

INFORME DE COYUNTURA DEL SECTOR 2019 DE LA ASOCIACIÓN DE PROMOTORES Y CONSTRUCTORES DE 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 marzo de 2019

Promotor inmobiliario

De acuerdo con el informe Euroconstruc 2/2018 el año termina con señales contradictorias por el sector construcción. Hay buenas y malas noticias, pero, afortunadamente, las buenas son a la vez las más próximas al sector:

- La construcción sigue creando empleo,
- Aumentan los nuevos proyectos de edificación
- El indicador de confianza de la construcción se mantiene por encima del resto de sectores.

Las señales más preocupantes vienen de fuera, ya sea de fuera del sector -la economía española se desaceleración o de fuera del país -la construcción en el resto de Europa seguirá la senda de la economía y se volverá cada vez más difícil seguir creciendo. En esta tesitura, es difícil encontrar el tono adecuado para sintetizar la previsión para el año 2019. Podemos quedarnos con la lectura más superficial, en la que no encontramos motivos para temer por el crecimiento y se puede aspirar a avanzar un respetable 4,5%. Pero a poco que profundicemos encontramos amenazas que podrían hacer que el final de este episodio de recuperación llegara más temprano de lo esperado. Por mucho que de momento el crecimiento continúe, sería un error interpretarlo como prueba de que el sector construcción español es inmune al enfriamiento económico.

El crecimiento continúa, pero sigue dependiendo de la vivienda. El ejercicio 2019 se vivirá de manera diferente en España que en el resto de Europa. Mientras que



nuestros vecinos están entrando ya en una fase donde costará más crecer y con bastante trabajos se podrá conseguir el ritmo de la economía, en España todo apunta a que se prolongará al menos un año más la racha de crecimiento por encima del PIB que se inició en 2017.

El avance previsto para 2019 (4,5%) es algo menor que el resultado estimado para 2018 (5,7%) pero aún así todos dos ejercicios comparten un rasgo en común: el crecimiento proviene mayoritariamente de la construcción de vivienda de nueva planta residencial.

Efectivamente, la edificación residencial volverá a ser la protagonista de 2019. Ya que ya lleva acaparando este protagonismo desde 2016, parece obvio hacerse la pregunta de cuánto tiempo más durará su buena salud. De momento, no se perciben indicios de que la demanda se esté debilitando: las ventas de vivienda van a buen ritmo y lo mismo puede decirse de la concesión de hipotecas, con la incidencia de que el sector bancario continúa enviando señales que la subida de intereses no será ni inmediata ni traumática.

En consecuencia, en España la maquinaria promotora vuelve a estar en marcha y para 2019 se espera que continúe acelerándose (8,5%) a un ritmo similar al de los últimos años. Independientemente que se alcance un nivel de producción que pueda calificarse o no de satisfactorio, el hecho es que este mercado finalmente ha conseguido una inercia que puede resultar muy valiosa en el caso de que la demanda residencial tocara techo, tal como ocurre en la mayoría los mercados europeos. Es un escenario hipotético, pero no descartable del todo a la vista de un par de factores potencialmente conflictivos. Uno es el factor precio, que hasta ahora se ha venido interpretado por lado positivo, como síntoma de una demanda potente, pero que si continúa creciendo podría convertirse en un obstáculo. Y el otro es el papel de la compra por inversión, que llevamos años aceptando como complemento temporal de la compra tradicional para uso, pero que en un momento dado podría abandonar el mercado, sobre todo si la subida de precios acaba reduciendo su rentabilidad. Si los compradores-inversores optan por retirarse, pondrían a prueba hasta qué punto es sólida la demanda de los compradores-usuarios.

El riesgo está ahí, pero difícilmente podrá afectar a la producción de 2019: recordamos el precedente de la década pasada y cuánto tiempo tardó el sector a reaccionar ante el cambio de signo del entorno. no residencial

Si se acabara materializando el debilitamiento de la demanda de inversión también sería preocupante para la edificación no residencial de nueva planta, ya que una parte importante de los inversores, se ha canalizado hacia activos como comercio, hoteles, oficinas y logística.

Como en el caso de la vivienda, también se puede contar con el efecto colchón de todos los proyectos que se han arrancado en los últimos meses, a la vista de los que no debería haber dificultades para que la producción constructiva lograra la previsión (4%).



REHABILITACIÓN

En el apartado de rehabilitación, la previsión de crecimiento para 2019 (2,3%) es sustancialmente inferior a las de la edificación de nueva planta. Por la parte de la rehabilitación residencial, la demanda se ve favorecida por el repunte de las transacciones de vivienda, que muy a menudo suelen venir acompañadas de rehabilitación. El problema de fondo es que estas operaciones de rehabilitación siguen siendo muy superficiales: el encarecimiento de la vivienda resta recursos a los nuevos propietarios, y los propietarios antiguos siguen reacios a ir más allá de las reparaciones más urgentes en un contexto en el que las rentas familiares se recuperan con demasiada lentitud. Hay pocas novedades de calado en el capítulo de estímulos a la rehabilitación y no se espera demasiado del aumento de dotación anunciado por el último Plan Estatal de Vivienda, ya que pone más énfasis en las ayudas al alquiler que no en la rehabilitación propiamente dicha.

La rehabilitación no residencial ha crecido en los últimos años gracias a la intensa actividad inmobiliaria. Además, los inversores han dado mucha preferencia a minimizar el riesgo, lo que ha concentrado la demanda en activos en zonas consolidadas, que ha sido necesario adaptar a los nuevos ocupantes. Ya que la oferta de este tipo se vuelve escasa, la rehabilitación orientada al terciario contribuirá algo menos que en años anteriores. Y si se confirman las previsiones que contemplan una disminución del empuje del consumo y del turismo, el terciario comercial podría optar por reducir la frecuencia con la que rehabilita sus espacios de venta.

INGENIERIA CIVIL

Las mayores incertidumbres para el sector construcción español en 2019 se centran en el apartado de la ingeniería civil. La próxima primavera deberá estar terminada toda la obra que se ha promovido incentivada principalmente por las elecciones locales y autonómicas, los efectos de las cuales han proporcionado tranquilidad a este mercado en 2017 y sobre todo en 2018. Esto provocará que el resto del año el mercado quede prácticamente en manos de la obra promovida a escala estatal. Aparentemente, esto no debería ser motivo de alarma; de hecho, a la vista del repunte de la licitación pública de los últimos meses es evidente que el gobierno es plenamente consciente que el testimonio de la obra pública ha pasado a sus manos.



LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDAS EN 2018 INCREMENTA UN 28% EN CATALUÑA

Los visados concedidos por los colegios de aparejadores en relación a la construcción de nuevas viviendas en Cataluña han alcanzado la cantidad de 14.517 viviendas, incrementando desde los valores mínimos alcanzados hace cinco años (2013), un 378% aunque en valores absolutos alcanza unas 11.000 unidades, cantidad todavía muy escasa para las necesidades de un mercado con recorrido. Desde entonces, la producción de viviendas ha seguido con una trayectoria al alza hasta incrementar anualmente en este último ejercicio un 28%.

