



EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE SUELO EN ESPAÑA



- 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.

11 de junio de 2020

[Director de suelo](#)

Según CBRE, el precio promedio del suelo se mantuvo estable en 2019 en el entorno de 161€/m². Madrid y Barcelona se situaron por encima de la media nacional.

Desde CBRE se considera que el impacto del Covid-19 en el mercado de suelo será distinto en función de la ubicación:

- **Continuará la actividad inversora en suelos de grandes capitales (Madrid y Barcelona), País Vasco, Navarra y Valencia.**
- **Costa e Islas presentarán un descenso de la actividad para las promociones destinadas a público extranjero y segunda residencia. La sobreoferta de producto terminado y suelo limitará el interés de los inversores.**
- **Comunidades o provincias que empezaron a tener una mayor actividad pre Covid-19 (A Coruña, Asturias, Cantabria y Zaragoza) podrían recuperar esa tendencia tras el impacto Covid-19.**

Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Baleares, Alicante, Toledo, Girona, Sevilla y Tarragona registraron el 60% de las transacciones de suelo en 2019 con más de 800.000 m² de superficie de suelo transaccionado por provincia. Las provincias que registraron mayor actividad en transacciones de suelo se correlacionan con las ubicaciones donde mayor demanda de vivienda se observó en 2019. La superficie del suelo urbano disponible en España disminuyó en un 15% entre 2016 y 2019, como consecuencia de la reactivación de la expansión urbanística.

Las provincias de Madrid, Barcelona, Murcia y A Coruña agruparon en 2019 el 25% del suelo urbano libre de construcción en España. No obstante, son las

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



provincias de Guadalajara, Murcia, Almería y Castellón las que disponen de mayor superficie de suelo urbano disponible, que representa entre un 42% y un 44% de su propia superficie de suelo urbano total.



La provincia de Madrid y las ubicadas en el arco mediterráneo registraron en 2019 los precios de suelo más altos. Con un precio del suelo de 309€/m², Madrid representó la zona más cara de España. Sin embargo, registró un crecimiento moderado de un 9% respecto al año 2014.



Le siguieron Baleares, y las provincias de Guipúzcoa y Málaga, con un precio del suelo situado entre 250€/m² y 300€/m². Vizcaya, Barcelona, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife, registraron precios entre 200€/m² y 250€/m².

INFORME | 2020

CLAVES DEL MERCADO

RESI DEN CIAL

EN ESPAÑA

NACIONAL, MADRID Y BARCELONA

CBRE

ÍNDICE

pág **3** RESUMEN
EJECUTIVO

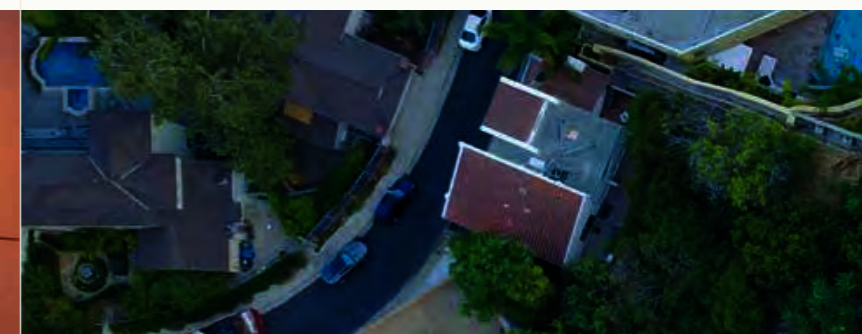
CONTACTOS **47**
pág

1 LA DEMANDA DE
VIVIENDA
4-7

2 LA OFERTA DE
VIVIENDA
8-9

3 EL PRECIO DE LA
VIVIENDA
10-13

4 MERCADO DE
SUELO
14-16

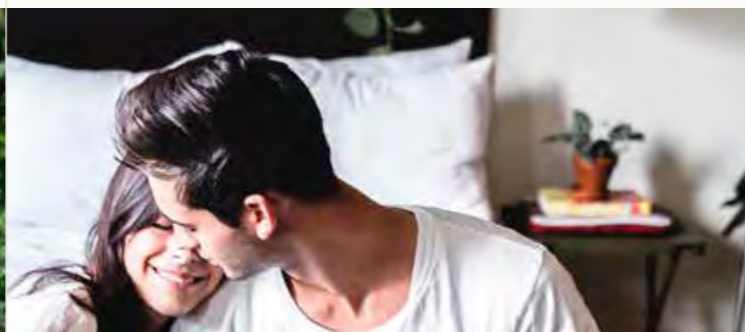
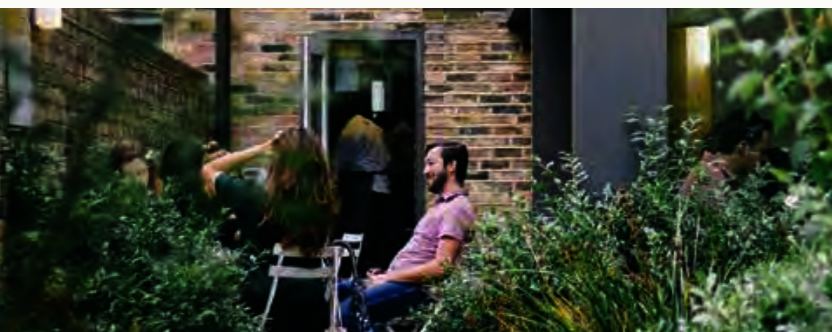


