

ESTUDIO INMOBILIARIO DE CATALUÑA. OFERTA DE VIVIENDAS LIBRES 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.**

6 de febrero de 2019

[Promotor inmobiliario](#)

La obra iniciada en Cataluña incrementa un 28% en 2018

En Cataluña, con 14.517 viviendas iniciadas en 2018, la producción representa un 28% más que en el 2017, aunque se concentra principalmente en la producción de viviendas en la provincia de Barcelona, alcanzando el 79% del total de viviendas iniciadas en la comunidad.

Las cuatro provincias que forman Cataluña muestran incrementos significativos destacando, precisamente, los de las provincias menos productivas respecto del total, que son Lleida y Tarragona, presentando unos valores relativos de + 128,2% y + 90,8% respectivamente, en comparación con el 2017. Le siguen la provincia de Girona con unos valores absolutos de 1.476 unidades iniciadas e incrementa un 37% y finalmente, la provincia de Barcelona, que a pesar de ser la que muestra un incremento relativo menor, el 20,7%, es la que más peso tiene respecto el total (11.446 viviendas iniciadas en el periodo).

El 15,4% del total de la producción de la provincia de Barcelona corresponde a la ciudad condal, el resto (84,6%) es la mancha de aceite, es decir, los municipios más cercanos a la ciudad, primera y cada vez más segunda corona metropolitana.

Las viviendas terminadas al cierre del año en Cataluña han incrementado en su global un + 8,7%, en comparación con los acabados de un año antes, gracias a



la aportación de la actividad en la provincia de Barcelona que aumenta un 22,7% las viviendas terminadas anuales mientras que el resto de las provincias bajan considerablemente: 29,9% la provincia de Girona, un 17,9% Lleida y un 10,1% Tarragona que arrastran el total. El resultado, en valores absolutos, es de 7.492 viviendas terminadas el 2018 de los que la provincia de Barcelona aporta el 75%.

Baja el paro e incrementan los ocupados 2018

La población ocupada en Cataluña ha sido de 3.391,1 miles de personas en el cuarto trimestre de 2018, cifra que se traduce en un crecimiento del 2,3% interanual y de 74.900 personas en valores absolutos, según datos de la Encuesta de población Activa el cuarto trimestre del año publicadas en el Idescat. La construcción y los servicios muestran incrementos interanuales del 2,5% y del 3%, respectivamente.

En sentido contrario bajan la agricultura y la industria un 0,4% y 0,5% respectivamente. Los servicios concentran el mayor número de ocupados con un valor absoluto de 2.500,5 miles de personas ocupadas mientras que la construcción, que alcanzó las 217,1 miles de personas en el cuarto trimestre de 2018, refleja un crecimiento del 2,5% respecto al mismo trimestre de 2017. En el sector de la construcción mientras que incrementa el número de asalariados (11,9%) por el contrario, disminuye el de no asalariados en un 15,6%. La construcción cerró el año con el 6,4% del total de la población ocupada en Cataluña.

En cuanto al paro registrado en las oficinas de empleo de Cataluña, en enero del 2019 alcanzó los 398.376 personas, un 5,8% menos que al mismo mes del año anterior. Todos son los sectores que bajan el número de parados en comparación con el mismo mes del año anterior. Los servicios, es el que reúne un mayor número de parados aunque muestra una disminución del 4,3% interanual. también baja el paro registrado en el resto de sectores siendo la agricultura la que lidera estas disminuciones con -17,5% seguida del sector de la construcción (-13,8%) y de la industria (-7,6%).

Incrementan las hipotecas concedidas sobre vivienda

El mercado financiero continúa en la etapa de incremento de las concesiones de crédito para la compra de una vivienda. 2018 y hasta el mes de noviembre, el número de hipotecas inmobiliarias firmadas en Cataluña alcanzó las 54.087 hipotecas concedidas, cantidad que representa un aumento del 13% en comparación con la suma de los once meses del año anterior. El capital prestado incrementa por encima del número de las hipotecas, alcanzado los 7.800.892 miles de euros y un incremento del 16,3%.



Sube el Euribor hasta el -0,116% en enero

El índice Euribor, que es utilizado como principal referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito españolas, sube en enero hasta el -0,116%. Tomando como referencia los últimos doce meses, el índice registra un aumento de 0,073 puntos y de 0,013 respecto al mes anterior.

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. 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, por 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 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 o en las Garrigues y Terra Alta 1 única promoción, 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.

En Cataluña, se han censado un total de 1.214 promociones de obra nueva con un total de 14.406 viviendas, de las que el 40,4% estaban a la venta (5.813).

Esta oferta activa, en función de las promociones, tiene fuerza desemejanza, por ejemplo, en las 5 promociones de La Ribera de Ebro hay un 79,8% de viviendas que quedan por vender mientras que en las 12 promociones de la Garrotxa únicamente es el 19,3% de viviendas. Por otro lado, el 40,4% de los 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 en 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 a más distancia los unifamiliares aisladas (5,9%).

Todas las viviendas incluidas 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. Las principales tipologías en oferta son las viviendas de 3 dormitorios y 2 baños (30,0%) y de 2 dormitorios y 1 baño (18,7%).

Cualidades y equipamientos

Las cualidades más recurrentes en las viviendas son: la calefacción (62,6% de - que devuelve a los valores anteriores al 2017, a pesar de seguir ocupando una posición relevante respecto al resto de cualidades-, la placa de cocción vitrocerámica (30%), el parquet (29,2%), la bomba de calor -frío y calor- (23,7%) el aire acondicionado - frío- (21,8%), y los armarios empotrados(16,5%). Por debajo del 10% también se encuentran las placas solares, la placa de inducción, la pre-instalación del aire acondicionado o bomba de calor y la encimera con gas.

De los equipamientos, predomina el ascensor (86,9%), la zona ajardinada (38,1%), el trastero (34,3%), y la piscina comunitaria (33,3%).

Superficie y precios

El 49,7% del conjunto de viviendas en oferta de venta no supera los 210.000 €, entre estas viviendas se sitúan el 82,1% de los de 1 dormitorio, el 71,1% de los de 2 dormitorios y el 45,4% de los de 3 dormitorios.

En el lado más alta, se localiza el 8,2% de viviendas con precios superiores a los 600.000 €, entre los que se localiza el 44,6% de los de 5 o más dormitorios.

