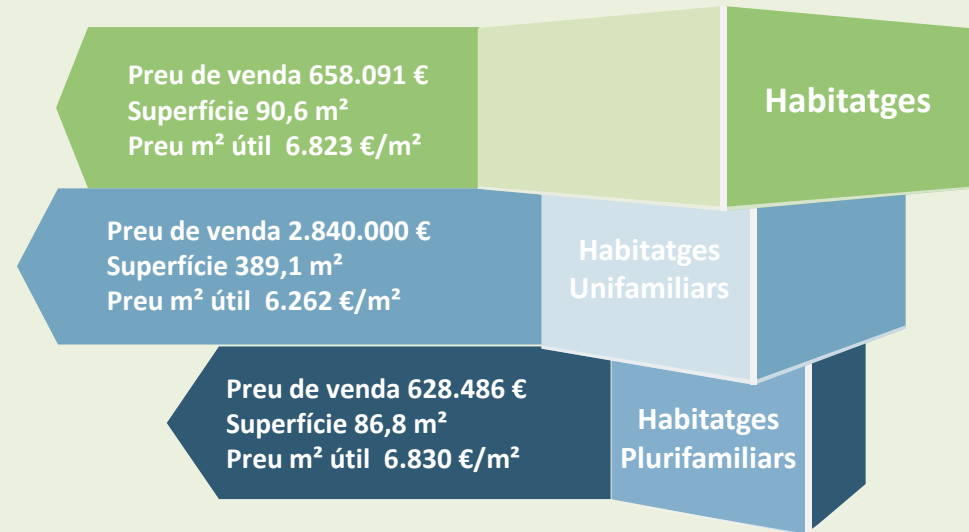


# Barcelona ciutat

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

El 72,2% dels habitatges a la venda són de 2 o 3 dormitoris. Els valors mitjans en general configuren un habitatge de 90,6 m<sup>2</sup> amb un preu de 658.091 € i un preu del m<sup>2</sup> de superfície útil de 6.823 €.

El preu del m<sup>2</sup> útil més elevat s'obté a Sarrià-Sant Gervasi (9.083 €) i el més baix a Nou Barris (3.939 €).



# Barcelona ciutat

## L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2018

Del comparatiu anual es desprèn un augment de la superfície dels habitatges (+14,7%) i un augment del preu tant de l'habitatge (+32,9%) com evidentment, del m<sup>2</sup> de superfície útil (+8,5%).

Per districtes, són Nou Barris i Les Corts els que incrementen més el preu per m<sup>2</sup> i pateixen un retrocés Sant Martí i Sant Andreu.

	2017	2018	% Variació 18/17
Superfície mitjana	79,0 m <sup>2</sup>	90,6 m <sup>2</sup>	+14,7
Preu de venda	495.054 €	658.091 €	+32,9
Preu de venda per m <sup>2</sup> útil	6.291 €	6.823 €	+8,5

	Preu m <sup>2</sup> superfície útil		
	2017	2018	% Variació 18/17
Ciutat Vella	7.332 €	7.523 €	+2,6
Eixample	7.554 €	8.702 €	+15,2
Sants-Montjuïc	4.614 €	5.663 €	+22,7
Les Corts	6.273 €	7.984 €	+27,3
Sarrià-Sant Gervasi	8.511 €	9.083 €	+6,7
Gràcia	7.441 €	7.603 €	+2,2
Horta-Guinardó	4.415 €	4.895 €	+10,9
Nou Barris	2.744 €	3.939 €	+43,6
Sant Andreu	4.991 €	4.774 €	-4,4
Sant Martí	6.260 €	5.704 €	-8,9



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS DE CATALUNYA

# L'OFERTA D'HABITATGES DE NOVA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA. 2018



# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO**

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







## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>26</b>
<b>PARTE PRIMERA.</b>	<b>28</b>
<b>Viabilidad organizativa: especialización</b>	<b>28</b>
<b>Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.</b>	<b>28</b>
<b>1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.</b>	<b>28</b>
a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.	29
Departamento técnico de desarrollo.	29
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.	29
Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	29
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	29
Departamento comercial.	29
Plan de Marketing inmobiliario.	29
Departamento administrativo y económico-financiero.	29
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	30
b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.	30
c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.	31
d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.	31
e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.	32
Director de la promoción inmobiliaria.	32
Comité de la promoción inmobiliaria.	32
Director general de una promotora inmobiliaria	32
Director Departamento Técnico	32
Director Departamento Comercial	32
Director Departamento Económico-financiero	32
<b>2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.</b>	<b>33</b>
Dirección de una promoción inmobiliaria.	33
Departamento técnico	33
Departamento comercial	33
Departamento económico-financiero	33
<b>3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.</b>	<b>34</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>36</b>
<b>Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador.</b>	
<b>Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.</b>	<b>36</b>
Significativa cartera de viviendas en promoción	37
Ubicaciones estratégicas	37
Situación saneada	37
Plan de Negocio	37
Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida	37
Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual	37
Ejecución de nuevas inversiones	37
Desinversión de activos no estratégicos	37
Líneas estratégicas	37
Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados	38
Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo	



de la actividad promotora del grupo _____	38
Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros _____	38

## CHECK-LIST \_\_\_\_\_ 47

1. ¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora? _____	47
2. ¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora? _____	47
3. ¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria? _____	47
4. ¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria? _____	47
5. ¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora? _____	47
6. ¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora? _____	47

## Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario? \_\_\_\_\_ 48

1. Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola. _____	48
a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura. _____	48
b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria. _____	48
c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno). _____	49
2. ¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.? _____	50
3. Planificar: anticiparse al futuro. _____	51
a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria. _____	51
b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria. _____	52
c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria. _____	52
4. ¿Qué se entiende por control de gestión? _____	53
a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria. _____	53
Control de ventas y costes. _____	53
Control presupuestario y flujos de caja. _____	53
b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria. _____	54
5. El control de gestión a través del presupuesto. _____	54
6. El control del "cash-flow". _____	56
Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria. _____	56
Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria. _____	56

## TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 58

Fases de un proyecto inmobiliario. _____	58
1. Fase inicial _____	58
a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona. _____	58
b. Búsqueda de suelo disponible. _____	59
c. Información urbanística del suelo disponible. _____	59
d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar. _____	59
e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas _____	59
f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes. _____	60
2. Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación). _____	60
3. Fase inicial de comercialización y venta sobre plano. _____	60
4. Solicitud de licencia municipal de obras. _____	60
5. Fase financiera. _____	61
a. Escrituras división horizontal y obra nueva _____	61
b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario. _____	61



<b>6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria</b>	<b>61</b>
a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras	61
b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.	61
c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.	62
<b>7. Fase final</b>	<b>62</b>
a. Acta de final de obra	62
b. Libro del edificio.	62
c. Obtención de licencias de primera ocupación.	63
d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.	63
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>64</b>
<b>Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>64</b>
<b>1. Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>64</b>
Compra de suelo y estudio del mismo.	64
Financiación inmobiliaria.	64
Proyecto de ejecución y licitación de la obra.	64
Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.	64
<b>2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.</b>	<b>65</b>
a. Cuadro de tesorería provisional.	65
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	65
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>67</b>
<b>Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>67</b>
<b>1. Estudio del suelo.</b>	<b>67</b>
<b>2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.</b>	<b>67</b>
<b>3. Provisión de gastos administrativos.</b>	<b>67</b>
<b>4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.</b>	<b>67</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>68</b>
<b>Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.</b>	<b>68</b>
<b>1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.</b>	<b>68</b>
<b>2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.</b>	<b>70</b>
<b>3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.</b>	<b>71</b>
Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción	71
Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria	71
Estudio de mercado de viabilidad de la promoción	71
Estudio financiero de viabilidad de la promoción	71
Estudio geotécnico del terreno	71
Proyecto de demolición (en su caso)	71
Proyecto básico arquitectónico	71
Proyecto de ejecución arquitectónico	71
Proyecto de Seguridad y Salud	71
Proyecto de urbanización (en su caso)	71
Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar	71
Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor)	71
<b>4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.</b>	<b>72</b>
<b>5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>73</b>
<b>6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.</b>	<b>73</b>
<b>7. El problema de la financiación inmobiliaria.</b>	<b>78</b>



<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>80</b>
<b>Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>80</b>
<b>TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN</b>	<b>81</b>
Estudio de solares	81
Solicitud de información urbanística	81
Contrato con empresa de tasación para la compra del solar	81
Contrato de compraventa del terreno	81
Solicitud de domicilio fiscal	81
Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar	81
Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas	81
Contrato con organismo de control técnico (OCT)	81
Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra)	81
Contrato con arquitecto (proyecto y dirección)	81
Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra)	81
Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento)	81
Contrato con ingeniero de telecomunicaciones	81
Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas	81
Constitución de avales municipales	81
Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción	81
Contrato con constructor	81
Contrato con subcontratistas	81
Contrato con proveedores	81
Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado	81
Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica	81
Escritura de división horizontal y obra nueva	81
Confección de Estatutos de la Comunidad	81
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra	82
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	82
Solicitud de instalación de vallas	82
Escritura de división horizontal y obra nueva	82
Confección de Estatutos de la Comunidad	82
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra	82
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	82
Solicitud de instalación de vallas	82
Acta de replanteo	82
Construcción material del edificio	82
Contrato de vigilancia de obra	82
Contrato con adquirentes de viviendas en construcción	82
Certificado final de obra	82
Acta de recepción de obra	82
Solicitud de licencia de primera ocupación	82
Obtención de licencia de primera ocupación la	82
Boletines para la contratación del agua	82
Boletines para la contratación de la energía eléctrica	82
Escritura de distribución del crédito hipotecario	82
Escritura de compraventa de viviendas y locales	82
Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas	82
Confección y entrega del libro del Edificio	82
Alta fiscal del edificio	82
Alta en el Catastro	82
Liquidación de la promoción	83
<b>CHECK-LIST</b>	<b>88</b>
<b>1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente?</b>	<b>88</b>
<b>2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria?</b>	<b>88</b>
<b>3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria?</b>	<b>88</b>



4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo. _____	88
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. _____	88
<b>PARTE SEGUNDA. _____</b>	<b>89</b>
Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. _____	89
<b>Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>89</b>
<b>1. Diferentes fases. _____</b>	<b>89</b>
a. Fase de Estudio Preliminar _____	89
La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar. _____	89
Estudio técnico y estudio comercial. _____	90
Un estudio económico-financiero. _____	91
b. Fase de Producción _____	91
Redacción del proyecto de edificación _____	91
Licencia de obras. _____	92
Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano. _____	92
Declaración de Obra Nueva y División Horizontal _____	92
Control de obra durante el proceso de edificación. _____	93
c. Fase de Comercialización _____	93
<b>2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>96</b>
a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria. _____	96
Planificación general del proyecto _____	96
Fase inicial de información y predefinición del proyecto. _____	96
Fase de viabilidad y diseño del producto. _____	96
Planificación operativa (desarrollo) de la promoción _____	96
Adquisición de suelo _____	96
Proyectos, licencias y permisos. _____	96
Contrataciones y adjudicación de obra _____	96
Ejecución de la obra. _____	96
Fase comercial y venta. _____	96
Fase financiera. _____	96
Ocupación de los inmuebles. _____	96
Fase de postventa. _____	96
Fase inicial de información y predefinición de la promoción _____	96
Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda) _____	96
Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado). _____	97
Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera _____	97
Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos). _____	97
Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización). _____	97
Fase de contrataciones y adjudicación de obras. _____	97
Fase de ejecución de obra (desviaciones). _____	98
Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta). _____	99
Fase financiera. _____	99
Fase de entrega y ocupación de los inmuebles. _____	100
Fase de postventa inmobiliaria. _____	100
b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros. _____	100
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>103</b>
<b>1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no? _____</b>	<b>103</b>
<b>2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (ieste solar es una mina!)? _____</b>	<b>103</b>