5 INVERSIÓN
RESIDENCIAL
17-19

6 EL MERCADO DE
ALQUILER
20-23

7 MADRID
24-35

8 BARCELONA
36-46



RESUMEN EJECUTIVO



Samuel Población,
Director Nacional
de Residencial y Suelo
de CBRE España

La crisis sanitaria causada por la pandemia del Covid-19 y las medidas de confinamiento para frenar su propagación está provocando una de las mayores crisis acontecidas en la economía global desde la gran depresión de 1929. El confinamiento de la población decretado por el Gobierno a mediados de marzo para reducir la propagación de la epidemia y la casi paralización de la actividad económica en las semanas siguientes tendrá graves consecuencias en el PIB español en 2020. El Banco de España, según últimas previsiones publicadas el 18 de mayo elevó la caída del PIB hasta situarla entre el 9,5% y el 12,4% este año, con una recuperación en 2021 insuficiente para alcanzar el nivel previo al Covid-19.

Son varios los escenarios de recuperación previstos por diversos organismos. Inicialmente se barajaba el escenario menos pesimista o en forma de "V", donde se estimaba una crisis de carácter temporal con una rápida reactivación de la economía prevista para el segundo semestre de 2020. Desde CBRE, estimamos distintos escenarios para 2020, nuestras previsiones apuntan a una caída del PIB entre el -9,2% y el -13,7% (frente al +1,6% estimado pre-Covid) mientras que la tasa de paro subirá entre el 18,6% y el 22,5% (frente al 13% estimado pre-Covid).

La demanda residencial registró una caída de un 2,5% en la compraventa de viviendas en 2019, con más de 568 mil viviendas vendidas. Desde CBRE estimamos que las transacciones totales de vivienda podrían caer en torno a un 20%/25% en 2020 respecto al año anterior por lo que el total de viviendas vendidas en 2020 rondarían las 425/450 mil.

Se prevé un mayor impacto en segunda mano que en obra nueva y especialmente en la segunda residencia en determinadas ubicaciones.

En cuanto a la oferta residencial, el volumen de vivienda terminada creció un 20% en 2019 superando las 78.000 unidades. Los visados de obra nueva crecieron más de un 6% y superaron las 106.000 unidades en 2019.

El leve ajuste a la baja del precio de la vivienda registrado en 2019 (3,6% según IPV 4T INE vs 6,6% a 4T 2018) se verá agravado por el Covid-19. En el peor de los escenarios estimamos una caída de precios en su conjunto del 6% para 2020. Es previsible que la obra nueva residencial sufra ajustes limitados y por el contrario, la vivienda de segunda mano sí que sufrirá una contracción más pronunciada.

El impacto del Covid-19 en el mercado de suelo será heterogéneo, sufriendo mayor impacto los suelos ubicados en costa e islas por el peso del comprador extranjero y el de segunda residencia.

El segmento de alquiler será el más resiliente ante el Covid-19 con una continuidad en la demanda, incluso un aumento de la misma como consecuencia de la accesibilidad a la compra y el viraje de compra a alquiler tanto por parte de usuarios como de promotores. Es previsible un leve ajuste en rentas, muy correlacionado con la tasa de paro y la renta per cápita.

2019 fue un año récord para la inversión residencial en España y representó el 17% del volumen de inversión total. Ante el escenario de incertidumbre actual, los inversores internacionales han adoptado prudentemente la actitud de "wait and see", pero cuentan con capital dispuesto a invertir en cuanto los mercados recobren la normalidad.

El sector residencial ha entrado en esta fase de inestabilidad con unos fundamentos sólidos. Es un sector muy diferente al de 2008, menos endeudado y con un crecimiento más sostenible. La vivienda es un bien de primera necesidad y la demanda seguirá absorbiendo la oferta existente.