La media de la superficie útil de las viviendas es de 101,8m² con un precio de 298.150 € y de 2.821 € el m² de superficie útil.

Análisis por provincias

La provincia de Barcelona tiene el promedio más alto de precio por m² útil (3.809 €), media que recibe una presión fuerza determinante de la comarca del Barcelonès donde el precio del m² útil llega a alcanzar los 6.355 € y en menor medida del Garraf y el Baix Llobregat que alcanzan los 3.485 € y 3.437 € respectivamente. La media de superficie de la provincia alcanza los 105,6m² con un precio de venta medio de la vivienda de 393.705 €.

Indicar que la presencia de la ciudad de Barcelona incide sobre las medias de forma determinante, tanto por su aportación cuantitativa como cualitativa, aportación que se concreta con 832 viviendas con una superficie media de 90,6m², un precio medio de 658.091 € y un precio por m² útil de 6.823 €.



La provincia de Girona obtiene las medias más altas de superficie (125,2m²) se convierte en la segunda posición -detrás de Barcelona -, en el precio (383.630 €), y en el precio por m² útil (2.828 €), medianas fuerza condicionadas al alza por la presión sobre el número de viviendas y sobre el precio de la comarca del Baix Empordà. Con los precios por m² útil más bajos se situarían las comarcas del Ripollès y el Pla de l'Estany.

La provincia de Tarragona obtiene la tercera media más alta de superficie (86,3m²), de precio de la vivienda (148.753 €), y de precio por metro cuadrado de superficie útil (1.701 €). Las comarcas del Baix Camp (2.114 € m² útil) y del Tarragonès (2.111 € por m² útil) son las que presionan la media hacia el alza y la Conca de Barberà (889 € por m² útil) y el Montsià (902 € por m² útil) las que presionan la media a la baja.

La provincia de Lleida obtiene las medias más bajas de precio de vivienda (110.409 €), el precio metro cuadrado de superficie útil (1.283 €), y la superficie de la vivienda (84,0m²). El Valle de Aran tensiona la media del precio del metro cuadrado útil hacia arriba (2.576 € por m² útil), mientras que el Plan de Urgell (726 € por m² útil) lo hace en sentido inverso.

ACTUALITAT DEL SECTOR

PRINCIPALS RESULTATS DE L'ESTUDI DE L'OFERTA D'HABITATGES LLIURES 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 o a les Garrigues i Terra Alta 1 única promoció, 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.

A Catalunya, s'han censat un total de 1.214 promocions d'obra nova amb un total de 14.406 habitatges, dels que el 40,4% estaven a la venda (5.813). Aquesta oferta activa, en funció de les promocions, té força disseminança, 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 únicament és el 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 en 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. Les principals tipologies en oferta són els habitatges de 3 dormitoris i 2 banys (30,0%) i de 2 dormitoris i 1 bany (18,7%).

QUALITATS I EQUIPAMENTS

Les qualitats més recurrents en els habitatges són: la calefacció (62,6%) -que retorna als valors anteriors al 2017, tot i seguir ocupant una posició rellevant respecte a la resta de qualitats-, la placa de cocció vitroceràmica (30%), el parquet (29,2%), 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

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 dels habitatges és de 101,8m² amb un preu de 298.150€ i de 2.821€ el m² de superfície útil.

ANÀLISI PER PROVÍNCIES

La **província de Barcelona** té la mitjana més alta de preu per m² útil (3.809€), mitjana que rep una pressió força determinant de la comarca del Barcelonès on el preu del m² 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 105,6m² 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, aportació que es concreta amb 832 habitatges amb una superfície mitjana de 90,6m², un preu mig de 658.091€ i un preu per m² útil de 6.823€.

La **província de Girona** obté les mitjanes més altes de superfície (125,2m²) esdevé la segona posició -darrera de Barcelona-, en el preu (383.630€), i en el preu per m² útil (2.828€), mitjanes força condicionades a l'alça per la pressió sobre el nombre d'habitatges i sobre el preu de la comarca del Baix Empordà. Amb els preus per m² útil més baixos es situarien les comarques del Ripollès i el Pla de l'Estany.

La **província de Tarragona** obté la tercera mitjana més alta de superfície (86,3m²), de preu de l'habitatge (148.753€), i de preu per metre quadrat de superfície útil (1.701€). Les comarques del Baix Camp (2.114€ m² útil) i del Tarragonès (2.111€ per m² útil) són les que pressionen la mitjana cap a l'alça i la Conca de Barberà (889€ per m² útil) i el Montsià (902€ per m² útil) les que pressionen la mitjana a la baixa.

La **província de Lleida** obté les mitjanes més baixes de preu d'habitatge (110.409€), el preu metre quadrat de superfície útil (1.283€), i la superfície de l'habitatge (84,0m²). La Vall d'Aran tensiona la mitjana del preu del metre quadrat útil cap amunt (2.576€ per m² útil), mentre que el Pla d'Urgell (726€ per m² útil) ho fa en sentit invers.

CATALUNYA Valors mitjans del habitatges

TOTAL HABITATGES	HABITATGE UNIFAMILIAR	HABITATGE PLURIFAMILIAR
Preu de venda 298.150 €	Preu de venda 532.207 €	Preu de venda 254.374 €
Superfície 101,8 m ²	Superfície 204,5 m ²	Superfície 82,8 m ²
Preu m ² útil 2.821 €/m ²	Preu m ² útil 2.438 €/m ²	Preu m ² útil 2.893 €/m ²

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↑ Producció
+28,0%

L'obra iniciada a Catalunya incrementa un 28% el 2018

↑ Treball
+2,5%

Incrementen els ocupats al 2018 a la construcció

↑ Hipoteques
+13,0%

Incrementen les hipoteques concedides sobre habitatge fins el novembre

↑ Interès
-0,116%

Puja l'Euríbor al gener en 0,073 p. en els últims dotze mesos

L'obra iniciada a Catalunya incrementa un 28% el 2018

A Catalunya, amb 14.517 habitatges iniciats el 2018, la producció representa un 28% més que en el 2017, tot i que es concentra principalment en la producció d'habitatges a la província de Barcelona, assolint el 79% del total d'habitatges iniciats a la comunitat. Les quatre províncies que formen Catalunya mostren increments significatius destacant, precisament, els de les províncies menys productives respecte el total, que són Lleida i Tarragona, presentant uns valors relatius de +128,2% i +90,8% respectivament, en comparació amb el 2017. Li segueixen la província de Girona amb uns valors absoluts de 1.476 unitats iniciades i incrementa un 37% i finalment, la província de Barcelona, que tot i ser la que mostra un increment relatiu menor, el 20,7%, és la que més pes te respecte el total (11.446 habitatges iniciats en el període).