Esta evolución positiva viene directamente relacionada con la de las cuatro provincias de la comunidad con aumentos bastante significativos destacando las provincias de Lleida y Tarragona (128,2% y 90,8% respectivamente). Las provincias más productivas incrementen en un 37% Girona en un 20,7% Barcelona.

En términos absolutos, Cataluña ha cerrado el año con 14.517 viviendas iniciadas, una cantidad que a pesar de ser muy escasa todavía -representa el 11,4% del total de la producción del año 2006-, deja entrever todavía las buenas perspectivas sobre todo en aquellas provincias donde ya empieza a faltar la oferta. Este es el caso principalmente, de la provincia de Barcelona. Por provincias, Barcelona continúa teniendo el grueso de la obra iniciada en Cataluña, con 11.446 viviendas (79% del total), seguida de Girona con 1.476 (10,2% del total),

Tarragona con 931 (6,4%) y Lleida, con 664 viviendas (4,6% del total de viviendas iniciadas en Cataluña).

Las viviendas terminadas en Cataluña han incrementado en su global un + 8,7% en comparación con los acabados de un año antes, únicamente por la aportación de la actividad en la provincia de Barcelona que aumenta un 20,7% las viviendas terminadas anuales mientras que la resto de las provincias de bajan considerablemente: 29,9% la provincia de Girona, un 17,9% Lleida y un 10,1% Tarragona que arrastran el total. El resultado, unos valores absolutos, es de 7.492 viviendas terminadas el 2018 de los que la provincia de Barcelona aporta el 75%.

La ciudad de Barcelona, que reacciona al ritmo de la provincia, asciende a 2.203 viviendas iniciadas en el periodo de 2018, lo que representa un incremento del 60,5% anual y del 20,4% de las viviendas terminadas logrando las 1.251 unidades. Cabe decir, que la ciudad de Barcelona representa casi el 20% del total de producción de la provincia.

Por comarcas, destacar las más productivas la del Barcelonès (3.589 iniciados), Vallès Occidental (2.514 viviendas), el Barcelona (2.353) y el Maresme (1.020



unidades), todas pertenecen a la provincia de Barcelona; en cuanto a los incrementos interanuales significativos destacan, Pallars Sobirà (de 3 viviendas iniciadas en 2017 en 35 el 2018), seguida de la Conca de Barberà (de 4 a 37) y Alt Penedès (de 51 a 335 viviendas iniciadas al cierre de 2018) mientras que muestran signos negativos en relación con el año anterior las comarcas del Alt Camp, Alt Urgell, Alta Ribagorça, Anoia, Bages, Berguedà, Cerdanya, Garraf, Noguera, Osona, el Ripollès, el Solsonès y el Urgell, siendo más significativas las disminuciones de aquellas comarcas más productivas como la del Garraf (De 495 en 2017 en 459 en 2018) o la comarca de Osona (de 251 a 194 viviendas iniciadas en 2018).

CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE VIVIENDAS NUEVAS Y USADAS 2018

Las ventas de viviendas aumentan un 10,1% interanual en España a lo largo del año 2018, mostrando incrementos de dos dígitos por el empuje tanto de las compraventas de viviendas usadas como los nuevos aunque a nivel estatal ya comienzan a ser más notorios los incrementos de las transacciones de obra nueva (+ 11,1% ventas de viviendas nuevas y + 9,9% las de los usados). En Cataluña, el incremento disfrutado ha sido más moderado, con 80.820 viviendas vendidas a lo largo del año presentan un aumento del 4,6% favorecido también por el empuje de las ventas de vivienda nueva.

De la cantidad total de las ventas en Cataluña, el 84,9% corresponde a viviendas de segunda mano y el 15,1% restante a las viviendas de obra nueva, con unos incrementos anuales del 2,8% las ventas de las viviendas usadas mientras que el comportamiento de la demanda de las viviendas de obra nueva continúa ganando cada vez más fuerza y muestra incrementos muy por encima de la evolución del indicador de la vivienda usadas con un + 16,1% interanual, aunque en valores absolutos esté lejos de los cantidades mostradas en épocas de bonanza.

De las 80.820 compraventas registradas dentro del ejercicio, 12.217 correspondían a viviendas nuevas y 68.603 compraventas de viviendas usados. Todas las provincias de Cataluña en su total de compraventas, incrementan por encima del 30%, destacando el aumento del 55,3% en la provincia de Lleida mientras que en valores absolutos destaca la provincia de Barcelona con 55.295 operaciones. Por tipologías todas ellas incrementan en las operaciones de segunda mano, destacando el incremento de las operaciones de segunda mano en la provincia de Lleida (+ 8,2%); en cuanto a las ventas de obra nueva únicamente muestra una disminución Tarragona (-12,6%) contrariamente con la evolución positiva de la provincia de Lleida (+ 57,2%) seguida de Barcelona (+ 20,3%). Como se puede observar, cada vez las disminuciones son menores, con perspectivas de mejora del mercado de obra nueva que ya se han visto reflejadas en este 2.018. Alt Penedès (de 51 a 335 viviendas iniciadas al cierre de 2018) mientras que muestran signos negativos en relación con el año anterior las comarcas del Alt Camp, Alt Urgell, Alta Ribagorça, Anoia, Bages, Berguedà,



Cerdanya, Garraf, Noguera, Osona, el Ripollès, el Solsonès y el Urgell, siendo más significativas las disminuciones de aquellas comarcas más productivas como la del Garraf (De 495 en 2017 en 459 en 2018) o la comarca de Osona (de 251 a 194 viviendas iniciadas en 2018).



ACTUALITAT DEL SECTOR

NI ALARMA, NI COMPLAENÇA. QUÉ LI OFEREIX EL 2019 AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ

INFORME EUROCONSTRUC 2/2018

D'acord amb l'informe Euroconstruc 2/2018 l'any acaba amb senyals contradictòries pel sector construcció. Hi ha bones i males notícies, però, afortunadament, les bones són alhora les més pròximes al sector:

- La construcció continua creant ocupació,
- Augmenten els nous projectes d'edificació
- L'indicador de confiança de la construcció es manté per sobre de la resta de sectors.

Els senyals més preocupants vénen de fora, ja sigui de fora del sector –l'economia espanyola es desaccelera– o de fora del país –la construcció en la resta d'Europa seguirà la senda de l'economia i es tornarà cada vegada més difícil continuar creixent.

En aquesta tessitura, és difícil trobar el to adequat per a sintetitzar la previsió per a l'any 2019. Podem quedar-nos amb la lectura més superficial, en la qual no trobem motius per a témer pel creixement i es pot aspirar a avançar un respectable 4,5%. Però per poc que aprofundim trobem amenaces que podrien fer que el final d'aquest episodi de recuperació arribés més d'hora de l'esperat. Per molt que de moment el creixement continuï, seria un error interpretar-lo com a prova que el sector constructiu espanyol és immune al refredament econòmic.