LA DEMANDA DE VIVIENDA

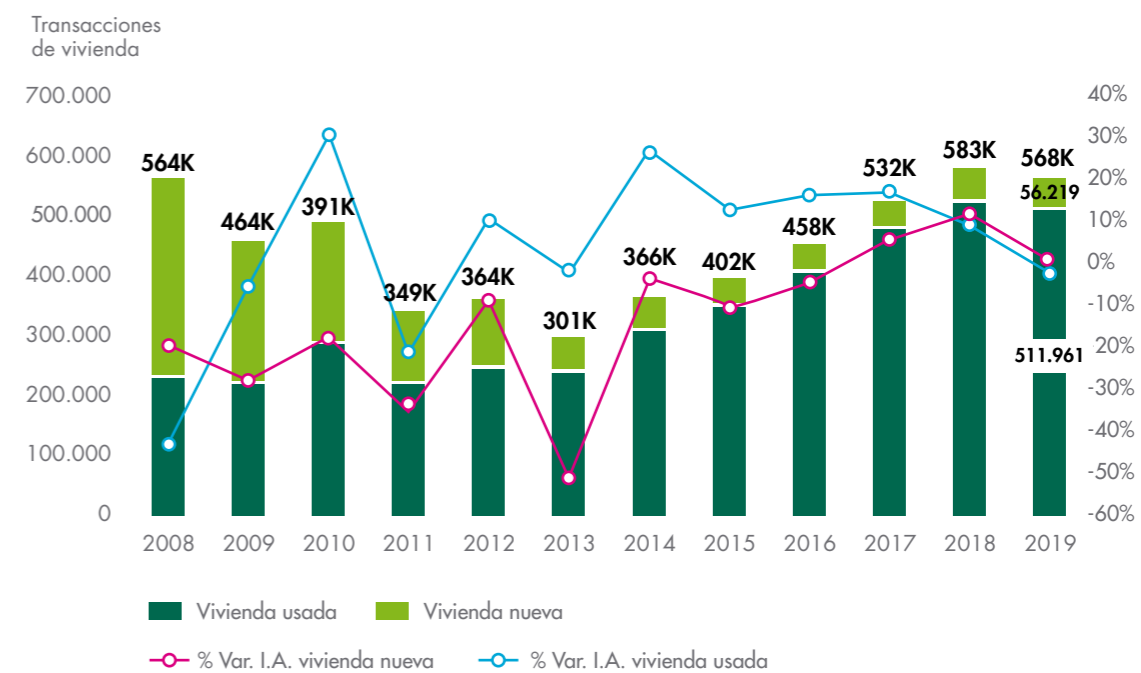


- 1.A. TRANSACCIONES DE VIVIENDAS A NIVEL DE NACIONAL
- 1.B. TRANSACCIONES DE VIVIENDA POR PROVINCIA
- 1.C. PERFIL DE LOS COMPRADORES
- 1.D. LA DEMANDA EXTRANJERA

1.A. TRANSACCIONES DE VIVIENDAS A NIVEL DE NACIONAL

Desde comienzos de 2015 hasta 2019 la demanda de vivienda ha crecido en promedio anual un 9%. No obstante, en 2019 sufrió una ligera caída del 2,5% respecto a 2018 con un total de 568.180 unidades vendidas, es la primera caída interanual en el número de viviendas vendidas desde el año 2013. Las transacciones de vivienda de segunda mano lideraron la demanda en 2019, con casi 512.000 unidades vendidas, lo que representa el 90% del total de transacciones.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA NUEVA Y USADA



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

-20%
-25%

Estimamos que las transacciones totales de vivienda pueden caer en torno al 20%/25% en 2020

La incertidumbre económica que se ha instalado desde el mes de marzo de 2020, debido al impacto de la crisis sanitaria del Covid-19, generará una caída en la compraventa de vivienda. De momento, es prematuro hacer una estimación del impacto real de la crisis en la demanda que estará muy ligada a la duración de la misma. Son muchos los escenarios que se barajan, entre los que queda descartado el escenario de recesión más optimista en forma de "V" y cobran mayor relevancia los escenarios en forma de "U" o "L". Los escenarios dependerán de si las medidas adoptadas tanto del Gobierno como del Banco Central Europeo, serán suficientes para salvar a las empresas y recobrar las tasas de empleo pre Covid-19, así como de la incertidumbre de un posible rebrote. Desde CBRE estimamos que las transacciones totales de vivienda pueden caer en torno al 20%/25% en 2020 respecto a las primeras estimaciones y el total de viviendas vendidas en este año rondarían las 425/450 mil viviendas.