El 15,4% del total de la producció de la província de Barcelona correspon a la ciutat comtal, la resta (84,6%) és la taca d'oli, és a dir, dels municipis més propers a la ciutat, primera i cada cop més segona corona metropolitana.

Els habitatges acabats al tancament de l'any a Catalunya han incrementat en el seu global un +8,7%, en comparació amb els acabats d'un any abans, gràcies a l'aportació de l'activitat a la província de Barcelona que augmenta un 22,7% els habitatges acabats anuals mentre que la resta de les províncies baixen considerablement: 29,9% la província de Girona, un 17,9% Lleida i un 10,1% Tarragona que arrossegueu el total. El resultat, en valors absoluts, és de 7.492 habitatges acabats al 2018 dels que la província de Barcelona aporta el 75%.

Baixa l'atur i incrementen els ocupats al 2018

La població ocupada a Catalunya ha estat de 3.391,1 milers de persones al quart trimestre del 2018, xifra que es tradueix en un creixement del 2,3% interanual i de 74.900 persones en valors absoluts, segons dades de l'Enquesta de població Activa al quart trimestre de l'any publicades a l'Idescat. La construcció i els serveis mostren increments interanuals del 2,5% i del 3%, respectivament. En sentit contrari baixen l'agricultura i la indústria un 0,4% i 0,5% respectivament. Els serveis concentren el major nombre d'ocupats amb un valor absolut de 2.500,5 milers de persones ocupades mentre que la construcció, que va assolir les 217,1 milers de persones al quart trimestre del 2018, reflecteix un creixement del 2,5% respecte al mateix trimestre del 2017. Al sector de la construcció mentre que incrementa el nombre d'assalariats (11,9%) per contra, disminueix el de no assalariats en un 15,6%. La construcció va tancar l'any amb el 6,4% del total de la població ocupada a Catalunya.

Pel que fa a l'atur registrat a les oficines d'ocupació de Catalunya, al gener del 2019 va assolir els 398.376 persones, un 5,8% menys que al mateix mes de l'any anterior. Tots són els sectors que baixen el nombre d'aturats en comparació amb el mateix mes de l'any anterior. Els serveis, és el que aplega un major nombre d'aturats tot i que mostra una disminució del 4,3% interanual. També baixa l'atur registrat en la resta de sectors sent l'agricultura la que lidera aquestes disminucions amb -17,5% seguida del sector de la construcció (-13,8%) i de la indústria (-7,6%).

Incrementen les hipoteques concedides sobre habitatge

El mercat financer continua dins l'etapa d'increment de les concessions de crèdit per a la compra d'un habitatge. Al 2018 i fins el mes de novembre, el nombre d'hipoteques immobiliàries signades a Catalunya va assolir les 54.087 hipoteques concedides, quantitat que representa un augment del 13% en comparació amb la suma dels onze mesos de l'any anterior. El capital prestat incrementa per sobre del nombre de les hipoteques, assolint els 7.800.892 milers d'euros i un increment del 16,3%.

Puja l'Euríbor fins el -0,116% al gener

L'índex Euríbor, que es utilitza com a principal referència per a fixar el tipus d'interès dels préstecs hipotecaris concedits per les entitats de crèdit espanyoles, puja al gener fins el -0,116%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un augment de 0,073 punts i de 0,013 respecte el mes anterior.

INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	IV TRIM.17	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM.18	Acumulat de 2018	Variació Trimestral (IIIT 18 / IIT 18)	Variació acumulada del mateix període
PRODUCCIÓ (1)									
Espanya	Hab. Iniciats	9.252 (nov 18)	20.097	23.460	26.459	25.380	93.134	-4,1%	24,7%
	Hab. Acabats	6.581 (nov 18)	13.688	13.989	18.083	16.883	58.829	-6,6%	17,8%
Catalunya	Hab. Iniciats	1.160 (des 18)	2.680	3.661	3.765	3.465	14.517	-8,0%	28,0%
	Hab. Acabats	603 (des 18)	1.577	1.565	1.925	1.839	7.492	-4,5%	8,7%
Barcelona	Hab. Iniciats	882 (des 18)	1.943	3.055	3.022	2.538	11.446	-16,0%	20,7%
	Hab. Acabats	460 (des 18)	1.107	1.249	1.272	1.465	5.612	15,2%	22,7%
Girona	Hab. Iniciats	118 (des 18)	377	271	348	398	1.476	14,4%	37,0%
	Hab. Acabats	43 (des 18)	182	117	168	89	604	-47,0%	-29,9%
Lleida	Hab. Iniciats	79 (des 18)	101	128	224	194	664	-13,4%	128,2%
	Hab. Acabats	54 (des 18)	234	66	118	70	368	-40,7%	-17,9%
Tarragona	Hab. Iniciats	81 (des 18)	259	207	171	335	931	95,9%	90,8%
	Hab. Acabats	46 (des 18)	54	133	367	215	908	-41,4%	-10,1%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	119 (set 18)	349	730	608	423	1.761	-30,4%	28,3%
	Hab. Acabats	56 (set 18)	209	322	364	289	975	-20,6%	-6,2%
COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)									
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.276,94 (4rt T18)	1.258,97	1.267,93	1.268,67	1.273,75	1.276,94	0,4%	1,4%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.096,13 (4rt T18)	1.083,71	1.089,23	1.089,79	1.093,57	1.096,13	0,3%	1,1%
Nau industrial		483,68 (4rt T18)	480,03	482,86	482,94	483,08	483,68	0,0%	0,8%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.162,56 (4rt T18)	1.150,24	1.157,44	1.157,65	1.160,09	1.162,56	0,2%	1,1%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		154,8 (jun 18)	484,7	419,2	477,5	-	896,7	-	-3,7%
COMPRAVENDES (3)									
Espanya	Hab. Nou	8.043 (nov 18)	20.160	22.830	23.533	23.971	86.348	1,9%	11,5%
	Hab. Segona mà	34.107 (nov 18)	89.858	105.518	110.350	109.332	394.872	-0,9%	10,4%
Catalunya	Hab. Nou	3.055 (IIIT)	2.714	3.268	2.969	3.055	9.292	2,9%	19,0%
	Hab. Segona mà	17.570 (IIIT)	14.677	17.186	17.495	17.570	52.251	0,4%	0,4%
Barcelona	Hab. Nou	1.958 (IIIT)	1.757	2.297	1.885	1.958	6.140	3,9%	23,7%
	Hab. Segona mà	12.125 (IIIT)	9.945	11.796	12.151	12.125	36.072	-0,2%	-1,3%
Girona	Hab. Nou	436 (IIIT)	342	499	460	436	1.395	-5,2%	13,0%
	Hab. Segona mà	2.276 (IIIT)	1.999	2.266	2.146	2.276	6.688	6,1%	-1,3%
Lleida	Hab. Nou	260 (IIIT)	175	162	285	260	707	-8,8%	78,1%
	Hab. Segona mà	754 (IIIT)	671	828	792	754	2.374	-4,8%	9,7%
Tarragona	Hab. Nou	401 (IIIT)	440	310	339	401	1.050	18,3%	-13,5%
	Hab. Segona mà	2.415 (IIIT)	2.062	2.296	2.406	2.415	7.117	0,4%	8,9%
HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)									
Espanya	Nombre	28.835 (nov 18)	70.269	84.073	90.490	90.499	324.253	0,0%	11,0%
	Import (€)	3.767.323 (nov 18)	8.424.387	10.133.047	10.979.383	11.330.470	40.063.175	3,2%	16,9%
Catalunya	Nombre	5.363 (nov 18)	11.157	13.671	14.447	14.798	54.087	2,4%	13,0%
	Import (€)	802.948 (nov 18)	1.560.488	1.947.070	2.083.382	2.081.130	7.800.892	-0,1%	16,3%
MERCAT DE TREBALL (5)									
Ocupació Sector		217.100 (des 18)	211.800	205.400	211.300	216.100	217.100	2,3%	2,5%
Total Població Ocupada		3.391.100 (des 18)	3.316.200	3.303.300	3.360.400	3.393.900	3.391.100	1,0%	2,3%
Atur registrat del Sector (5.1)		31.480 (gen 19)	37.233	35.967	33.467	32.867	31.480	-1,8%	-13,8%
Afiliats SS. Sector (5.2)		133.000 (des 18)	125.800	129.067	133.566	131.900	133.000	-1,2%	7,6%
TIPUS D'INTERÈS (%) (6)									
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		2,037 (des 18)	1,905	1,911	1,886	1,892	2,037	0,3%	0,135p
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,116 (gen)	-0,168	-0,190	-0,186	-0,172	-0,116	7,5%	0,073p

(1) Agència de l'Habitatge. Dades avançades provisionals. Ministeri de Foment per les dades d'Espanya. (2) Boletín Económico de la Construcción BEC. Inclou Seguretat i Salut i Honoraris tècnics i permisos d'obra. (3) Agència de l'Habitatge a partir de l'estadística del Col·legi de Registradors. Dades de 2017 actualitzades a gener 2019. (4) INE. (5) INE. EPA. Dades trimestrals. A partir del 2009 la classificació entre sectors econòmics es realitza segons la CNAE-09, amb ella el sector de la construcció engloba un major nombre d'activitats. (5.1) IDESCAT a partir de les xifres del Departament de Treball. (5.2) IDESCAT a partir del INSS. Règim general. (6) BANCO DE ESPAÑA. El del conjunt d'entitats de crèdit correspon al tipus mitjà dels préstecs hipotecaris a més de tres anys per l'adquisició d'habitatge lliure. La variació acumulada correspon a la mitja de tots els mesos de l'any en comparació amb la mitja dels mateix període de l'any anterior.

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

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

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

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

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

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

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

COMARQUES	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	Var. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Alt Camp	2	-	14	24	4	2	1	-50,0	-30,0
Alt Empordà	50	78	36	220	71	52	35	-32,7	-14,1
Alt Penedès	35	36	45	152	27	41	58	41,5	17,8
Alt Urgell	4	6	2	18	4	2	7	250,0	-18,8
Alta Ribagorça	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Anoia	48	35	25	135	-	55	45	-18,2	-9,1
Bages	109	83	78	349	132	96	119	24,0	28,0
Baix Camp	43	52	54	204	34	57	92	61,4	22,0
Baix Ebre	3	13	7	32	16	14	18	28,6	92,0
Baix Empordà	75	101	86	351	81	103	121	17,5	15,1
Baix Llobregat	183	221	296	885	428	294	234	-20,4	62,3
Baix Penedès	148	135	99	553	108	89	87	-2,2	-37,4
Barcelonès	661	651	457	2.291	693	554	616	11,2	1,6
Berguedà	2	1	3	7	3	5	4	-20,0	200,0
Cerdanya	22	37	17	92	21	14	11	-21,4	-38,7
Conca de Barberà	-	-	2	2	1	-	-	-	-
Garraf	46	51	38	158	40	40	25	-37,5	-12,5
Garrigues	1	1	-	2	6	6	1	-83,3	-
Garrotxa	53	42	37	185	108	68	58	-14,7	58,1
Gironès	128	85	118	448	150	145	136	-6,2	30,6
Maresme	129	218	225	699	224	264	272	3,0	60,3
Moianès	9	8	11	41	9	11	14	27,3	13,3
Montsià	12	178	7	205	10	18	14	-22,2	-78,8
Noguera	3	6	8	22	6	3	2	-33,3	-21,4
Osona	78	72	74	292	67	54	42	-22,2	-25,2
Pallars Jussà	-	-	-	-	-	-	0	-	-
Pallars Sobirà	1	3	3	9	-	2	0	-100,0	-66,7
Pla de l'Estany	24	72	22	155	32	23	17	-26,1	-45,9
Pla d'Urgell	4	5	8	23	8	19	4	-78,9	106,7
Priorat	-	-	1	1	-	1	-	-100,0	-
Ribera d'Ebre	2	2	3	8	4	3	4	33,3	120,0
Ripollès	10	9	7	37	1	-	1	-	-93,3
Segarra	1	3	2	10	1	40	38	-5,0	887,5
Segrià	83	84	96	362	123	189	159	-15,9	77,1
Selva	35	22	21	99	37	58	58	0,0	96,2
Solsonès	-	1	4	5	2	2	2	0,0	500,0
Tarragonès	146	107	250	616	123	150	183	22,0	24,6
Terra Alta	1	3	3	9	10	5	2	-60,0	183,3
Urgell	14	11	38	68	4	10	36	260,0	66,7
Val d'Aran	4	7	12	42	7	8	10	25,0	-16,7
Vallès Occidental	241	228	359	1.117	444	319	362	13,5	48,4
Vallès Oriental	142	157	146	594	189	153	167	9,2	13,6
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	31	53	34	161	32	26	28	7,7	-32,3
Camp de Tarragona	191	159	321	847	162	210	276	31,4	23,2
Comarques Centrals	199	165	165	686	209	166	179	7,8	6,3
Comarques Gironines	375	409	327	1.495	480	449	426	-5,1	16,0
Metropolità	1.357	1.478	1.490	5.602	1.982	1.587	1.658	4,5	27,1
Penedès	275	254	205	990	215	224	210	-6,3	-17,3
Ponent	106	110	152	487	148	267	240	-10,1	95,5
Terres de l'Ebre	18	196	20	254	40	40	38	-5,0	-49,6
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	1.683	1.761	1.757	6.719	2.297	1.885	1.958	3,9	23,7
Girona	396	442	342	1.577	499	460	436	-5,2	13,0
Lleida	116	131	175	572	162	285	260	-8,8	78,1
Tarragona	357	490	440	1.654	310	339	401	18,3	-13,5
CATALUNYA	2.552	2.824	2.714	10.522	3.268	2.969	3.055	2,9	19,0