3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no? _____	103
4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada. _____	103
5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor? _____	103
6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria. _____	103
7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad? _____	103
<b>Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor. _____</b>	<b>104</b>
1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo. _____	104
a. Fase de planeamiento urbanístico. _____	104
b. Fase de urbanización. _____	104
c. Fase de la promoción inmobiliaria. _____	105
La fase técnica de edificación. _____	105
La fase de comercialización. _____	105
La fase financiera. _____	105
2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato". _____	105
a. Estudio preliminar de la zona. _____	105
b. ¿Cómo conocer la demanda? _____	106
3. Aprender de las promociones vecinas. _____	106
4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever? _____	107
Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria. _____	107
a. Modelos de previsión. _____	107
Análisis estadístico de información histórica. _____	107
Análisis de regresión simple o múltiple. _____	108
b. Modelos de análisis. _____	108
5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron. _____	108
a. La edificabilidad del terreno _____	108
Valorar si la edificabilidad está realmente agotada. _____	109
b. La información urbanística. _____	110
c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico. _____	116
6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar? _____	117
La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria. _____	117
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>120</b>
<b>¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta. _____</b>	<b>120</b>
1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria? _____	120
2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria. _____	120
Viabilidad comercial _____	120
Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia. _____	121
Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares). _____	121
3. Ficha de encuesta _____	121
Datos de identificación de una promoción inmobiliaria. _____	121
Tipología inmobiliaria _____	121
Sistema de promoción inmobiliaria y venta. _____	121
Regímenes especiales como cooperativas de viviendas _____	121
Volumen de la oferta _____	122
Ritmo de venta inmobiliaria _____	122
Dotaciones comunes _____	122
Calidades de construcción _____	122
Precio y condiciones económicas _____	122





Tipo de comercialización (piso piloto, etc).	122
<b>4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.</b>	<b>123</b>
<b>5. Ritmo de ventas inmobiliarias.</b>	<b>124</b>
<b>6. Depuración de datos.</b>	<b>124</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>126</b>
Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.	126
<b>1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.</b>	<b>126</b>
<b>2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.</b>	<b>127</b>
<b>3. Clases de edificabilidad.</b>	<b>128</b>
a. Edificabilidad física o techo edificable.	128
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	128
¿Qué es la edificabilidad urbanística?	128
b. Edificabilidad media y ponderada.	128
¿Qué es la edificabilidad media?	128
¿Qué es la edificabilidad ponderada?	128
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	129
¿Qué es la edificabilidad residencial?	129
¿Qué es la edificabilidad terciaria?	129
¿Qué es la edificabilidad industrial?	129
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>130</b>
¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?	130
<b>1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.</b>	<b>130</b>
<b>2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.</b>	<b>131</b>
<b>3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.</b>	<b>131</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>133</b>
Ejemplo de cálculo de edificabilidad	133
<b>1. Localización de la parcela</b>	<b>133</b>
<b>2. Catastro</b>	<b>134</b>
<b>3. Cálculo de la edificabilidad</b>	<b>135</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>136</b>
Modelo de ordenanza municipal edificatoria.	136
<b>1. Condiciones de edificabilidad.</b>	<b>136</b>
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	136
Superficie edificada por planta.	136
Superficie edificada total.	136
Superficie útil.	136
<b>2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.</b>	<b>136</b>
Tipologías edificatorias.	136
<b>CHECK-LIST</b>	<b>140</b>
<b>1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?</b>	<b>140</b>
<b>2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?</b>	<b>140</b>
<b>3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?</b>	<b>140</b>
<b>Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?</b>	<b>141</b>
<b>1. Seguir una dirección de negocio.</b>	<b>141</b>



2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar? _____	142
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas? _____	142
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar? _____	143
Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.) _____	143
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>145</b>
<b>El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>145</b>
<b>1. La gestión del suelo y su puesta en valor. _____</b>	<b>145</b>
a. Los fondos de inversión inmobiliaria. _____	145
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda. _____	146
<b>2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración. _____</b>	<b>146</b>
<b>3. La fase de urbanización. _____</b>	<b>147</b>
<b>4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico. _____</b>	<b>148</b>
<b>5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades. _____</b>	<b>149</b>
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>157</b>
¿ Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio? _____	157
¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula? _____	157
¿Cuándo hay que vender sobre plano? _____	157
<b>PARTE TERCERA. _____</b>	<b>158</b>
Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende. _____	158
<b>Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto? _____</b>	<b>158</b>
<b>1. Análisis del mercado: oferta y demanda. _____</b>	<b>158</b>
Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria. _____	158
Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda _____	158
Estudio de la oferta. Estudio de la competencia. _____	158
Estudio de la demanda. _____	158
Estudios de mercado. _____	158
El producto inmobiliario a promover. _____	158
<b>2. ¿Qué es un estudio de mercado? _____</b>	<b>159</b>
a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario. _____	159
b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento urbanístico, económico-financiero). _____	160
c. Definición del producto inmobiliario. _____	160
d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado? _____	160
e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria. _____	162
<b>3. ¿Es vendible el producto que se puede promover? _____</b>	<b>162</b>
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial). _____	162
<b>4. ¿Por cuánto se puede vender? _____</b>	<b>163</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>165</b>
<b>Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>165</b>
Situación de la promoción. _____	165
Tablas de promociones y promotores de la zona. _____	165
Ofertas inicial y actual para promociones. _____	165
Ofertas inicial y actual en base a tipologías. _____	165
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías). _____	165
Cuadros y gráficos de superficies. _____	165
Precios homogeneizados. _____	165