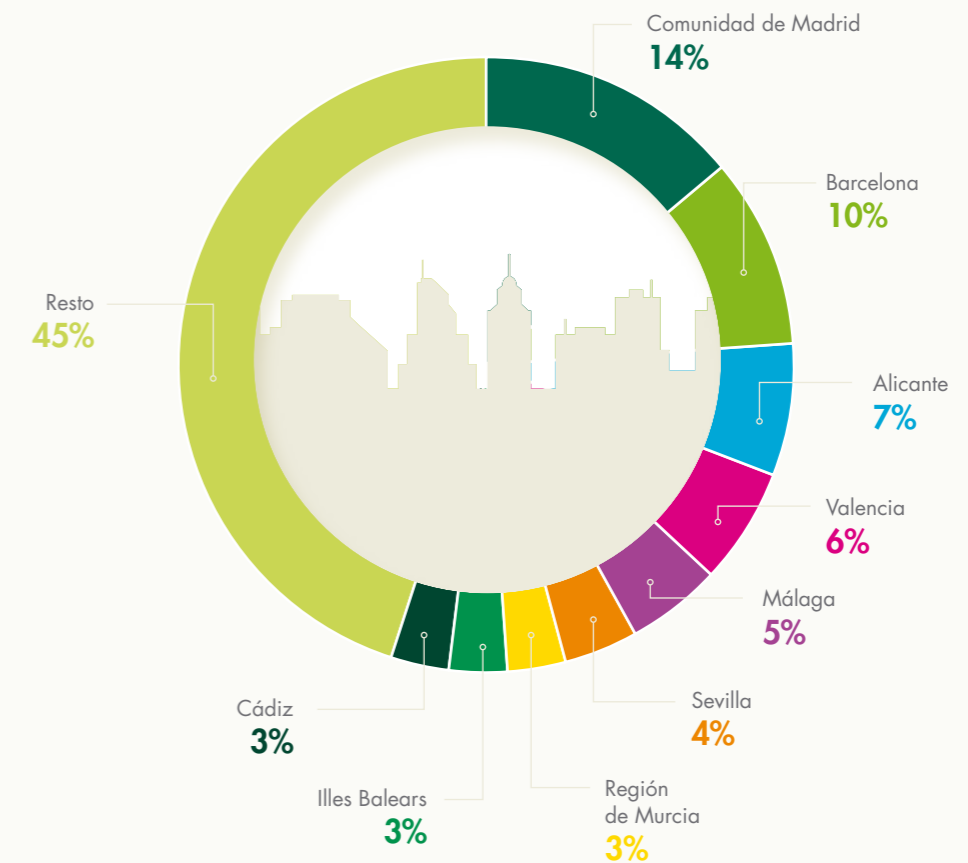
Asimismo se espera un mayor impacto en la segunda mano que en la obra nueva. En cuanto a primera y segunda residencia esperamos que los mercados de Madrid y Barcelona se vean menos afectados mientras mientras que aquellas ubicaciones con mayor peso de vivienda vacacional (Costa del Sol y Levante) se verán más afectadas.

1.B. TRANSACCIONES DE VIVIENDA POR PROVINCIA

En 2019 cerca del 25% de las compraventas de vivienda realizadas en España se concentraron en las provincias de Madrid y Barcelona.

A Madrid y Barcelona, seguidas de las provincias de Alicante (7%), Valencia (6%), y Málaga (5%), muy influenciadas por las transacciones de segunda vivienda y demanda extranjera.

DISTRIBUCIÓN DE LAS TRANSACCIONES DE VIVIENDAS (USADAS Y NUEVAS) POR PROVINCIA - 2019



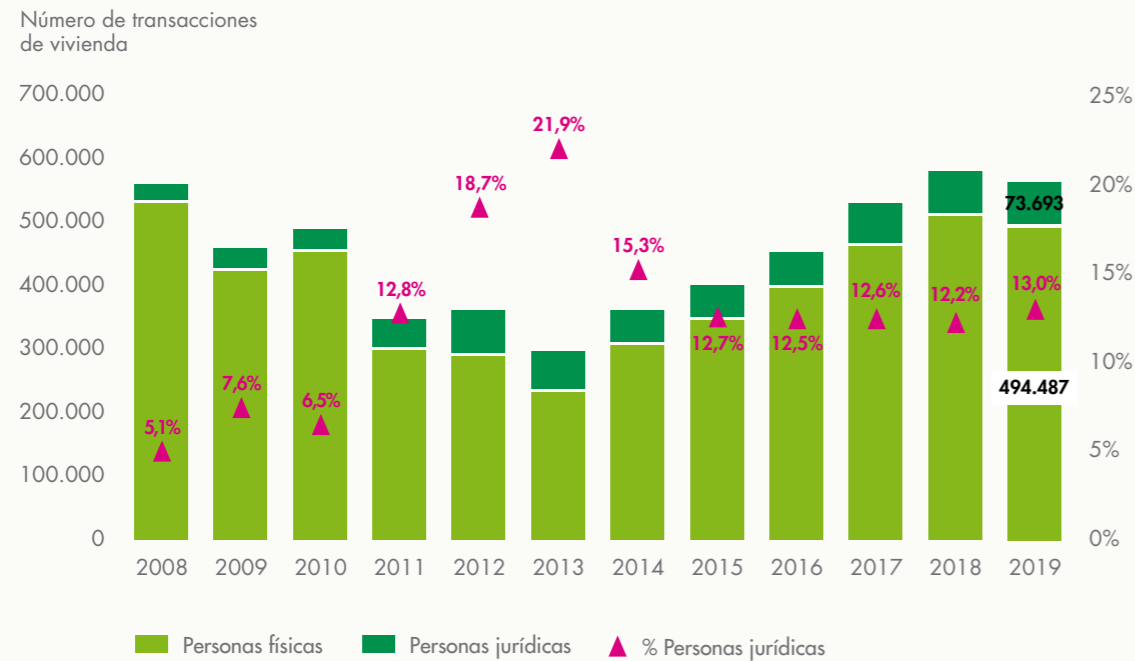
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

1.C. PERFIL DE LOS COMPRADORES

La compraventa residencial por parte de personas jurídicas (empresas) sigue creciendo desde el año 2015, lo que pone de manifiesto lo atractivo de la vivienda como valor refugio para muchos inversores. En 2019, el 13% de las compraventas fueron por parte de personas jurídicas, un aumento de un 0,8 pp respecto al año anterior.