El creixement continua, però continua dependent de l'habitatge. L'exercici 2019 es viurà de manera diferent a Espanya que en la resta d'Europa. Mentre que els nostres veïns estan entrant ja en una fase on costarà més créixer i amb prou feines es podrà aconseguir el ritme de l'economia, a Espanya tot apunta al fet que es prolongarà com a mínim un any més la ratxa de creixement per sobre del PIB que es va iniciar en 2017. L'avanç previst per a 2019 (4,5%) és una mica menor que el resultat estimat per a 2018 (5,7%) però encara així tots dos exercicis comparteixen un tret en comú: el creixement prové majoritàriament de la construcció d'habitatge de nova planta.

Residencial

Efectivament, l'edificació residencial tornarà a ser la protagonista de 2019. Ja que ja porta acaparant aquest protagonisme des de 2016, sembla obvi fer-se la pregunta de quant temps més durarà la seva bona salut. De moment, no es perceben indicis que la demanda s'estigui debilitant: les vendes d'habitatge van a bon ritme i el mateix pot dir-se de la concessió d'hipoteques, amb la incidència de que el sector bancari continua enviant senyals que la pujada d'interessos no serà ni immediata ni traumàtica.

En conseqüència, a Espanya la maquinària promotora torna a estar en marxa i per a 2019 s'espera que continuï accelerant-se (8,5%) a un ritme semblant al dels últims anys. Independentment que s'arribi a un nivell de producció que pugui qualificar-se o no de satisfactori, el fet és que aquest mercat finalment ha aconseguit una inèrcia que pot resultar molt valuosa en el cas que la demanda residencial toqués sostre, tal com passa en la majoria dels mercats europeus. És un escenari hipotètic, però no descartable del tot a la vista d'un parell de factors potencialment conflictius. Un és el factor preu, que fins ara s'ha vingut interpretat pel costat positiu, com a símptoma d'una demanda potent, però que si continua creixent podria convertir-se en un obstacle. I l'altre és el paper de la compra per inversió, que portem anys accep-

tant com a complement temporal de la compra tradicional per ús, però que en un moment donat podria abandonar el mercat, sobretot si la pujada de preus acaba reduint la seva rendibilitat. Si els compradors-inversors opten per retirar-se, posarien a prova fins a quin punt és sòlida la demanda dels compradors-usuaris.

El risc està aquí, però difícilment podrà afectar la producció de 2019: recordem el precedent de la dècada passada i quant temps va trigar el sector a reaccionar davant el canvi de signe de l'entorn.

No residencial

Si s'acabés materialitzant el debilitament de la demanda d'inversió també seria preocupant per a l'edificació no residencial de nova planta, ja que una part important dels inversors, s'ha canalitzat cap a actius com a comerç, hotels, oficines i logística.

Com en el cas de l'habitatge, també es pot comptar amb l'efecte coixí de tots els projectes que s'han arrencat en els últims mesos, a la vista dels quals no hauria d'haver-hi dificultats perquè la producció constructiva aconseguís la previsió (4%).

Rehabilitació

En l'apartat de rehabilitació, la previsió de creixement per a 2019 (2,3%) és substancialment inferior a les de l'edificació de nova planta. Per la part de la rehabilitació residencial, la demanda es veu afavorida pel repunt de les transaccions d'habitatge, que molt sovint solen venir acompanyades de rehabilitació. El problema de fons és que aquestes operacions de rehabilitació continuen sent molt superficials: l'encariment de l'habitatge resta recursos als nous propietaris, i els propietaris antics continuen poc inclinats a anar més enllà de les reparacions més urgents en un context en el qual les rendes familiars es recuperen amb massa lentitud. Hi ha poques novetats de calat en el capítol d'estímul a la rehabilitació i no s'espera massa de l'augment de dotació anunciat per a l'últim Pla Estatal d'Habitatge, ja que posa més l'accent en les ajudes al lloguer que no en la rehabilitació pròpiament dita.

La rehabilitació no residencial ha crescut en els últims anys gràcies a la intensa activitat immobiliària. A més, els inversors han donat molta preferència a minimitzar el risc, la qual cosa ha concentrat la demanda en actius en zones consolidades, que ha calgut adaptar als nous ocupants. Ja que l'oferta d'aquest tipus es torna escassa, la rehabilitació orientada al terciari contribuirà una mica menys que en anys anteriors. I si es confirmen les previsions que contempen una disminució de l'empenta del consum i del turisme, el terciari comercial podria optar per reduir la freqüència amb la qual rehabilita els seus espais de venda.

Ingenieria civil

Les majors incerteses per al sector construcció espanyol en 2019 se centren en l'apartat de l'enginyeria civil. La pròxima primavera haurà d'estar acabada tota l'obra que s'ha promogut incentivada principalment per les eleccions locals i autonòmiques, els efectes de les quals han proporcionat tranquil·litat a aquest mercat en 2017 i sobretot en 2018. Això provocarà que la resta de l'any el mercat quedi pràcticament en mans de l'obra promoguda a escala estatal. Aparentment, això no hauria de ser motiu d'alarma; de fet, a la vista del repunt de la licitació pública dels últims mesos és evident que el govern és plenament conscient que el testimoni de l'obra pública ha passat a les seves mans.

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↑ **Producció**
+28,0%

L'obra iniciada a Catalunya incrementa el 2018

↑ **Compravendes**
+4,6%

Creixement a Catalunya de les vendes d'habitatges nous i usats al 2018

↑ **Hipoteques**
+13,0%

Incrementen les hipoteques concedides sobre habitatge al 2018

↑ **Interès**
-0,116%

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

La producció d'habitatges el 2018 incrementa un 28% a Catalunya

Els visats concedits pels col·legis d'aparelladors en relació a la construcció de nous habitatges a Catalunya han assolit la quantitat de 14.517 habitatges, incrementant des dels valors mínims aconseguits fa cinc anys (al 2013), un 378% tot i que en valors absoluts arriba a unes 11.000 unitats, quantitat encara molt minsa per les necessitats d'un mercat amb recorregut. Des de llavors, la producció d'habitatges ha seguit amb una trajectòria a l'alça fins incrementar anualment en aquest últim exercici un 28%.

Aquesta evolució positiva ve directament relacionada amb la de les quatre províncies de la comunitat amb augments prou significatius destacant les províncies de Lleida i Tarragona (128,2% i 90,8% respectivament). Les províncies més productives incrementen en un 37% Girona i en un 20,7% Barcelona. En termes absoluts, Catalunya ha tancat l'any amb 14.517 habitatges iniciats, una quantitat que tot i ser molt minsa encara –representa l' 11,4% del total de la producció de l'any 2006–, deixa entreveure encara les bones perspectives sobretot en aquelles províncies on ja comença a mancar l'oferta. Aquest és el cas principalment, de la província de Barcelona. Per províncies, Barcelona continua tenint el gruix de l'obra iniciada a Catalunya, amb 11.446 habitatges (79% del total), seguida de Girona amb 1.476 (10,2% del total), Tarragona amb 931 (6,4%) i Lleida, amb 664 habitatges (4,6% del total d'habitatges iniciats a Catalunya).