Precios unitarios. _____	165
Distribución de las ventas. _____	165
Calidades. _____	165
Fichas de promoción. _____	165
Modelo de encuesta. _____	165
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>179</b>
1. ¿Qué es un estudio de mercado? _____	179
2. ¿Cómo "vestir la promoción inmobiliaria" para que se venda? _____	179
<b>Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender? _____</b>	<b>180</b>
1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir. _____	180
2. Métodos de fijación de precio de venta. _____	181
a. En base a los costes _____	181
Coste añadiendo margen de beneficio. _____	182
Margen en el precio (no sobre los costes). _____	182
Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio). _____	182
b. En base al mercado y la competencia _____	183
Licitación de ofertas o concursos. _____	184
Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia. _____	184
c. En base a los compradores / demanda _____	185
Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria. _____	185
Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario. _____	186
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>187</b>
<b>Control de calidad en la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>187</b>
1. En fases de proyecto _____	187
2. En fase de compra de materiales _____	187
3. En fase de ejecución de la obra _____	187
4. En fase de ejecución terminada _____	187
5. En todo el proceso de gestión. _____	187
6. En fase de relación con el cliente. _____	188
a. En el diseño del producto inmobiliario. _____	188
b. En la relación cliente/promotor inmobiliario. _____	189
c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria. _____	190
d. Personalización de la vivienda _____	190
e. Momento de entrega de la vivienda. _____	191
<b>Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto? _____</b>	<b>192</b>
1. Precios en función del coste _____	192
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta _____	193
3. Precio adecuado y marketing de soporte. _____	194
4. Precio estratégico. _____	195
5. Precio con efecto psicológico en el cliente. _____	195
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>197</b>
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria? _____	197
¿Qué es el precio estratégico? _____	197
<b>Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por</b>	



<b>el promotor</b>	<b>198</b>
1. Precauciones con la publicidad.	198
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda.	199
3. Sanción por la infracción	204
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>207</b>
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.	207
<b>PARTE CUARTA.</b>	<b>210</b>
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.	210
<b>Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?</b>	<b>210</b>
1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.	210
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.	211
a. Costes directos	212
Adquisición de suelo	212
Costes de desarrollo	212
Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).	214
Costes comerciales.	214
Costes Financieros.	215
Costes de Postventa.	215
b. Costes indirectos.	215
Recursos humanos.	215
Materiales.	216
Fiscales.	216
Jurídicos.	216
Financieros.	216
3. Estructura de los costes	216
a. Estructura de los costes directos	216
b. Estructura de los costes indirectos	217
4. Imputación de costes	217
5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.	219
Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria	220
"Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria.	221
Depreciación en el "Cash-Flow"	223
La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos.	224
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>227</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>227</b>
Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021.	227
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).	227
2. Ayudas para cooperativas del Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas	228
3. Ayudas del Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad	228
<b>CHECK-LIST</b>	<b>230</b>
Desarrolle los gastos de una promoción inmobiliaria.	230



¿Cómo se estructura el precio de compra del suelo respecto de otros gastos?_____	230
¿Pueden imputarse los gastos en función de la tipología de una promoción inmobiliaria? _____	230
¿Qué utilidad tiene poder saber el beneficio que generará un mayor gasto concreto?_____	230
¿Cómo planificar los gastos de una promoción inmobiliaria? _____	230
<b>Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica. _____</b>	<b>231</b>
<b>1. La condición de viabilidad económica _____</b>	<b>231</b>
<b>2. Costes de la producción de solares edificables _____</b>	<b>233</b>
<b>3. Ingresos de la producción de solares edificables _____</b>	<b>234</b>
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>236</b>
<b>El presupuesto financiero de la obra. _____</b>	<b>236</b>
<b>1. Variables financiera de planificación de obra. _____</b>	<b>236</b>
Variables económicas _____	236
Variables técnicas _____	236
Variables financieras _____	237
<b>2. Fases presupuestarias. _____</b>	<b>237</b>
a. Previsión de los ingresos _____	237
b. Previsión de pagos _____	237
c. Cobros e ingresos (cash-flow). _____	238
<b>3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra. _____</b>	<b>238</b>
a. Costes directos de la obra. _____	239
Recursos humanos. _____	239
Materiales. _____	239
Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales. _____	240
Valoración del inventario _____	241
Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales _____	241
Maquinaria y medios auxiliares _____	242
b. Costes indirectos de obra. _____	243
Costes no periodificados. _____	243
Recursos humanos. _____	243
Maquinaria y medios auxiliares _____	244
Suministros _____	244
Costes periodificados _____	244
Instalaciones que afectan a la totalidad de la obra. _____	245
Estudios y proyectos _____	245
Tasas e impuestos _____	245
Seguros _____	245
Provisiones _____	245
Costes de estructura (costes imputados a una obra desde la empresa, a fin de repartir los gastos de funcionamiento de la misma). _____	246
c. Distribución del Coste _____	246
Costes indirectos _____	247
d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra. _____	247
<b>4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra. _____</b>	<b>248</b>
Registro de costes. Seguimiento de costes. _____	249
Costes directos _____	249
Costes en función de las unidades de obra. _____	250
Costes en base a albaranes y entradas de almacén. _____	251
Costes indirectos _____	251
Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación. _____	252
Análisis del coste directo en relación con la producción en obra. _____	253
Análisis del coste indirecto en obra. _____	253



Análisis de la contratación en obra. _____	253
<b>5. Aspectos contables en la gestión de obra. _____</b>	<b>254</b>
Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación. _____	254
Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera. _____	255
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>257</b>
<b>Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>257</b>
<b>1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant. ____</b>	<b>257</b>
<b>2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería. _____</b>	<b>258</b>
<b>3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria. _</b>	<b>258</b>
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>261</b>
<b>Viabilidad financiera de una obra. _____</b>	<b>261</b>
<b>1. Calendario de la obra. _____</b>	<b>261</b>
<b>2. Previsión de costes. _____</b>	<b>262</b>
Adquisición de los terrenos. Solar. _____	262
Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación. _____	263
Honorarios técnicos _____	263
Jurídicos y fiscales _____	263
Tasas, licencias y acometidas _____	263
Comercialización de la promoción inmobiliaria. _____	263
Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros. _____	264
Gastos financieros. _____	264
<b>3. Previsión de ventas en caso de promoción. _____</b>	<b>264</b>
<b>4. Previsión de ingresos y pagos. _____</b>	<b>265</b>
<b>5. Control de gastos e ingresos de la promoción. _____</b>	<b>266</b>
<b>6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>268</b>
- La contabilidad general de la empresa. _____	268
- La contabilidad analítica de la obra. _____	268
- La gestión de ventas de la promoción. _____	268
<b>7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria. _</b>	<b>269</b>
<b>8. Viabilidad económica y financiera. _____</b>	<b>270</b>
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>273</b>
<b>Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>273</b>
<b>1. Producto inmobiliario y precios de venta. _____</b>	<b>273</b>
<b>2. Control de venta y clientela. _____</b>	<b>274</b>
- Precio definitivo de venta. _____	275
- Plazos de cobro fijados en el contrato. _____	275
- Plazo de entrega. _____	275
<b>3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>276</b>
<b>4. Control de avales. _____</b>	<b>277</b>
<b>5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>277</b>
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>279</b>
<b>Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>279</b>
Desarrollar un estudio de viabilidad de una promoción en régimen de autoconstrucción, en cuya	