En términos de volumen, las personas jurídicas cerraron más de 73.600 compraventas de vivienda, un 4% más que en 2018 y un volumen similar al observado los años 2012/2013 cuando se produjo el rescate a la banca.

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA CERRADAS POR PERSONAS JURÍDICAS VS PERSONAS FÍSICAS

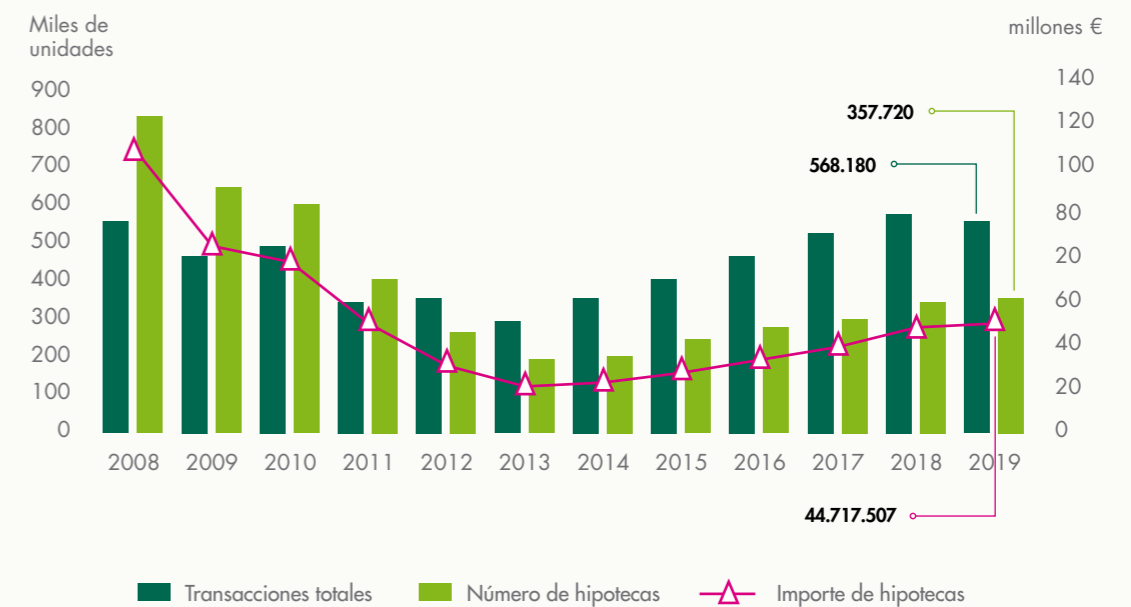


Fuente: CBRE a partir de Estadística Registral Inmobiliaria.

Destaca una ralentización tanto del número de hipotecas como del importe de las mismas constituidas desde 2016. En 2019, se constituyeron más de 357.700 hipotecas, es decir, el 63% de las transacciones llevó asociada una hipoteca. Posiblemente el impacto de la aplicación de la nueva ley hipotecaria en el mes de junio de 2019 tuvo un efecto tanto en el ajuste del número de compraventas como en el endurecimiento de las concesiones de hipotecas.

63%
de las
transacciones
llevó asociada una
hipoteca

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA CERRADAS VS NÚMERO E IMPORTE TOTAL DE HIPOTECAS POR PERSONAS FÍSICAS

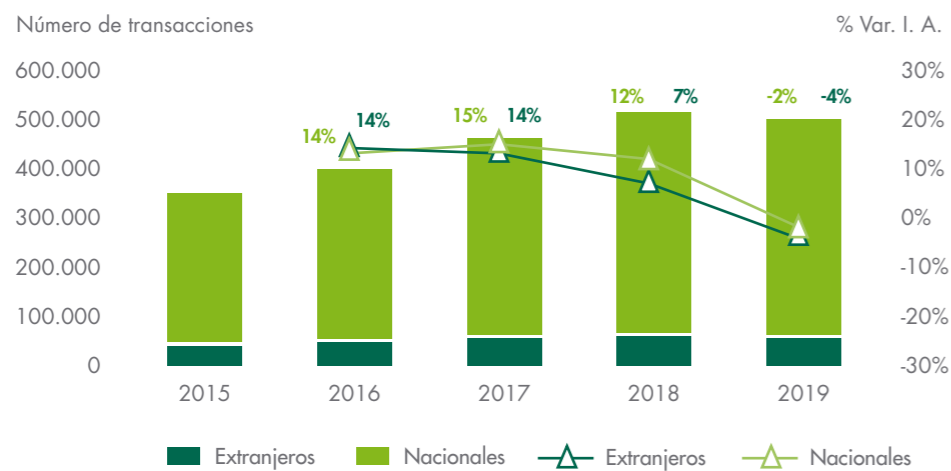


Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento e INE.