Els habitatges acabats a Catalunya han incrementat en el seu global un +8,7% en comparació amb els acabats d'un any abans, únicament per l'aportació de l'activitat a la província de Barcelona que augmenta un 20,7% els habitatges acabats anuals mentre que la resta de les províncies de baixen considerablement: 29,9% la província de Girona, un 17,9% Lleida i un 10,1% Tarragona que arrosseguen el total. El resultat, una valors absoluts, és de 7.492 habitatges acabats al 2018 dels que la província de Barcelona aporta el 75%. La ciutat de Barcelona, que reacciona al ritme de la província, assoleix els 2.203 habitatges iniciats en el període de 2018, el que representa un increment del 60,5% anual i del 20,4% dels habitatges acabats assolint les 1.251 unitats. Val a dir, que la ciutat de Barcelona representa gairebé el 20% del total de producció de la província.

Per comarques, destacar les més productives la del Barcelonès (3.589 iniciats), el Vallès Occidental (2.514 habitatges), el Baix Llobregat (2.353) i el Maresme (1.020 unitats), totes pertanyen a la província de Barcelona; pel que fa als increments interanuals més significatius destaquen, el Pallars Sobirà (de 3 habitatges iniciats en 2017 a 35 al 2018), seguida de la Conca de Barberà (de 4 a 37) i l'Alt Penedès (de 51 a 335 habitatges iniciats al tancament de 2018) mentre que mostren signes negatius en relació amb l'any anterior les comarques de l'Alt Camp, l'Alt Urgell, l'Alta Ribagorça, l'Anoia, el Bages, el Berguedà, la Cerdanya, el Garraf, la Noguera, Osona, el Ripollès, el Solsonès i l' Urgell, essent més significatives les disminucions d'aquelles comarques més productives com la del Garraf (de 495 en 2017 a 459 el 2018) o la comarca d'Osona (de 251 a 194 habitatges iniciats el 2018).

Creixement de les vendes d'habitatges nous i usats al 2018

Les vendes d'habitatges augmenten un 10,1% interanual a Espanya al llarg de l'any 2018, mostrant increments de dos dígits per l'empenta tant de les compravendes d'habitatges usats com dels nous tot i que a nivell estatal ja comencen a ser més notoris els increments de les transaccions d'obra nova (+11,1% vendes dels habitatges nous i +9,9% les dels usats). A Catalunya, l' increment gaudit ha estat més moderat, amb 80.820 habitatges venuts al llarg de l'any presenten un augment del 4,6% afavorit també per l'empenta de les vendes d'habitatge nou.

De la quantitat total de les vendes a Catalunya, el 84,9% correspon a habitatges de segona mà i el 15,1% restant als habitatges d'obra nova, amb uns increments anuals del 2,8% les vendes dels habitatges usats mentre que el comportament de la demanda dels habitatges d'obra nova continua guanyant cada cop més força i mostra increments molt per sobre de l'evolució de l'indicador de l'habitatge usats amb un +16,1% interanual, encara que en valors absoluts estigui lluny de els quantitats mostrades en èpoques de bonança.

De les 80.820 compravendes registrades dins l'exercici, 12.217 corresponen a habitatges nous i 68.603 a compravendes d'habitatges usats. Totes les províncies de Catalunya en el seu total de compravendes, incrementen per sobre del 30%, destacant l'augment del 55,3% a la província de Lleida mentre que en valors absoluts destaca la província de Barcelona amb 55.295 operacions. Per tipologies totes elles incrementen en les operacions de segona mà, destacant l' increment de les operacions de segona mà a la província de Lleida (+8,2%); en quant a les vendes d'obra nova únicament mostra una disminució Tarragona (-12,6%) contràriament amb l'evolució positiva de la província de Lleida (+57,2%) seguida de Barcelona (+20,3%). Com es pot observar, cada cop les disminucions són menors, amb perspectives de millora del mercat d'obra nova que ja s'han vist reflectides en aquest 2018.

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	IV TRIM.17	I TRIM.18	II TRIM.18	III TRIM.18	IV TRIM.18	Acumulat de 2018	Variació Trimestral (IIIT 18 / IVT 18)	Variació acumulada del mateix període
PRODUCCIÓ (1)										
Espanya	Hab. Iniciats	7.252 (des 18)	20.097	23.460	26.459	25.380	25.434	100.733	0,2%	24,7%
	Hab. Acabats	5.525 (des 18)	13.688	13.989	18.083	16.883	15.399	64.354	-8,8%	17,8%
Catalunya	Hab. Iniciats	1.160 (des 18)	2.680	3.661	3.765	3.465	3.626	14.517	4,6%	28,0%
	Hab. Acabats	603 (des 18)	1.577	1.565	1.925	1.839	2.163	7.492	17,6%	8,7%
Barcelona	Hab. Iniciats	882 (des 18)	1.943	3.055	3.022	2.538	2.831	11.446	11,5%	20,7%
	Hab. Acabats	460 (des 18)	1.107	1.249	1.272	1.465	1.626	5.612	11,0%	22,7%
Girona	Hab. Iniciats	118 (des 18)	377	271	348	398	459	1.476	15,3%	37,0%
	Hab. Acabats	43 (des 18)	182	117	168	89	230	604	158,4%	-29,9%
Lleida	Hab. Iniciats	79 (des 18)	101	128	224	194	118	664	-39,2%	128,2%
	Hab. Acabats	54 (des 18)	234	66	118	70	114	368	62,9%	-17,9%
Tarragona	Hab. Iniciats	81 (des 18)	259	207	171	335	218	931	-34,9%	90,8%
	Hab. Acabats	46 (des 18)	54	133	367	215	193	908	-10,2%	-10,1%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	126 (des 18)	349	730	608	423	442	2.203	4,5%	60,5%
	Hab. Acabats	27 (des 18)	209	322	364	289	276	1.251	-4,5%	20,4%
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	1.276,94	0,3%	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	1.096,13	0,2%	1,1%
Nau industrial		483,68 (4rt T18)	480,03	482,86	482,94	483,08	483,68	483,68	0,1%	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	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	6.172 (des18)	20.160	22.830	23.533	23.971	22.186	92.520	-7,4%	11,1%
	Hab. Segona mà	27.659 (des 18)	89.858	105.518	110.350	109.332	97.331	422.531	-11,0%	9,9%
Catalunya	Hab. Nou	2.925 (IVT)	2.714	3.268	2.969	3.055	2.925	12.217	-4,3%	16,1%
	Hab. Segona mà	16.352 (IVT))	14.677	17.186	17.495	17.570	16.352	68.603	-6,9%	2,8%
Barcelona	Hab. Nou	1.943 (IVT)	1.757	2.297	1.885	1.958	1.943	8.083	-0,8%	20,3%
	Hab. Segona mà	11.140 (IVT)	9.945	11.796	12.151	12.125	11.140	47.212	-8,1%	1,5%
Girona	Hab. Nou	394 (IVT))	342	499	460	436	394	1.789	-9,6%	13,4%
	Hab. Segona mà	2.274 (IVT)	1.999	2.266	2.146	2.276	2.274	8.962	-0,1%	2,1%
Lleida	Hab. Nou	192 (IVT)	175	162	285	260	192	899	-26,2%	57,2%
	Hab. Segona mà	705 (IVT)	671	828	792	754	705	3.079	-6,5%	8,6%
Tarragona	Hab. Nou	396 (IVT)	440	310	339	401	396	1.446	-1,2%	-12,6%
	Hab. Segona mà	2.233 (IVT)	2.062	2.296	2.406	2.415	2.233	9.350	-7,5%	8,8%
HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)										
Espanya	Nombre	20.933 (des 18)	70.269	84.073	90.490	90.499	80.124	345.186	-11,5%	10,3%
	Import (€)	2.645.804 (des 18)	8.424.387	10.133.047	10.979.383	11.330.470	10.266.079	42.708.979	-9,4%	16,5%
Catalunya	Nombre	3.390 (des 18)	11.157	13.671	14.447	14.798	14.561	57.477	-1,6%	13,0%
	Import (€)	486.437 (des 18)	1.560.488	1.947.070	2.083.382	2.081.130	2.175.747	8.287.329	4,5%	16,4%
MERCAT DE TREBALL (5)										
Ocupació Sector		217.100 (des 18)	211.800	205.400	211.300	216.100	217.100	217.100	0,5%	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	3.391.100	-0,1%	2,3%
Atur registrat del Sector (5.1)		31.480 (gen 19)	37.233	35.967	33.467	32.867	32.061	32.500	-2,5%	-13,8%
Afiliats SS. Sector (5.2)		137.300 (gen 19)	125.800	129.067	133.566	131.900	135.300	133.000	2,6%	7,7%
TIPUS D'INTERÈS (%) (6)										
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		2,022 (gen 19)	1,905	1,911	1,886	1,892	1,993	2,022	5,3%	0,084p
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,116 (gen 18)	-0,168	-0,190	-0,186	-0,172	-0,143	-0,116	-16,9%	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.