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	Var. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Valls (Alt Camp)	-	-	12	20	1	1	-	-100,0	-75,0
Figueras (Alt Empordà)	19	13	7	49	34	10	6	-40,0	19,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	15	15	26	78	14	15	30	100,0	13,5
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	3	5	1	10	2	-	6	-	-11,1
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	23	13	6	56	10	12	13	8,3	-30,0
Manresa (Bages)	70	36	39	196	83	41	52	26,8	12,1
Reus (Baix Camp)	21	32	27	109	25	44	41	-6,8	34,1
Tortosa (Baix Ebre)	-	4	2	8	0	3	1	-66,7	-33,3
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	6	5	3	21	7	6	1	-83,3	-22,2
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	49	13	7	106	45	51	20	-60,8	17,2
El Vendrell (Baix Penedès)	5	6	5	19	20	8	3	-62,5	121,4
Barcelona (Barcelonès)	287	326	230	1165	263	202	242	19,8	-24,4
Berga (Berguedà)	-	-	1	1	2	4	3	-25,0	-
Puigcerdà (Cerdanya)	3	4	2	10	2	2	1	-50,0	-37,5
Montblanc (Conca de Barberà)	-	-	2	2	1	-	-	-	-
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	21	40	14	87	14	9	13	44,4	-50,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	-	1	0	1	5	5	0	-100,0	900,0
Olot (Garrotxa)	46	28	24	136	95	59	35	-40,7	68,8
Girona (Gironès)	83	47	54	259	84	85	71	-16,5	17,1
Mataró (Maresme)	45	42	37	150	36	93	72	-22,6	77,9
Moià (Moianès)	7	5	3	19	2	4	5	25,0	-31,3
Ampostà (Montsià)	3	-	-	4	-	2	4	100,0	50,0
Balaguer (La Noguera)	-	5	6	15	5	3	2	-33,3	11,1
Vic (Osona)	23	20	41	110	21	10	18	80,0	-29,0
Tremp (Pallars Jussà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Pla de l'Estany)	18	67	17	131	25	15	14	-6,7	-52,6
Mollerussa (Pla de l'Urgell)	-	-	4	6	7	4	3	-25,0	600,0
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	2	2	1	5	2	-	1	-	-25,0
Ripoll (Ripollès)	6	6	3	20	-	-	1	-	-94,1
Cervera (Segarra)	-	3	-	5	-	40	2	-95,0	740,0
Lleida (Segrià)	69	67	75	278	77	151	108	-28,5	65,5
Santa Coloma de Farners (La Selva)	5	2	6	17	6	2	10	400,0	63,6
Solsona (Solsonès)	-	1	4	5	2	2	2	0,0	500,0
Tarragona (Tarragonès)	39	25	75	163	50	54	87	61,1	117,0
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	10	9	6	29	-	7	31	342,9	65,2
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	-	4	5	16	2	2	3	50,0	-36,4
Sabadell (Vallès Occidental)	95	67	76	340	84	92	83	-9,8	-1,9
Granollers (Vallès Oriental)	10	9	16	53	15	9	9	0,0	-10,8