realización se ha seguido la siguiente secuencia: _____	279
- Definición de la promoción: bienes y precios de venta. _____	279
- Calendario de la promoción. _____	279
- Definición y valoración de la obra. _____	279
- Valoración de solar y forma de pago. _____	279
- Previsión de ventas y gastos por comisiones. _____	279
- Distribución de la ejecución de obra. _____	279
- Previsión de gastos y pagos por obra. _____	279
- Previsión de cobros. _____	279
- Determinación de necesidades de financiación y costes financieros. _____	279
- Determinación del resto de gastos y forma de pago. _____	279
- Previsión de liquidaciones de IVA. _____	279
- Hoja resumen del resultado y rentabilidad. _____	279
- Presupuesto financiero. _____	279

## Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico. \_\_\_\_\_ 280

<b>1. Introducción.</b> _____	<b>280</b>
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico? _____	280
<b>2. Aspectos financieros.</b> _____	<b>282</b>
¿Qué se entiende por un "Capital"? _____	282
El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario. _____	283
La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria. _____	284
La inflación. _____	284
Capitalizar y descuento. _____	286
Los flujos de Caja (Cash-flow). _____	288
Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario. _____	288

## TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 290

### 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. \_\_\_\_\_ 290

<b>1. Método del Valor Actual Neto (VAN).</b> _____	<b>290</b>
Caso práctico. _____	291
Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario. _____	291
Caso práctico. _____	292
¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN? _____	293
<b>2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).</b> _____	<b>293</b>
Caso práctico. _____	294
Cálculo de la TIR. _____	295
Caso práctico. _____	295
¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR? _____	296
<b>3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.</b> _____	<b>296</b>
Caso práctico. _____	297

## TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 302

### Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 302

<b>1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.</b> _____	<b>303</b>
Datos generales. _____	303
Solar. _____	303
Construcción. _____	303
Precio de venta. _____	303
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas. _____	303
Fiscalidad. _____	303
<b>2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.</b> _____	<b>303</b>



<b>Datos generales.</b>	<b>303</b>
<b>Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).</b>	<b>303</b>
<b>Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).</b>	<b>303</b>
<b>Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).</b>	<b>303</b>
<b>Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).</b>	<b>303</b>
<b>Medidas correctoras y préstamo puente.</b>	<b>303</b>
<b>Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).</b>	<b>303</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>439</b>
<b>Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.</b>	<b>439</b>
Análisis del mercado inmobiliario.	439
Viabilidad de este proyecto.	439
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma.	439
Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución).	439
Gastos (licencias, honorarios, etc)	439
Ingresos.	439
Repercusión suelo /ventas	439
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante	439
Rentabilidad a partir del cash-flow	439
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.	439
Análisis de sensibilidad.	439
Riesgos.	439
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>478</b>
<b>Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.</b>	<b>478</b>
Características del Suelo Residencial.	479
Cesiones obligatorias de suelo.	479
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.	479
Sistemas Generales adscritos.	479
Dotacional privado sin edificabilidad.	479
Aprovechamiento tipo.	479
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.	479
Número máximo de Viviendas y su uso característico.	479
Forma de adquisición.	479
Edificabilidad.	479
Coeficiente de Canje.	479
Coste Imputable.	479
Ingresos por ventas.	479
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).	479
Gastos por acometidas e impuestos.	479
Gastos por impuestos, notariales y registrales.	479
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).	479



Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna _____	479
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta. _____	479
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración. _____	479
Condiciones generales de adquisición del suelo. _____	479
Condiciones de urbanización del sector. _____	479

## **TALLER DE TRABAJO \_\_\_\_\_ 504**

<b>Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático. _____</b>	<b>504</b>
Desglose de costes _____	505
Flujo de caja _____	505
Cuadros de ventas _____	505
Plan de Etapas _____	505
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales _____	505
Cuadro de Riesgos. _____	505
Balance de cada Ejercicio. _____	505
Edificabilidad. Viviendas. _____	505
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.). _____	505
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.). _____	505
Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria. _____	505
Estructura de ventas. _____	505
Acciones correctoras. _____	505

## **Capítulo 13. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador. \_\_\_\_\_ 527**

<b>1. Introducción _____</b>	<b>527</b>
<b>2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas _____</b>	<b>529</b>
<b>3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas. _____</b>	<b>530</b>
<b>4. La plusvalía urbanística. _____</b>	<b>533</b>
<b>5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos. _____</b>	<b>536</b>

## **Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión. \_\_\_\_\_ 542**

<b>1. Presupuesto de un proyecto de construcción. _____</b>	<b>542</b>
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica. _____	544
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión. _____	544
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista _____	545
<b>2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos. _____</b>	<b>546</b>
<b>3. Unidad de obra _____</b>	<b>546</b>
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión. _____	546
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción. _____	546
c. Estado de mediciones _____	548
d. Partidas alzadas _____	548
e. Cuadros de precios _____	551
<b>4. Costes de personal. _____</b>	<b>552</b>
<b>5. Costes de los materiales. _____</b>	<b>553</b>
<b>6. Precio unitario. _____</b>	<b>553</b>
<b>7. Precio descompuestos. _____</b>	<b>554</b>