1.D. LA DEMANDA EXTRANJERA

Según el Registro de la Propiedad, en 2019 el número de compraventas de vivienda por parte de inversores extranjeros representó el 12,5% del total de las compraventas en España, una caída del 4% respecto al año anterior.

EVOLUCIÓN DEL ORIGEN DE LOS COMPRADORES DE VIVIENDA



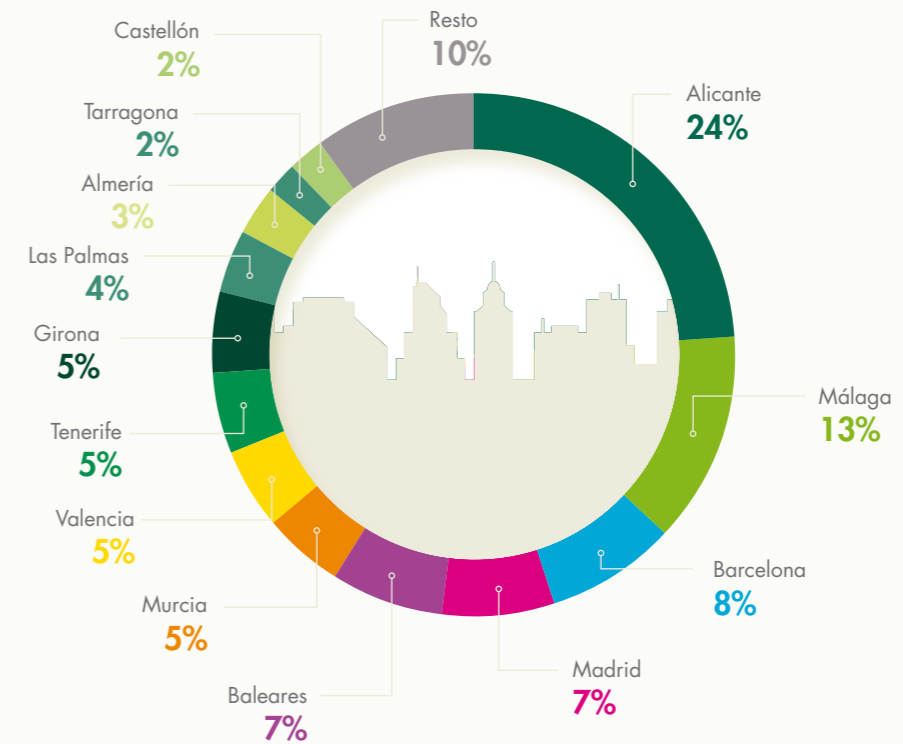
Fuente: CBRE a partir de Estadística Registral Inmobiliaria.

Las provincias de Alicante, Málaga, Barcelona y Madrid concentraron más de la mitad (53%) de las compraventas de extranjeros en España en 2019.

Alicante, Tenerife, Baleares y Málaga tienen un peso significativo de las compraventas de vivienda extranjera sobre el total de las transacciones de su provincia representando un 41%, 31%, 29% y 28% respectivamente.

Las provincias costeras, tradicionalmente más atractivas en la compraventa de vivienda extranjera, han experimentado ligeras caídas pre Covid-19. Alicante, Tenerife, Baleares y Málaga registraron contracciones de un 5%, 27%, 15% y 9% respectivamente en el último año.

DISTRIBUCIÓN DE LAS COMPRAS DE VIVIENDA (NUEVA Y USADA) REALIZADAS POR EXTRANJEROS POR PROVINCIAS - 2019



Fuente: CBRE a partir de Estadística Registral Inmobiliaria.

Aunque las operaciones de adquisición de vivienda realizadas por británicos cayeron un 14% en 2019 respecto al año anterior, Reino Unido siguió siendo el principal emisor de compradores extranjeros, con un 14% del total. A distancia, les siguen Francia, Alemania y Marruecos sumando un 21% de las transacciones foráneas.