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

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

COMARQUES	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	Acumulat 2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	Var. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Alt Camp	24	35	35	116	55	33	52	57,6	72,8
Alt Empordà	603	596	543	2.420	613	590	596	1,0	-4,2
Alt Penedès	185	176	145	686	190	168	209	24,4	4,8
Alt Urgell	40	21	17	102	19	29	30	3,4	-8,2
Alta Ribagorça	11	18	14	55	23	17	22	29,4	51,2
Anoia	213	230	190	833	182	222	266	19,8	4,2
Bages	275	321	246	1.138	296	309	318	2,9	3,5
Baix Camp	614	643	525	2.365	688	616	631	2,4	5,2
Baix Ebre	193	158	181	729	160	206	225	9,2	7,8
Baix Empordà	608	581	524	2.284	567	657	649	-1,2	6,4
Baix Llobregat	1.661	1.703	1.278	6.115	1.494	1.669	1.595	-4,4	-1,6
Baix Penedès	358	382	350	1.418	327	425	424	-0,2	10,1
Barcelonès	5.257	4.957	4.101	19.614	4.658	4.755	4.461	-6,2	-10,6
Berguedà	75	82	40	267	67	51	71	39,2	-16,7
Cerdanya	88	95	69	323	89	56	70	25,0	-15,4
Conca de Barberà	28	33	28	112	31	15	26	73,3	-14,3
Garraf	334	459	388	1.642	581	572	551	-3,7	35,9
Garrigues	37	25	25	119	28	22	29	31,8	-16,0
Garrotxa	69	89	76	324	81	49	71	44,9	-19,0
Gironès	371	314	282	1.298	390	313	354	13,1	4,0
Maresme	1.024	1.029	935	3.933	1.013	1.098	1.039	-5,4	5,1
Moianès	22	27	17	87	17	17	20	17,6	-22,9
Montsià	146	177	146	699	177	203	201	-1,0	5,1
Noguera	77	44	43	203	42	45	53	17,8	-12,5
Osona	281	240	226	1.008	287	291	276	-5,2	9,2
Pallars Jussà	24	35	17	105	58	31	28	-9,7	33,0
Pallars Sobirà	25	11	32	93	21	29	19	-34,5	13,1
Pla de l'Estany	41	34	23	133	29	39	42	7,7	0,0
Pla d'Urgell	34	61	42	179	70	57	56	-1,8	33,6
Priorat	5	9	6	28	5	6	5	-16,7	-27,3
Ribera d'Ebre	21	12	26	82	29	31	22	-29,0	46,4
Ripollès	27	33	30	143	21	27	30	11,1	-31,0
Segarra	24	32	14	96	28	35	28	-20,0	11,0
Segrià	318	338	341	1.290	374	346	341	-1,4	11,8
Selva	483	519	466	1.906	490	425	478	12,5	-3,3
Solsonès	17	20	12	60	16	15	14	-6,7	-6,3
Tarragonès	779	741	755	3.021	813	858	815	-5,0	9,7
Terra Alta	6	2	10	27	11	13	14	7,7	123,5
Urgell	50	61	46	206	62	68	54	-20,6	15,0
Val d'Aran	72	54	58	280	73	88	67	-23,9	2,7
Vallès Occidental	2.206	2.361	1.722	8.276	2.181	2.175	2.517	15,7	4,9
Vallès Oriental	741	794	653	2.899	830	824	801	-2,8	9,3

ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS

Alt Pirineu i Aran	260	234	207	958	283	250	236	-5,6	2,4
Camp de Tarragona	1450	1461	1349	5.642	1.592	1.528	1.529	0,1	8,3
Comarques Centrals	668	695	538	2.565	684	685	699	2,0	2,0
Comarques Gironines	2202	2166	1944	8.508	2.191	2.100	2.220	5,7	-0,8
Metropolità	10897	10851	8695	40.865	10.180	10.526	10.417	-1,0	-3,3
Penedès	1084	1235	1070	4.546	1.275	1.380	1.446	4,8	18,0
Ponent	540	561	511	2.093	604	573	561	-2,1	9,9
Terres de l'Ebre	366	349	363	1.537	377	453	462	2,0	10,1

DEMARCACIONS TERRITORIALS

Barcelona	12.273	12.384	9.945	46.506	11.796	12.151	12.125	-0,2	-1,3
Girona	2.275	2.248	1.999	8.776	2.266	2.146	2.276	6,1	-1,3
Lleida	745	728	671	2.835	828	792	754	-4,8	9,7
Tarragona	2.174	2.192	2.062	8.597	2.296	2.406	2.415	0,4	8,9

CATALUNYA	17.467	17.552	14.677	66.714	17.186	17.495	17.570	0,4	0,4
------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	------------	------------

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

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

CAPITALS DE COMARQUES	II TRIM. 17	III TRIM. 17	IV TRIM. 17	Acumulat 2017	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	VAR. Trimestral (III 18/ II 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Valls (Alt Camp)	8	12	22	54	37	15	20	33,3	125,0
Figueras (Alt Empordà)	79	76	80	316	104	94	94	0,0	23,7
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	86	73	64	305	69	60	93	55,0	-7,9
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	33	14	9	67	12	19	20	5,3	-12,1
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L' Anoia)	80	81	58	281	53	106	94	-11,3	13,5
Manresa (Bages)	136	145	125	555	166	139	143	2,9	4,2
Reus (Baix Camp)	216	235	215	911	324	272	272	0,0	24,7
Tortosa (Baix Ebre)	66	48	61	256	65	70	73	4,3	6,7
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	20	20	10	69	22	19	23	21,1	8,5
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	80	77	70	301	65	83	69	-16,9	-6,1
El Vendrell (Baix Penedès)	167	187	152	650	124	204	207	1,5	7,4
Barcelona (Barcelonès)	4.014	3.588	2.952	14.511	3.296	3.289	3.070	-6,7	-16,5
Berga (Berguedà)	27	40	15	113	27	30	27	-10,0	-14,3
Puigcerdà (Cerdanya)	18	19	19	72	23	13	15	15,4	-3,8
Montblanc (Conca de Barberà)	13	12	17	49	12	6	11	83,3	-9,4
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	130	164	123	576	273	226	283	25,2	72,6
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	14	13	9	43	7	10	10	0,0	-20,6
Olot (Garrotxa)	63	68	60	257	59	34	45	32,4	-29,9
Girona (Gironès)	250	188	188	832	221	193	219	13,5	-1,7
Mataró (Maresme)	272	255	244	1.017	239	249	259	4,0	-3,4
Moià (Moianès)	10	16	7	46	10	7	13	85,7	-23,1
Ampostà (Montsià)	52	47	37	264	66	60	65	8,3	-15,9
Balaguer (La Noguera)	53	23	21	115	27	28	24	-14,3	-16,0
Vic (Osona)	93	94	92	382	102	115	114	-0,9	14,1
Tremp (Pallars Jussà)	10	21	6	48	25	21	13	-38,1	40,5
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	29	25	19	105	19	32	33	3,1	-2,3
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	22	22	19	88	42	33	28	-15,2	49,3
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	7	4	6	28	12	11	5	-54,5	27,3
Ripoll (Ripollès)	10	9	11	42	3	9	12	33,3	-22,6
Cervera (Segarra)	15	15	6	53	9	17	9	-47,1	-25,5
Lleida (Segrià)	230	243	248	926	283	272	257	-5,5	19,8
Santa Coloma de Farners (La Selva)	25	28	35	116	27	21	38	81,0	6,2
Solsona (Solsonès)	11	12	9	39	8	7	5	-28,6	-33,3
Tarragona (Tarragonès)	312	264	304	1.179	347	347	342	-1,4	18,4
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	25	37	35	125	43	49	37	-24,5	43,3
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	31	23	30	114	26	38	35	-7,9	17,9
Sabadell (Vallès Occidental)	528	618	427	2.021	502	481	504	4,8	-6,7
Granollers (Vallès Oriental)	122	147	108	486	145	169	137	-18,9	19,3