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

COMARQUES	2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	Var. Trimestral (IV 18/ III 18)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS							
Alt Camp	9	4	1	4	0	-100,0	-50,0
Alt Empordà	321	68	50	71	132	85,9	32,1
Alt Penedès	335	137	30	95	73	-23,2	556,9
Alt Urgell	4	2	1	1	0	-100,0	-55,6
Alta Ribagorça	4	2	2	0	0	-	-33,3
Anoia	74	9	14	21	30	42,9	-38,8
Bages	51	8	23	10	10	0,0	-42,7
Baix Camp	260	69	81	72	38	-47,2	85,7
Baix Ebre	53	16	7	22	8	-63,6	55,9
Baix Empordà	348	100	108	75	65	-13,3	57,5
Baix Llobregat	2.353	948	545	350	510	45,7	12,4
Baix Penedès	34	8	4	5	17	240,0	3,0
Barcelonès	3.589	1.246	999	541	803	48,4	10,9
Berguedà	11	1	3	2	5	150,0	-8,3
Cerdanya	40	8	16	10	6	-40,0	-61,2
Conca de Barberà	37	8	3	1	25	2400,0	825,0
Garraf	459	81	123	134	121	-9,7	-7,3
Garrigues	16	11	5	0	0	-	220,0
Garrotxa	138	17	43	52	26	-50,0	155,6
Gironès	442	44	93	126	179	42,1	63,1
Maresme	1.020	174	211	296	339	14,5	15,9
Moianès	18	2	10	4	2	-50,0	100,0
Montsià	137	32	50	48	7	-85,4	179,6
Noguera	10	3	2	2	3	50,0	-9,1
Osona	194	53	34	46	61	32,6	-22,7
Pallars Jussà	3	1	-	1	1	0,0	0,0
Pallars Sobirà	35	4	-	0	31	-	1066,7
Pla de l'Estany	50	9	13	15	13	-13,3	35,1
Pla d'Urgell	22	11	5	4	2	-50,0	100,0
Priorat	3	1	1	0	1	-	50,0
Ribera d'Ebre	6	3	2	0	1	-	50,0
Ripollès	10	-	1	6	3	-50,0	-47,4
Segarra	79	2	71	2	4	100,0	132,4
Segrià	403	77	99	162	65	-59,9	155,1
Selva	140	28	29	43	40	-7,0	5,3
Solsonès	7	1	-	2	4	100,0	-61,1
Tarragonès	381	57	21	182	121	-33,5	92,4
Terra Alta	11	9	1	1	0	-100,0	83,3
Urgell	14	5	1	5	3	-40,0	-22,2
Val d'Aran	55	6	34	15	0	-100,0	358,3
Vallès Occidental	2.514	301	787	871	555	-36,3	44,6
Vallès Oriental	827	95	242	168	322	91,7	62,8
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS							
Alt Pirineu i Aran	141	23	53	27	38	40,7	3,7
Camp de Tarragona	690	139	107	259	185	-28,6	90,6
Comarques Centrals	280	65	69	63	83	31,7	-24,7
Comarques Gironines	1.449	266	337	388	458	18,0	48,2
Metropolità	10.306	2.765	2.785	2.227	2.529	13,6	21,8
Penedès	900	234	171	255	240	-5,9	28,6
Ponent	544	109	183	175	77	-56,0	129,5
Terres de l'Ebre	207	60	60	71	16	-77,5	122,6
DEMARCACIONS TERRITORIALS							
Barcelona	11.446	3.055	3.022	2.538	2.831	11,5	20,7
Girona	1.476	271	348	398	459	15,3	37,0
Lleida	664	128	224	194	118	-39,2	128,2
Tarragona	931	207	171	335	218	-34,9	90,8
CATALUNYA	14.517	3.661	3.765	3.465	3.626	4,6	28,0

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.

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	Var. Trimestral (IV 18/ III 18)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS							
Valls (Alt Camp)	2	0	0	2	0	-100,0	0,0
Figueres (Alt Empordà)	59	1	1	5	52	940,0	96,7
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	253	122	5	81	45	-44,4	2.008,3
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	1	1	0	0	0	-	-
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	4	2	2	0	0	-	-33,3
Igualada (L'Anoia)	38	4	2	10	22	120,0	-45,7
Manresa (Bages)	14	0	11	2	1	-50,0	-62,2
Reus (Baix Camp)	76	40	8	20	8	-60,0	280,0
Tortosa (Baix Ebre)	4	1	1	1	1	0,0	-71,4
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	6	0	5	1	0	-100,0	500,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	196	16	180	0	0	-	71,9
El Vendrell (Baix Penedès)	20	7	0	1	12	1.100,0	81,8
Barcelona (Barcelonès)	2.203	730	608	423	442	4,5	60,5
Berga (Berguedà)	2	0	0	0	2	-	-60,0
Puigcerdà (Cerdanya)	5	1	1	3	0	-100,0	-58,3
Montblanc (Conca de Barberà)	29	6	0	1	22	2.100,0	625,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	109	9	43	30	27	-10,0	-39,4
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	1	1	0	0	0	-	-66,7
Olot (Garrotxa)	106	12	39	33	32	-3,0	178,9
Girona (Gironès)	146	15	32	46	53	15,2	8,1
Mataró (Maresme)	190	81	11	86	12	-86,0	-36,7
Moià (Moianès)	7	0	6	1	0	-100,0	600,0
Ampostà (Montsià)	8	2	0	5	1	-80,0	-20,0
Balaguer (La Noguera)	0	0	0	0	0	-	-100,0
Vic (Osona)	84	28	18	17	21	23,5	10,5
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	33	2	0	0	31	-	3.200,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	26	4	8	13	1	-92,3	-10,3
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	2	1	0	1	0	-100,0	-50,0
Falset (Priorat)	0	0	0	0	0	-	-100,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	0	0	0	0	-	-100,0
Ripoll (Ripollès)	1	0	0	1	0	-100,0	-83,3
Cervera (Segarra)	3	0	3	0	0	-	-50,0
Lleida (Segrià)	356	63	91	156	46	-70,5	-68,4
Santa Coloma de Farners (La Selva)	20	1	4	15	0	-100,0	300,0
Solsona (Solsonès)	3	0	0	0	3	-	-81,3
Tarragona (Tarragonès)	192	43	3	87	59	-32,2	92,0
Gandesa (Terra Alta)	2	1	0	1	0	-100,0	100,0
Tàrraga (Urgell)	7	1	0	5	1	-80,0	-12,5
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	17	0	17	0	0	-	88,9
Sabadell (Vallès Occidental)	835	19	298	348	170	-51,1	190,9
Granollers (Vallès Oriental)	173	27	5	12	129	975,0	-8,9