<b>8. Precios auxiliares</b>	<b>556</b>
<b>9. Presupuestos</b>	<b>556</b>
a. Presupuestos parciales	556
b. Presupuesto general	557
Presupuesto de ejecución material y por contrata	557
Presupuesto de ejecución por contrata	557
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.	559
Definición de precios	560
1. Precio básico (PB)	560
2. Precio auxiliar (PA)	560
3. Precio unitario (PU)	560
4. Precio complejo (PC)	560
5. Precio funcional (PF)	561
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>562</b>
<b>Contabilidad de la obra.</b>	<b>562</b>
<b>1. Definiciones de precios.</b>	<b>562</b>
Precio básico (PB)	562
Precio auxiliar (PA)	564
Precio unitario (PU)	565
Precio complejo (PC)	565
Precio funcional (PF)	565
<b>2. Los precios en el banco de datos estructurado.</b>	<b>566</b>
<b>3. Sistemas de contabilidad de costes</b>	<b>567</b>
<b>4. Clasificación en costes directos e indirectos.</b>	<b>569</b>
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	569
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	572
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>577</b>
<b>Definición de cada tipo de precio.</b>	<b>577</b>
<b>1. Precio de suministro (PSU)</b>	<b>577</b>
<b>2. Precio auxiliar (PA)</b>	<b>577</b>
<b>3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.</b>	<b>577</b>
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	577
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	579
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar	579
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	579
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	580
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>581</b>
<b>Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.</b>	<b>581</b>
<b>1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.</b>	<b>581</b>
<b>2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.</b>	<b>582</b>
<b>3. Referencia espacial del precio.</b>	<b>583</b>
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.	584
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.	584
El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	584
El control de costes de la unidad de obra.	585
Coste real y coste estándar	585
Desviaciones en costes directos.	587
Clases de desviaciones: técnicas y económicas	587



<b>PARTE QUINTA.</b>	<b>589</b>
<b>Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.</b>	<b>589</b>
<b>Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?</b>	<b>589</b>
<b>1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.</b>	<b>589</b>
<b>2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria</b>	<b>590</b>
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	590
b. Criterios de análisis estáticos.	591
c. Criterios de análisis dinámicos.	593
d. Los flujos de caja.	593
e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario.	594
Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción	594
Definición del proyecto.	595
Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-.	595
Cuantificación de los flujos monetarios.	595
Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-.	595
Obtención de los flujos netos del proyecto.	595
Cálculo de los indicadores económicos.	595
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas.	595
f. Definición del proyecto inmobiliario.	595
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario.	596
Duración del proyecto inmobiliario.	596
Elección de la periodificación.	596
Finalización de la obra.	596
Tasa de actualización del promotor.	596
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado	596
Proyecto autofinanciado	596
Costes.	597
Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales.	597
Ingresos.	597
Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo.	597
i. Financiación del proyecto inmobiliario.	597
Datos de la financiación.	598
Flujos y calendario de la financiación.	598
Entregas o cobros	598
Gastos del préstamo	598
j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)	599
k. El valor actual neto (V.A.N.)	600
l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)	601
m. La serie neta uniforme (S.N.U)	601
n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)	601
ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario.	602
Variaciones de las condiciones financieras	602
Variaciones en los costes del producto inmobiliario.	602
Variaciones en el calendario de ventas.	602
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>604</b>
<b>El préstamo hipotecario promotor.</b>	<b>604</b>
<b>Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.</b>	<b>606</b>
<b>1. El régimen legal de las valoraciones.</b>	<b>606</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>606</b>



Artículo 34. <b>Ámbito del régimen de valoraciones.</b> _____	606
Artículo 35. <b>Criterios generales para la valoración de inmuebles.</b> _____	607
Artículo 36. <b>Valoración en el suelo rural.</b> _____	608
Artículo 37. <b>Valoración en el suelo urbanizado.</b> _____	609
Artículo 38. <b>Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización.</b> _____	610
Artículo 39. <b>Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación.</b> _____	610
Artículo 40. <b>Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas.</b> _____	611
Artículo 41. <b>Régimen de la valoración.</b> _____	612
<b>REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO</b> _____	<b>612</b>
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo. _____	612
<b>2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación.</b> _____	<b>618</b>
<b>3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo.</b> _____	<b>619</b>
<b>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.</b> _____	<b>628</b>
<b>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.</b> _____	<b>634</b>
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero. _____	647
<b>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.).</b> _____	<b>649</b>
<b>CHECK-LIST</b> _____	<b>661</b>
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____	661
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración? _____	661
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios _____	661
Normativa aplicable en la valoración _____	661
¿Cuáles son los principales métodos de valoración? _____	661
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles _____	661
<b>Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras.</b> _____	<b>662</b>
<b>1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo.</b> _____	<b>662</b>
<b>2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores).</b> _____	<b>663</b>
<b>3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas.</b> _____	<b>663</b>
<b>4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias.</b> _____	<b>664</b>
<b>5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras.</b> _____	<b>664</b>
<b>PARTE SEXTA.</b> _____	<b>666</b>





Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación. _____	666
<b>Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____</b>	<b>666</b>
1. Plan general de ordenación urbana. _____	666
2. Interpretación del Plan General. _____	668
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. _____	669
4. Consulta directa. _____	669
5. Cédulas urbanísticas. _____	670
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. _____	671
<b>Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____</b>	<b>672</b>
1. El Proyecto de Urbanización. _____	672
2. Proyecto por fases _____	673
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. ____	677
4. El diseño del Plan de Simultaneidad. _____	679
<b>PARTE SÉPTIMA. _____</b>	<b>681</b>
Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? _____	681
<b>Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. _____</b>	<b>681</b>
1. Plan de obra. _____	681
2. Las ofertas se miran con "lupa". _____	684
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>690</b>
El presupuesto de obra. _____	690
1. ¿Qué es el presupuesto de obra? _____	690
2. Clases de presupuestos _____	690
a. Presupuesto estimativo _____	690
b. Presupuesto valorativo _____	691
c. Presupuesto valorativo detallado _____	691
d. Presupuesto cerrado _____	693
3. Estructura de costes de un presupuesto _____	693
a. Costes directos _____	693
b. Costes indirectos. _____	694
<b>Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir. _____</b>	<b>697</b>
1. Examen topográfico _____	697
2. Estudio geotécnico _____	697
3. Acta de Protocolización de fotografías _____	698
4. Encargo del proyecto y dirección de obra _____	698
5. Contratación de OCT _____	699
6. Plan de control de materiales _____	700
7. Seguro de responsabilidad decenal _____	701
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>702</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. _____	702
8. La licencia de obras _____	703
9. La escritura de obra nueva y división horizontal _____	703
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>705</b>
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. _____	705
10. El préstamo hipotecario _____	708
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta _____	709
12. Comercialización de la promoción. _____	709
13. Contrato de obra alzado o llave en mano. _____	710
14. El acta de replanteo _____	711
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>712</b>
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. _____	712
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>714</b>
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	714
<b>Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico. _____</b>	<b>721</b>
<b>1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta. _____</b>	<b>721</b>
Supervisión y control de certificaciones de obra. _____	721
La coordinación de seguridad en fase de ejecución. _____	722
Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista. _____	723
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. _____	723
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento. _____	723
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio. _____	723
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra. _____	723
Informar al Gerente de cualquier incidencia. _____	723
La escritura de obra nueva terminada _____	723
La licencia de primera ocupación _____	724
La entrega de la edificación _____	724
La gestión de las escrituras _____	725
La constitución de la comunidad _____	726
Post-venta. Reclamaciones posteriores _____	726
<b>2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____</b>	<b>727</b>
Plan operativo técnico, departamento técnico _____	727
Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material _____	729
Plan operativo comercial _____	730
Departamento comercial _____	730
Plan operativo de recursos humanos _____	731
Departamento de recursos humanos _____	731
Plan operativo financiero y de tesorería _____	731
Departamento económico-financiero _____	731
Previsiones económico-financieras _____	732
Cuantías y calendario de tiempos previstos _____	732



<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>734</b>
<b>Gestión de obra</b>	<b>734</b>
<b>1. El encargo del promotor.</b>	<b>735</b>
<b>2. La empresa constructora y su organización</b>	<b>735</b>
<b>3. El proyecto de organización</b>	<b>737</b>
a. Memoria	737
b. Planos	739
c. Pliego de condiciones	739
d. Presupuesto	739
<b>4. Fases preliminares.</b>	<b>739</b>
<b>5. Elaboración de un plan de organización interior.</b>	<b>744</b>
<b>Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.</b>	<b>749</b>
<b>1. Preestudio del arquitecto.</b>	<b>749</b>
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción	750
Plan de contrataciones	750
Plan de compras	751
Plan de ejecución material de las obras	751
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material	752
Compras y contrataciones	752
<b>2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.</b>	<b>754</b>
a. ¿Qué es el proyecto?	754
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible.	761
c. Características de los inmuebles a proyectar.	762
d. Calidades	763
<b>3. Los Honorarios del arquitecto.</b>	<b>764</b>
<b>4. La dirección de obra</b>	<b>765</b>
<b>5. Los costes de referencia de la construcción.</b>	<b>768</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>770</b>
<b>Los proyectos de urbanización.</b>	<b>770</b>
Proyecto de Urbanización básico.	770
Proyecto de Urbanización complementario.	770
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>772</b>
<b>Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.</b>	<b>772</b>
<b>1. Examen urbanístico.</b>	<b>772</b>
<b>2. Inspección física del inmueble.</b>	<b>772</b>
<b>3. Servicios de suministro disponibles.</b>	<b>772</b>
<b>4. Examen topográfico del inmueble.</b>	<b>773</b>
<b>5. Estudio Geotécnico.</b>	<b>774</b>
<b>6. Restos arqueológicos.</b>	<b>775</b>
<b>7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.</b>	<b>775</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>777</b>
<b>El anteproyecto de Edificación.</b>	<b>777</b>
<b>1. El anteproyecto de Edificación.</b>	<b>777</b>
<b>2. Referencias.</b>	<b>777</b>



Parcela o suelo. _____	777
Planeamiento y normativa. _____	777
Definición del producto inmobiliario. _____	778
Equipo profesional. _____	778
<b>3. Contenido del anteproyecto. _____</b>	<b>778</b>
a. Documentos. _____	778
b. Marketing. Aspectos comerciales. _____	778
c. Aspectos técnicos. _____	779
<b>Capítulo 24. Licencias. _____</b>	<b>780</b>
<b>1. Licencia de obras. _____</b>	<b>781</b>
<b>2. Sujetos Pasivos _____</b>	<b>781</b>
<b>3. Clases de licencia de obras _____</b>	<b>781</b>
a. Licencia de obra mayor. _____	782
Licencia de obra mayor por consolidación de edificios _____	782
Licencia de obra mayor por nueva edificación _____	782
Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios _____	782
Licencia de obra mayor por restauración de edificios _____	783
Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas. _____	783
b.- Licencia de obras menores _____	783
<b>4. Documentos a aportar. _____</b>	<b>784</b>
Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local _____	784
Licencia de obra mayor de nueva edificación _____	784
Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios _____	785
Licencia de obra mayor de restauración de edificios: _____	785
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas: _____	786
Licencia de obras menores _____	786
<b>Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego. _____</b>	<b>787</b>
<b>1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos. _____</b>	<b>787</b>
<b>2. Consejos para firmar el acta de recepción. _____</b>	<b>788</b>
a. Introducción. _____	788
b. Requisitos del acta _____	789
c. Efectos del acta _____	790
d. Plazo _____	792
e. Rechazo de la obra _____	793
f. Tramitación del acta _____	794
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>795</b>
<b>Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). _____</b>	<b>795</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>795</b>
a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. _____	795
b. Definiciones. _____	797
<b>2. Edificios objeto del certificado energético. _____</b>	<b>800</b>
a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes. _____	800
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso. _____	800
<b>3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). _____</b>	<b>801</b>
a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos. _____	801