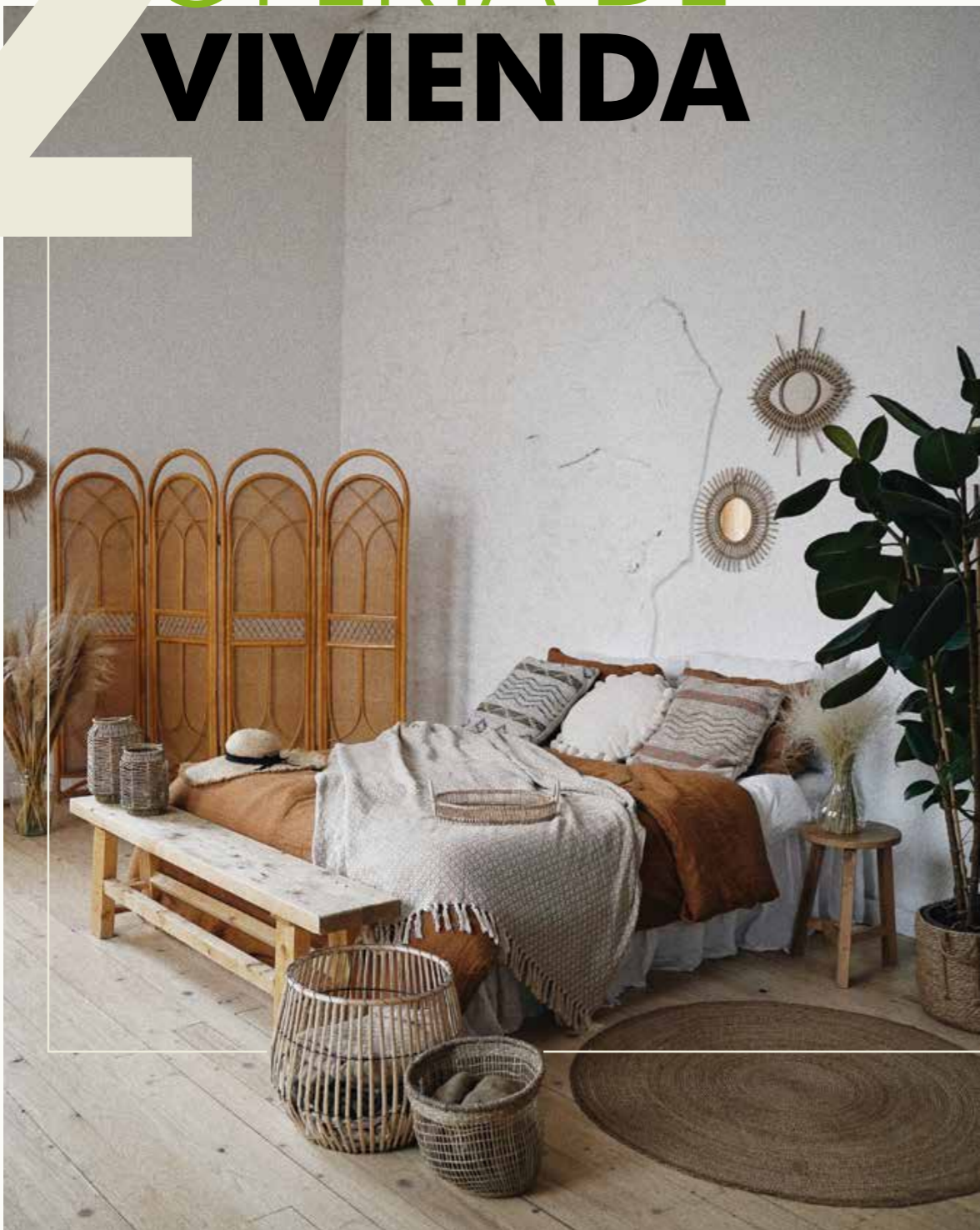
Para el año 2020 se prevé una ralentización de la demanda extranjera de vivienda por el impacto del Covid-19 en la segunda residencia, que sumado el efecto Brexit reducirá las compraventas de vivienda por parte de extranjeros.

Las zonas de costa con mayor demanda extranjera de segunda residencia como Alicante, Málaga, Baleares o Valencia, serán las que probablemente mayor impacto post Covid-19 sufrirán. Es probable que las Islas Canarias (Tenerife y Las Palmas) se vean menos afectadas, ya no sólo porque la crisis sanitaria del Covid-19 les ha afectado de una manera menos significativa sino porque sólo representan el 9% de las transacciones realizadas por extranjeros.

14%

Las compraventas por parte de ciudadanos británicos cayó un 14%, debido al Brexit