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



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO

Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	26
PARTE PRIMERA.	28
Viabilidad organizativa: especialización	28
Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.	28
1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.	28
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
2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.	33
Dirección de una promoción inmobiliaria.	33
Departamento técnico	33
Departamento comercial	33
Departamento económico-financiero	33
3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.	34
TALLER DE TRABAJO	36
Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador.	
Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.	36
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



6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria	61
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
7. Fase final	62
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
TALLER DE TRABAJO	64
Hitos de una promoción inmobiliaria.	64
1. Hitos de una promoción inmobiliaria.	64
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
2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.	65
a. Cuadro de tesorería provisional.	65
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	65
TALLER DE TRABAJO	67
Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.	67
1. Estudio del suelo.	67
2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.	67
3. Provisión de gastos administrativos.	67
4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.	67
TALLER DE TRABAJO	68
Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.	68
1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.	68
2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.	70
3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.	71
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
4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.	72
5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.	73
6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.	73
7. El problema de la financiación inmobiliaria.	78



TALLER DE TRABAJO	80
Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.	80
TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN	81
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
CHECK-LIST	88
1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente?	88
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria?	88
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria?	88



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
PARTE SEGUNDA. _____	89
Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. _____	89
Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria. _____	89
1. Diferentes fases. _____	89
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
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____	96
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
CHECK-LIST _____	103
1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no? _____	103
2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¡este solar es una mina!)? _____	103



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
Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor. _____	104
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
TALLER DE TRABAJO. _____	120
¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta. _____	120
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
4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.	123
5. Ritmo de ventas inmobiliarias.	124
6. Depuración de datos.	124
TALLER DE TRABAJO.	126
Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.	126
1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.	126
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.	127
3. Clases de edificabilidad.	128
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
TALLER DE TRABAJO.	130
¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?	130
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.	130
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.	131
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.	131
TALLER DE TRABAJO	133
Ejemplo de cálculo de edificabilidad	133
1. Localización de la parcela	133
2. Catastro	134
3. Cálculo de la edificabilidad	135
TALLER DE TRABAJO	136
Modelo de ordenanza municipal edificatoria.	136
1. Condiciones de edificabilidad.	136
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	136
Superficie edificada por planta.	136
Superficie edificada total.	136
Superficie útil.	136
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.	136
Tipologías edificatorias.	136
CHECK-LIST	140
1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?	140
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?	140
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?	140
Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?	141
1. Seguir una dirección de negocio.	141



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
TALLER DE TRABAJO _____	145
El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria. _____	145
1. La gestión del suelo y su puesta en valor. _____	145
a. Los fondos de inversión inmobiliaria. _____	145
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda. _____	146
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración. _____	146
3. La fase de urbanización. _____	147
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico. _____	148
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades. _____	149
CHECK-LIST _____	157
¿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
PARTE TERCERA. _____	158
Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende. _____	158
Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto? _____	158
1. Análisis del mercado: oferta y demanda. _____	158
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
2. ¿Qué es un estudio de mercado? _____	159
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
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover? _____	162
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial). _____	162
4. ¿Por cuánto se puede vender? _____	163
TALLER DE TRABAJO _____	165
Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria. _____	165
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
CHECK-LIST _____	179
1. ¿Qué es un estudio de mercado? _____	179
2. ¿Cómo "vestir la promoción inmobiliaria" para que se venda? _____	179
Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender? _____	180
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
TALLER DE TRABAJO _____	187
Control de calidad en la promoción inmobiliaria. _____	187
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
Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto? _____	192
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
CHECK-LIST _____	197
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria? _____	197
¿Qué es el precio estratégico? _____	197
Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por	



el promotor	198
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
TALLER DE TRABAJO	207
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.	207
PARTE CUARTA.	210
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.	210
Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?	210
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
TALLER DE TRABAJO	227
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.	227
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
CHECK-LIST	230
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
Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica. _____	231
1. La condición de viabilidad económica _____	231
2. Costes de la producción de solares edificables _____	233
3. Ingresos de la producción de solares edificables _____	234
TALLER DE TRABAJO. _____	236
El presupuesto financiero de la obra. _____	236
1. Variables financiera de planificación de obra. _____	236
Variables económicas _____	236
Variables técnicas _____	236
Variables financieras _____	237
2. Fases presupuestarias. _____	237
a. Previsión de los ingresos _____	237
b. Previsión de pagos _____	237
c. Cobros e ingresos (cash-flow). _____	238
3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra. _____	238
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
4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra. _____	248
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
5. Aspectos contables en la gestión de obra.	254
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
TALLER DE TRABAJO	257
Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.	257
1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.	257
2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.	258
3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.	258
TALLER DE TRABAJO.	261
Viabilidad financiera de una obra.	261
1. Calendario de la obra.	261
2. Previsión de costes.	262
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
3. Previsión de ventas en caso de promoción.	264
4. Previsión de ingresos y pagos.	265
5. Control de gastos e ingresos de la promoción.	266
6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria.	268
- La contabilidad general de la empresa.	268
- La contabilidad analítica de la obra.	268
- La gestión de ventas de la promoción.	268
7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria.	269
8. Viabilidad económica y financiera.	270
TALLER DE TRABAJO.	273
Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.	273
1. Producto inmobiliario y precios de venta.	273
2. Control de venta y clientela.	274
- Precio definitivo de venta.	275
- Plazos de cobro fijados en el contrato.	275
- Plazo de entrega.	275
3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria.	276
4. Control de avales.	277
5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria.	277
CHECK-LIST	279
Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria.	279
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

1. Introducción. _____	280
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico? _____	280
2. Aspectos financieros. _____	282
¿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

1. Método del Valor Actual Neto (VAN). _____	290
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
2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR). _____	293
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
3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico. _____	296
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

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



Datos generales.	303
Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).	303
Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).	303
Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).	303
Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).	303
Medidas correctoras y préstamo puente.	303
Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).	303
TALLER DE TRABAJO	439
Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.	439
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
TALLER DE TRABAJO	478
Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.	478
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

Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático. _____	504
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

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

Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión. _____ 542

1. Presupuesto de un proyecto de construcción. _____	542
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
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos. _____	546
3. Unidad de obra _____	546
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
4. Costes de personal. _____	552
5. Costes de los materiales. _____	553
6. Precio unitario. _____	553
7. Precio descompuestos. _____	554