b. Libro del edificio. _____	801
<b>4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios. _____</b>	<b>802</b>
<b>5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética. _____</b>	<b>802</b>
<b>6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.</b>	<b>804</b>
<b>7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE. _____</b>	<b>804</b>
<b>8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección. _____</b>	<b>804</b>
a. Inspección. _____	804
b. Infracciones y sanciones. _____	805
<b>9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética. _____</b>	<b>806</b>
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>807</b>
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas. _	807
<b>PARTE OCTAVA. _____</b>	<b>815</b>
Responsabilidad del promotor. _____	815
<b>Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE. _____</b>	<b>815</b>
1. La responsabilidad del promotor en la LOE. _____	815
2. ¿Cuándo es responsable el promotor? _____	817
3. El promotor como agente de la edificación en la LOE _____	820
4. Ámbito de responsabilidad. _____	822
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>829</b>
El promotor responsable de la edificación. _____	829
1. Antecedentes. _____	829
2. La solidaridad del promotor _____	830
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	830
b. Responsabilidad del promotor _____	832
c. El promotor garantiza la edificación. _____	833
4. Acción de repetición _____	836
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>838</b>
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede? _____	838
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>841</b>
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua? _____	841
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>844</b>
Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber. _____	844
1. La compraventa de vivienda sobre plano. _____	844
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato. _____	845
3. Cláusulas abusivas. _____	846
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>847</b>
Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015. _____	847
1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción. _____	847
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas. _____	848
Requisitos de las garantías. _____	849

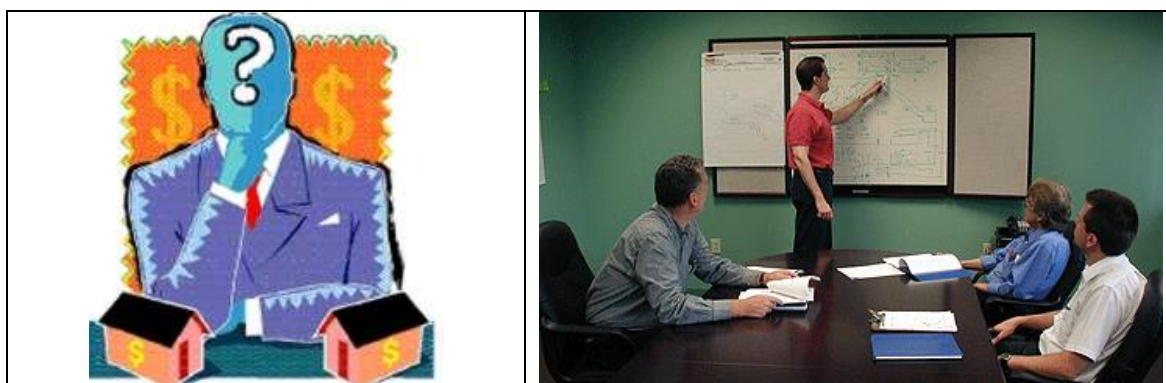


<i>Información contractual.</i>	851
<i>Ejecución de la garantía.</i>	852
<i>Cancelación de la garantía.</i>	852
<i>Publicidad de la promoción de viviendas.</i>	852
<i>Infracciones y sanciones.</i>	852
<i>Desarrollo reglamentario.</i>	853
<b>2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.</b>	<b>854</b>
<b>3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.</b>	<b>856</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>858</b>
<b>Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.</b>	<b>858</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>859</b>
<b>El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.</b>	<b>859</b>
<b>PARTE NOVENA</b>	<b>864</b>
<b>Formularios.</b>	<b>864</b>
<b>1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución</b>	<b>864</b>
<b>2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.</b>	<b>873</b>
<b>3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.</b>	<b>887</b>
<b>Modelo 1</b>	<b>887</b>
<b>Modelo 2</b>	<b>901</b>
<b>4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra</b>	<b>918</b>
<b>5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto</b>	<b>926</b>
<b>6. Modelo de contrato con arquitecto técnico.</b>	<b>945</b>
<b>7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano"</b>	<b>950</b>





## ¿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.**



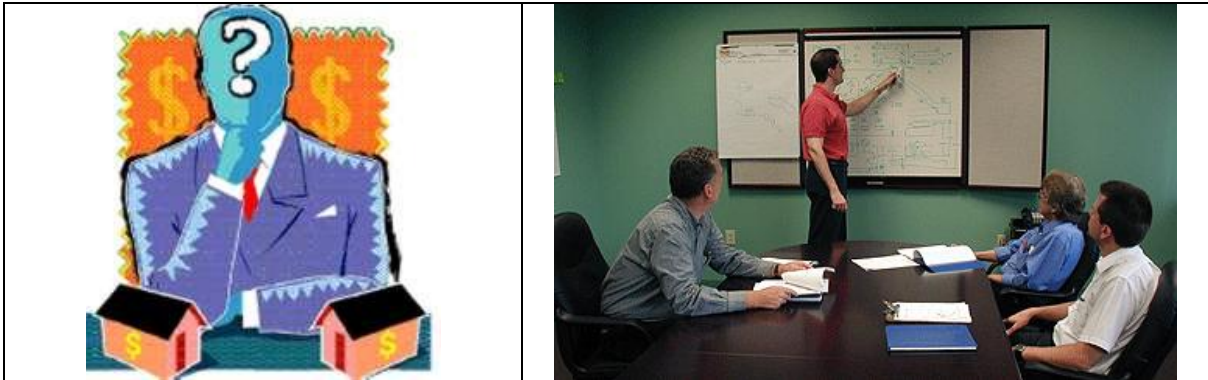
- **Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción**
- **Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.**
- **Fases de una promoción inmobiliaria. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria.**
- **Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.**
- **Clases 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.*