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.

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

COMARQUES	2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	Var. Trimestral (IV 18/ III 18)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS							
Alt Camp	44	4	27	12	1	-91,7	266,7
Alt Empordà	119	27	45	23	24	4,3	-31,2
Alt Penedès	77	19	13	15	30	100,0	-13,5
Alt Urgell	12	5	3	3	1	-66,7	-67,6
Alta Ribagorça	5	5	-	-	-	-	0,0
Anoia	130	48	63	8	11	37,5	145,3
Bages	74	46	15	3	10	233,3	57,4
Baix Camp	526	50	270	93	113	21,5	114,7
Baix Ebre	112	11	30	48	23	-52,1	-30,0
Baix Empordà	210	30	31	24	125	420,8	69,4
Baix Llobregat	1.175	302	184	259	430	66,0	21,5
Baix Penedès	31	9	8	4	10	150,0	-88,4
Barcelonès	1.756	458	559	436	303	-30,5	-5,5
Berguedà	47	28	3	1	15	1400,0	487,5
Cerdanya	35	-	14	7	14	100,0	-62,8
Conca de Barberà	36	4	-	16	16	0,0	111,8
Garraf	286	34	34	84	134	59,5	23,3
Garrigues	11	5	-	3	3	0,0	-47,6
Garrotxa	57	5	26	10	16	60,0	5,6
Gironès	92	32	25	14	21	50,0	-55,6
Maresme	674	106	171	139	258	85,6	81,2
Moianès	6	-	1	2	3	50,0	20,0
Montsià	25	6	7	8	4	-50,0	-79,3
Noguera	35	4	14	12	5	-58,3	-52,7
Osona	206	40	30	19	117	515,8	171,1
Pallars Jussà	28	5	9	1	13	1200,0	833,3
Pallars Sobirà	1	-	1	-	-	-	-88,9
Pla de l'Estany	14	4	2	3	5	66,7	-30,0
Pla d'Urgell	18	8	6	3	1	-66,7	-21,7
Priorat	2	1	1	-	-	-	-60,0
Ribera d'Ebre	4	-	3	1	-	-100,0	-20,0
Ripollès	10	1	2	1	6	500,0	0,0
Segarra	6	1	-	-	5	-	-72,7
Segrià	157	14	56	27	60	122,2	16,3
Selva	86	18	29	13	26	100,0	-54,7
Solsonès	22	10	3	1	8	700,0	37,5
Tarragonès	128	48	21	33	26	-21,2	-26,9
Terra Alta	0	-	-	-	-	-	-100,0
Urgell	31	4	19	5	3	-40,0	-59,2
Val d'Aran	17	5	-	9	3	-66,7	0,0
Vallès Occidental	959	123	152	425	259	-39,1	35,5
Vallès Oriental	228	45	48	74	61	-17,6	46,2
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS							
Alt Pirineu i Aran	98	20	27	20	31	55,0	-40,6
Camp de Tarragona	736	107	319	154	156	1,3	62,1
Comarques Centrals	353	124	51	25	153	512,0	135,3
Comarques Gironines	588	117	160	88	223	153,4	-24,4
Metropolità	4.794	1.034	1.115	1.334	1.311	-1,7	18,0
Penedès	524	110	118	111	185	66,7	-18,3
Ponent	258	36	95	50	77	54,0	-26,5
Terres de l'Ebre	141	17	40	57	27	-52,6	-51,2
DEMARCACIONS TERRITORIALS							
Barcelona	5.612	1.249	1.272	1.465	1.626	11,0	22,7
Girona	604	117	168	89	230	158,4	-29,9
Lleida	368	66	118	70	114	62,9	-17,9
Tarragona	908	133	367	215	193	-10,2	-10,1
CATALUNYA	7.492	1.565	1.925	1.839	2.163	17,6	8,7

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.

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	Var. Trimestral (IV 18/ III 18)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS							
Valls (Alt Camp)	1	1	0	0	0	-	-75,0
Figueres (Alt Empordà)	1	1	0	0	0	-	0,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	30	6	1	4	19	375,0	36,4
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	5	5	0	0	0	-	-58,3
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	5	5	0	0	0	-	0,0
Igualada (L'Anoia)	62	1	55	2	4	100,0	106,7
Manresa (Bages)	30	20	9	0	1	-	900,0
Reus (Baix Camp)	40	6	17	1	16	1.500,0	21,2
Tortosa (Baix Ebre)	5	4	0	0	1	-	-44,4
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	4	4	0	0	0	-	300,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	130	0	31	20	79	295,0	49,4
El Vendrell (Baix Penedès)	10	2	1	2	5	150,0	-95,9
Barcelona (Barcelonès)	1.251	322	364	289	276	-4,5	20,4
Berga (Berguedà)	22	21	0	0	1	-	633,3
Puigcerdà (Cerdanya)	9	0	0	0	9	-	-30,8
Montblanc (Conca de Barberà)	29	0	0	14	15	7,1	383,3
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	63	30	2	4	27	575,0	-24,1
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	2	1	0	1	0	-100,0	0,0
Olot (Garrotxa)	42	2	24	5	11	120,0	61,5
Girona (Gironès)	8	4	2	0	2	-	-81,0
Mataró (Maresme)	204	38	79	81	6	-92,6	117,0
Moià (Moianès)	3	0	0	1	2	100,0	50,0
Ampostà (Montsià)	6	2	2	2	0	-100,0	0,0
Balaguer (La Noguera)	1	0	0	1	0	-100,0	-97,3
Vic (Osona)	56	2	1	0	53	-	2.700,0
Tremp (Pallars Jussà)	14	3	0	0	11	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	1	0	1	0	0	-	-75,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	8	1	1	2	4	100,0	-27,3
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	3	0	0	1	2	100,0	200,0
Falset (Priorat)	1	1	0	0	0	-	0,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	0	0	0	0	-	-100,0
Ripoll (Ripollès)	6	0	0	0	6	-	-
Cervera (Segarra)	1	0	0	0	1	-	-91,7
Lleida (Segrià)	113	5	50	19	39	105,3	-1,7
Santa Coloma de Farners (La Selva)	6	1	1	3	1	-66,7	-66,7
Solsona (Solsonès)	19	10	1	0	8	-	35,7
Tarragona (Tarragonès)	78	44	5	26	3	-88,5	-22,8
Gandesa (Terra Alta)	0	0	0	0	0	-	-
Tàrraga (Urgell)	17	0	17	0	0	-	-69,6
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	10	2	0	8	0	-100,0	233,3
Sabadell (Vallès Occidental)	209	22	28	109	50	-54,1	207,4
Granollers (Vallès Oriental)	8	1	3	3	1	-66,7	-20,0

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.