8. Precios auxiliares	556
9. Presupuestos	556
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
TALLER DE TRABAJO	562
Contabilidad de la obra.	562
1. Definiciones de precios.	562
Precio básico (PB)	562
Precio auxiliar (PA)	564
Precio unitario (PU)	565
Precio complejo (PC)	565
Precio funcional (PF)	565
2. Los precios en el banco de datos estructurado.	566
3. Sistemas de contabilidad de costes	567
4. Clasificación en costes directos e indirectos.	569
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	569
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	572
TALLER DE TRABAJO	577
Definición de cada tipo de precio.	577
1. Precio de suministro (PSU)	577
2. Precio auxiliar (PA)	577
3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.	577
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
TALLER DE TRABAJO	581
Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.	581
1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.	581
2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.	582
3. Referencia espacial del precio.	583
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



PARTE QUINTA.	589
Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.	589
Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?	589
1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.	589
2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria	590
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
TALLER DE TRABAJO	604
El préstamo hipotecario promotor.	604
Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	606
1. El régimen legal de las valoraciones.	606
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.	606



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



Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación. _____	666
Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____	666
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
Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____	672
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
PARTE SÉPTIMA. _____	681
Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? _____	681
Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. _____	681
1. Plan de obra. _____	681
2. Las ofertas se miran con "lupa". _____	684
TALLER DE TRABAJO. _____	690
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
Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir. _____	697
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
TALLER DE TRABAJO _____	702



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
TALLER DE TRABAJO _____	705
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
TALLER DE TRABAJO _____	712
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. _____	712
TALLER DE TRABAJO _____	714
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	714
Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico. _____	721
1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta. _____	721
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
2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____	727
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



TALLER DE TRABAJO.	734
Gestión de obra	734
1. El encargo del promotor.	735
2. La empresa constructora y su organización	735
3. El proyecto de organización	737
a. Memoria	737
b. Planos	739
c. Pliego de condiciones	739
d. Presupuesto	739
4. Fases preliminares.	739
5. Elaboración de un plan de organización interior.	744
Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.	749
1. Preestudio del arquitecto.	749
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
2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.	754
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
3. Los Honorarios del arquitecto.	764
4. La dirección de obra	765
5. Los costes de referencia de la construcción.	768
TALLER DE TRABAJO	770
Los proyectos de urbanización.	770
Proyecto de Urbanización básico.	770
Proyecto de Urbanización complementario.	770
TALLER DE TRABAJO	772
Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.	772
1. Examen urbanístico.	772
2. Inspección física del inmueble.	772
3. Servicios de suministro disponibles.	772
4. Examen topográfico del inmueble.	773
5. Estudio Geotécnico.	774
6. Restos arqueológicos.	775
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.	775
TALLER DE TRABAJO	777
El anteproyecto de Edificación.	777
1. El anteproyecto de Edificación.	777
2. Referencias.	777



Parcela o suelo. _____	777
Planeamiento y normativa. _____	777
Definición del producto inmobiliario. _____	778
Equipo profesional. _____	778
3. Contenido del anteproyecto. _____	778
a. Documentos. _____	778
b. Marketing. Aspectos comerciales. _____	778
c. Aspectos técnicos. _____	779
Capítulo 24. Licencias. _____	780
1. Licencia de obras. _____	781
2. Sujetos Pasivos _____	781
3. Clases de licencia de obras _____	781
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
4. Documentos a aportar. _____	784
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
Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego. _____	787
1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos. _____	787
2. Consejos para firmar el acta de recepción. _____	788
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
TALLER DE TRABAJO _____	795
Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). _____	795
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. _____	795
a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. _____	795
b. Definiciones. _____	797
2. Edificios objeto del certificado energético. _____	800
a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes. _____	800
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso. _____	800
3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). _____	801
a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos. _____	801



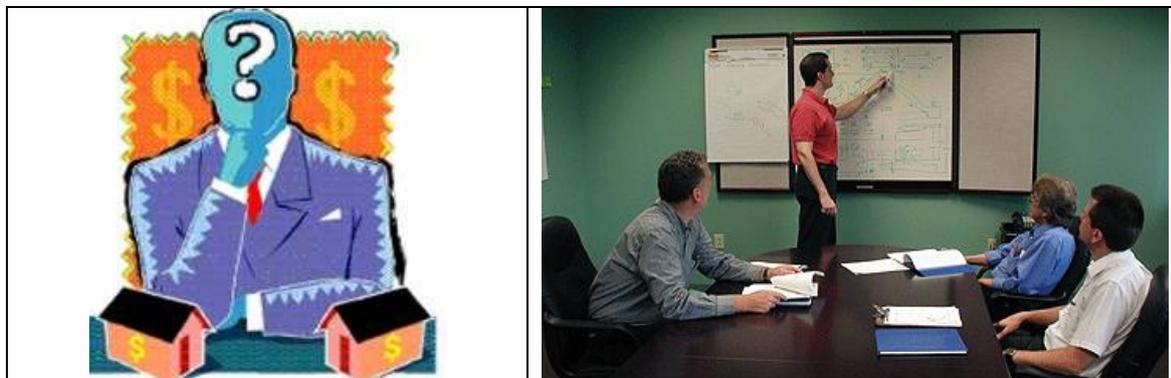
b. Libro del edificio. _____	801
4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios. _____	802
5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética. _____	802
6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.	804
7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE. _____	804
8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección. _____	804
a. Inspección. _____	804
b. Infracciones y sanciones. _____	805
9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética. _____	806
TALLER DE TRABAJO. _____	807
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas. _	807
PARTE OCTAVA. _____	815
Responsabilidad del promotor. _____	815
Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE. _____	815
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
TALLER DE TRABAJO. _____	829
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
TALLER DE TRABAJO. _____	838
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede? _____	838
TALLER DE TRABAJO. _____	841
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua? _____	841
TALLER DE TRABAJO. _____	844
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
TALLER DE TRABAJO _____	847
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
2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.	854
3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.	856
TALLER DE TRABAJO	858
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.	858
TALLER DE TRABAJO	859
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.	859
PARTE NOVENA	864
Formularios.	864
1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución	864
2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.	873
3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.	887
Modelo 1	887
Modelo 2	901
4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra	918
5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto	926
6. Modelo de contrato con arquitecto técnico.	945
7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano"	950



¿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.