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

COMARQUES	ACUMULAT 2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM. 18	Var. Trimestral (IV 18/ III 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS							
Alt Camp	10	4	2	1	3	200,0	-58,3
Alt Empordà	204	71	52	35	46	31,4	-7,3
Alt Penedès	174	27	41	58	48	-17,2	14,5
Alt Urgell	21	4	2	7	8	14,3	16,7
Alta Ribagorça	-	-	-	-	-	-	-
Anoia	206	40	55	45	66	46,7	52,6
Bages	432	132	96	119	85	-28,6	23,8
Baix Camp	234	34	57	92	51	-44,6	14,7
Baix Ebre	143	16	14	18	95	427,8	346,9
Baix Empordà	394	81	103	121	89	-26,4	12,3
Baix Llobregat	1.228	428	294	234	272	16,2	38,8
Baix Penedès	377	108	89	87	93	6,9	-31,8
Barcelonès	2.478	693	554	616	615	-0,2	8,2
Berguedà	25	3	5	4	13	225,0	257,1
Cerdanya	65	21	14	11	19	72,7	-29,3
Conca de Barberà	1	1	0	0	0	-	-50,0
Garraf	131	40	40	25	26	4,0	-17,1
Garrigues	13	6	6	1	0	-100,0	550,0
Garrotxa	286	108	68	58	52	-10,3	54,6
Gironès	550	150	145	136	119	-12,5	22,8
Maresme	1.060	224	264	272	300	10,3	51,6
Moianès	42	9	11	14	8	-42,9	2,4
Montsià	57	10	18	14	15	7,1	-72,2
Noguera	20	6	3	2	9	350,0	-9,1
Osona	215	67	54	42	52	23,8	-26,4
Pallars Jussà	-	-	-	-	-	-	-
Pallars Sobirà	2	0	2	0	0	-	-77,8
Pla de l'Estany	92	32	23	17	20	17,6	-40,6
Pla d'Urgell	45	8	19	4	14	250,0	95,7
Priorat	1	0	1	0	0	-	0,0
Ribera d'Ebre	11	4	3	4	0	-100,0	37,5
Ripollès	10	1	0	1	8	700,0	-73,0
Segarra	84	1	40	38	5	-86,8	740,0
Segrià	588	123	189	159	117	-26,4	62,4
Selva	196	37	58	58	43	-25,9	98,0
Solsonès	11	2	2	2	5	150,0	120,0
Tarragonès	594	123	150	183	138	-24,6	-3,6
Terra Alta	18	10	5	2	1	-50,0	100,0
Urgell	73	4	10	36	23	-36,1	7,4
Val d'Aran	32	7	8	10	7	-30,0	-23,8
Vallès Occidental	1.431	444	319	362	306	-15,5	28,1
Vallès Oriental	663	189	153	167	154	-7,8	11,6
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS							
Alt Pirineu i Aran	120	32	26	28	34	21,4	-25,5
Camp de Tarragona	840	162	210	276	192	-30,4	-0,8
Comarques Centrals	717	209	166	179	163	-8,9	4,5
Comarques Gironines	1.732	480	449	426	377	-11,5	15,9
Metropolità	6.876	1.982	1.587	1.658	1.649	-0,5	22,7
Penedès	880	215	224	210	231	10,0	-11,1
Ponent	823	148	267	240	168	-30,0	69,0
Terres de l'Ebre	229	40	40	38	111	192,1	-9,8
DEMARCACIONS TERRITORIALS							
Barcelona	8.083	2.297	1.885	1.958	1.943	-0,8	20,3
Girona	1.789	499	460	436	394	-9,6	13,4
Lleida	899	162	285	260	192	-26,2	57,2
Tarragona	1.446	310	339	401	396	-1,2	-12,6
CATALUNYA	12.217	3.268	2.969	3.055	2.925	-4,3	16,1

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".

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM. 18	Var. Trimestral (IV18/ III 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS							
Valls (Alt Camp)	3	1	1	0	1	-	-85,0
Figueras (Alt Empordà)	58	34	10	6	8	33,3	18,4
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	76	14	15	30	17	-43,3	-2,6
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	15	2	0	6	7	16,7	50,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L' Anoia)	69	10	12	13	34	161,5	23,2
Manresa (Bages)	208	83	41	52	32	-38,5	6,1
Reus (Baix Camp)	137	25	44	41	27	-34,1	25,7
Tortosa (Baix Ebre)	6	0	3	1	2	100,0	-25,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	17	7	6	1	3	200,0	-19,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	173	45	51	20	57	185,0	63,2
El Vendrell (Baix Penedès)	32	20	8	3	1	-66,7	68,4
Barcelona (Barcelonès)	1034	263	202	242	327	35,1	-11,2
Berga (Berguedà)	12	2	4	3	3	0,0	1100,0
Puigcerdà (Cerdanya)	8	2	2	1	3	200,0	-20,0
Montblanc (Conca de Barberà)	1	1	0	0	0	-	-50,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	48	14	9	13	12	-7,7	-44,8
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	10	5	5	0	0	-	900,0
Olot (Garrotxa)	231	95	59	35	42	20,0	69,9
Girona (Gironès)	314	84	85	71	74	4,2	21,2
Mataró (Maresme)	267	36	93	72	66	-8,3	78,0
Moià (Moianès)	16	2	4	5	5	0,0	-15,8
Amposta (Montsià)	8	0	2	4	2	-50,0	100,0
Balaguer (La Noguera)	12	5	3	2	2	0,0	-20,0
Vic (Osona)	69	21	10	18	20	11,1	-37,3
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	71	25	15	14	17	21,4	-45,8
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	19	7	4	3	5	66,7	216,7
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	3	2	0	1	0	-100,0	-40,0
Ripoll (Ripollès)	7	0	0	1	6	500,0	-65,0
Cervera (Segarra)	46	0	40	2	4	100,0	820,0
Lleida (Segrià)	443	77	151	108	107	-0,9	59,4
Santa Coloma de Farners (La Selva)	23	6	2	10	5	-50,0	35,3
Solsona (Solsonès)	11	2	2	2	5	150,0	120,0
Tarragona (Tarragonès)	246	50	54	87	55	-36,8	50,9
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	57	0	7	31	19	-38,7	96,6
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	9	2	2	3	2	-33,3	-43,8
Sabadell (Vallès Occidental)	317	84	92	83	58	-30,1	-6,8
Granollers (Vallès Oriental)	52	15	9	9	19	111,1	-1,9

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

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

COMARQUES	ACUMULAT 2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	Var. Trimestral (IV 18/ III 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ							
Alt Camp	175	55	33	52	35	-32,7	50,9
Alt Empordà	2.383	613	590	596	584	-2,0	-1,5
Alt Penedès	699	190	168	209	132	-36,8	1,9
Alt Urgell	104	19	29	30	26	-13,3	2,0
Alta Ribagorça	92	23	17	22	30	36,4	67,3
Anoia	898	182	222	266	228	-14,3	7,8
Bages	1.243	296	309	318	320	0,6	9,2
Baix Camp	2.392	688	616	631	457	-27,6	1,1
Baix Ebre	819	160	206	225	228	1,3	12,3
Baix Empordà	2.461	567	657	649	588	-9,4	7,7
Baix Llobregat	6.327	1.494	1.669	1.595	1.569	-1,6	3,5
Baix Penedès	1.587	327	425	424	411	-3,1	11,9
Barcelonès	18.125	4.658	4.755	4.461	4.251	-4,7	-7,6
Berguedà	251	67	51	71	62	-12,7	-6,0
Cerdanya	298	89	56	70	83	18,6	-7,7
Conca de Barberà	103	31	15	26	31	19,2	-8,0
Garraf	2.192	581	572	551	488	-11,4	33,5
Garrigues	102	28	22	29	23	-20,7	-14,3
Garrotxa	281	81	49	71	80	12,7	-13,3
Gironès	1.399	390	313	354	342	-3,4	7,8
Maresme	4.173	1.013	1.098	1.039	1.023	-1,5	6,1
Moianès	84	17	17	20	30	50,0	-3,4
Montsià	777	177	203	201	196	-2,5	11,2
Noguera	197	42	45	53	57	7,5	-3,0
Osona	1.130	287	291	276	276	0,0	12,1
Pallars Jussà	146	58	31	28	29	3,6	39,0
Pallars Sobirà	92	21	29	19	23	21,1	-1,1
Pla de l'Estanty	139	29	39	42	29	-31,0	4,5
Pla d'Urgell	228	70	57	56	45	-19,6	27,4
Priorat	22	5	6	5	6	20,0	-21,4
Ribera d'Ebre	109	29	31	22	27	22,7	32,9
Ripollès	126	21	27	30	48	60,0	-11,9
Segarra	109	28	35	28	18	-35,7	13,5
Segrià	1.346	374	346	341	285	-16,4	4,3
Selva	1.920	490	425	478	527	10,3	0,7
Solsonès	68	16	15	14	23	64,3	13,3
Tarragonès	3.313	813	858	815	827	1,5	9,7
Terra Alta	53	11	13	14	15	7,1	96,3
Urgell	242	62	68	54	58	7,4	17,5
Val d'Aran	307	73	88	67	79	17,9	9,6
Vallès Occidental	8.866	2.181	2.175	2.517	1.993	-20,8	7,1
Vallès Oriental	3.225	830	824	801	770	-3,9	11,2
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS							
Alt Pirineu i Aran	1.039	283	250	236	270	14,4	8,5
Camp de Tarragona	6.005	1.592	1.528	1.529	1.356	-11,3	6,4
Comarques Centrals	2.771	684	685	699	703	0,6	8,0
Comarques Gironines	8.709	2.191	2.100	2.220	2.198	-1,0	2,4
Metropolità	40.742	10.180	10.526	10.417	9.619	-7,7	-0,3
Penedès	5.355	1.275	1.380	1.446	1.254	-13,3	17,8
Ponent	2.224	604	573	561	486	-13,4	6,3
Terres de l'Ebre	1.758	377	453	462	466	0,9	14,4
DEMARCACIONS TERRITORIALS							
Barcelona	47.212	11.796	12.151	12.125	11.140	-8,1	1,5
Girona	8.962	2.266	2.146	2.276	2.274	-0,1	2,1
Lleida	3.079	828	792	754	705	-6,5	8,6
Tarragona	9.350	2.296	2.406	2.415	2.233	-7,5	8,8
CATALUNYA	68.603	17.186	17.495	17.570	16.352	-6,9	2,8

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".

Feb
19

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

CAPITALS DE COMARQUES	2018	I TRIM. 18	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	Var.Trimestral (IV 18/ III 18)	Variació Anual
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ							
Valls (Alt Camp)	96	37	15	20	24	20,0	77,8
Figueres (Alt Empordà)	388	104	94	94	96	2,1	22,8
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	261	69	60	93	39	-58,1	-14,4
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	67	12	19	20	16	-20,0	0,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	320	53	106	94	67	-28,7	13,9
Manresa (Bages)	607	166	139	143	159	11,2	9,4
Reus (Baix Camp)	1.045	324	272	272	177	-34,9	14,7
Tortosa (Baix Ebre)	322	65	70	73	114	56,2	25,8
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	86	22	19	23	22	-4,3	24,6
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	284	65	83	69	67	-2,9	-5,6
El Vendrell (Baix Penedès)	720	124	204	207	185	-10,6	10,8
Barcelona (Barcelonès)	12.757	3.296	3.289	3.070	3.102	1,0	-12,1
Berga (Berguedà)	111	27	30	27	27	0,0	-1,8
Puigcerdà (Cerdanya)	69	23	13	15	18	20,0	-4,2
Montblanc (Conca de Barberà)	40	12	6	11	11	0,0	-18,4
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	972	273	226	283	190	-32,9	68,8
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	32	7	10	10	5	-50,0	-25,6
Olot (Garrotxa)	196	59	34	45	58	28,9	-23,7
Girona (Gironès)	833	221	193	219	200	-8,7	0,1
Mataró (Maresme)	1.006	239	249	259	259	0,0	-1,1
Moià (Moianès)	41	10	7	13	11	-15,4	-10,9
Amposta (Montsià)	240	66	60	65	49	-24,6	-9,1
Balaguer (La Noguera)	109	27	28	24	30	25,0	-5,2
Vic (Osona)	407	102	115	114	76	-33,3	6,5
Tremp (Pallars Jussà)	72	25	21	13	13	0,0	50,0
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	110	19	32	33	26	-21,2	4,8
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	124	42	33	28	21	-25,0	40,9
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	36	12	11	5	8	60,0	28,6
Ripoll (Ripollès)	39	3	9	12	15	25,0	-7,1
Cervera (Segarra)	44	9	17	9	9	0,0	-17,0
Lleida (Segrià)	1.031	283	272	257	219	-14,8	11,3
Santa Coloma de Farners (La Selva)	108	27	21	38	22	-42,1	-6,9
Solsona (Solsonès)	36	8	7	5	16	220,0	-7,7
Tarragona (Tarragonès)	1.379	347	347	342	343	0,3	17,0
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	162	43	49	37	33	-10,8	29,6
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	143	26	38	35	44	25,7	25,4
Sabadell (Vallès Occidental)	1.944	502	481	504	457	-9,3	-3,8
Granollers (Vallès Oriental)	570	145	169	137	119	-13,1	17,3

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 (íeste 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.