LA OFERTA DE VIVIENDA

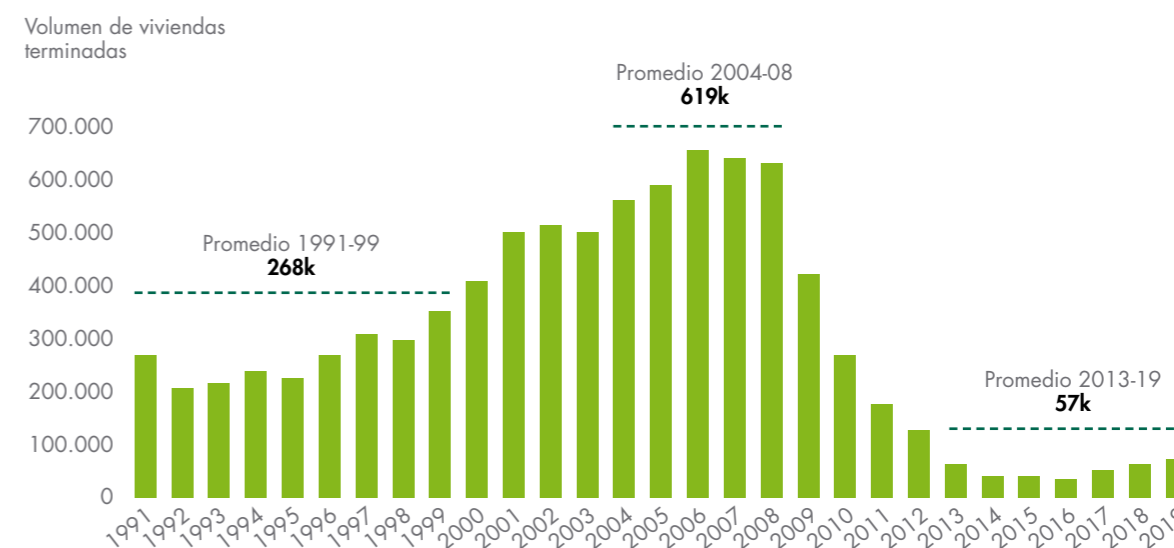


20%

El volumen de viviendas terminadas aumentó un 20% en 2019

En 2019 el volumen de vivienda terminada, compuesto principalmente por viviendas libres (no protegidas), creció en un 20% respecto al año 2018, superando las 78.000 unidades. El volumen de viviendas protegidas representa tan sólo un 8% de las viviendas terminadas.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VIVIENDAS TERMINADAS (LIBRES Y PROTEGIDAS)



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

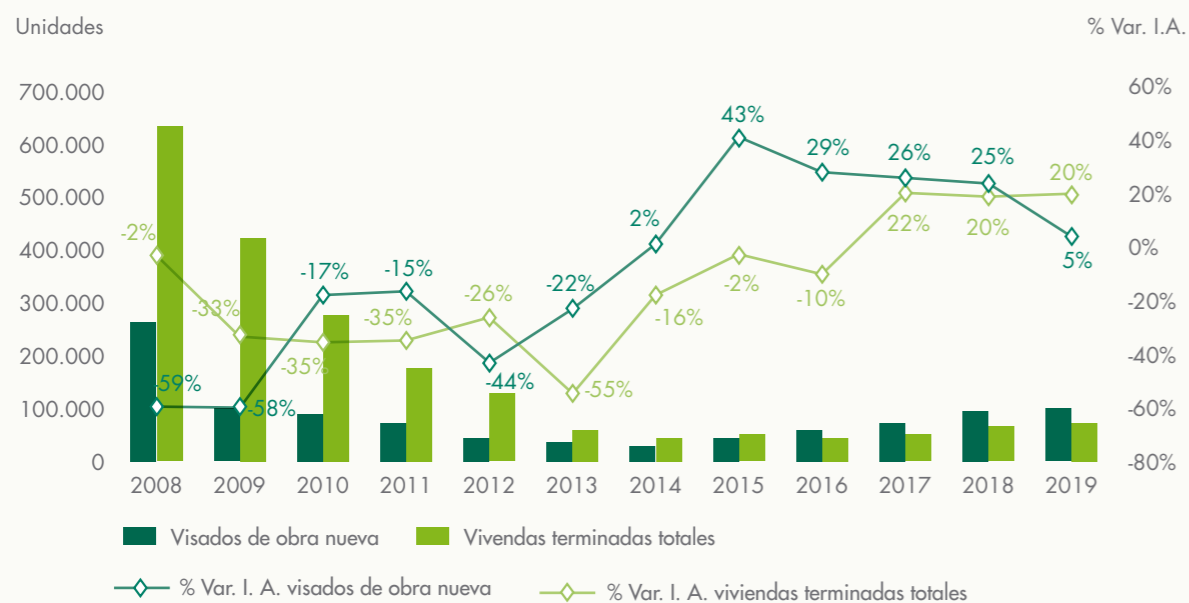
Estos volúmenes de viviendas terminadas continúan siendo muy moderados comparados con el ciclo anterior, si bien es un indicativo de una oferta más saludable y acorde a la absorción de la demanda, representando un promedio de 57.000 viviendas terminadas entre 2013 y 2019.

Algunas promotoras sufrieron previo al Covid-19 una reducción de los márgenes por el encarecimiento de los costes, por problemas de tesorería y por la falta de mano de obra cualificada lo que estaba llevando a la quiebra a algunas de ellas.

El volumen de visados de obra nueva, ampliación y reforma supera en 2019 las 137.000 unidades (6,7% respecto al año anterior), de los cuales sólo los visados de obra nueva superaron las 106.000 unidades. Esta cifra se acerca a los niveles de 2009 y ya empezaba a mostrar signos de ralentización antes de la llegada del Covid-19.

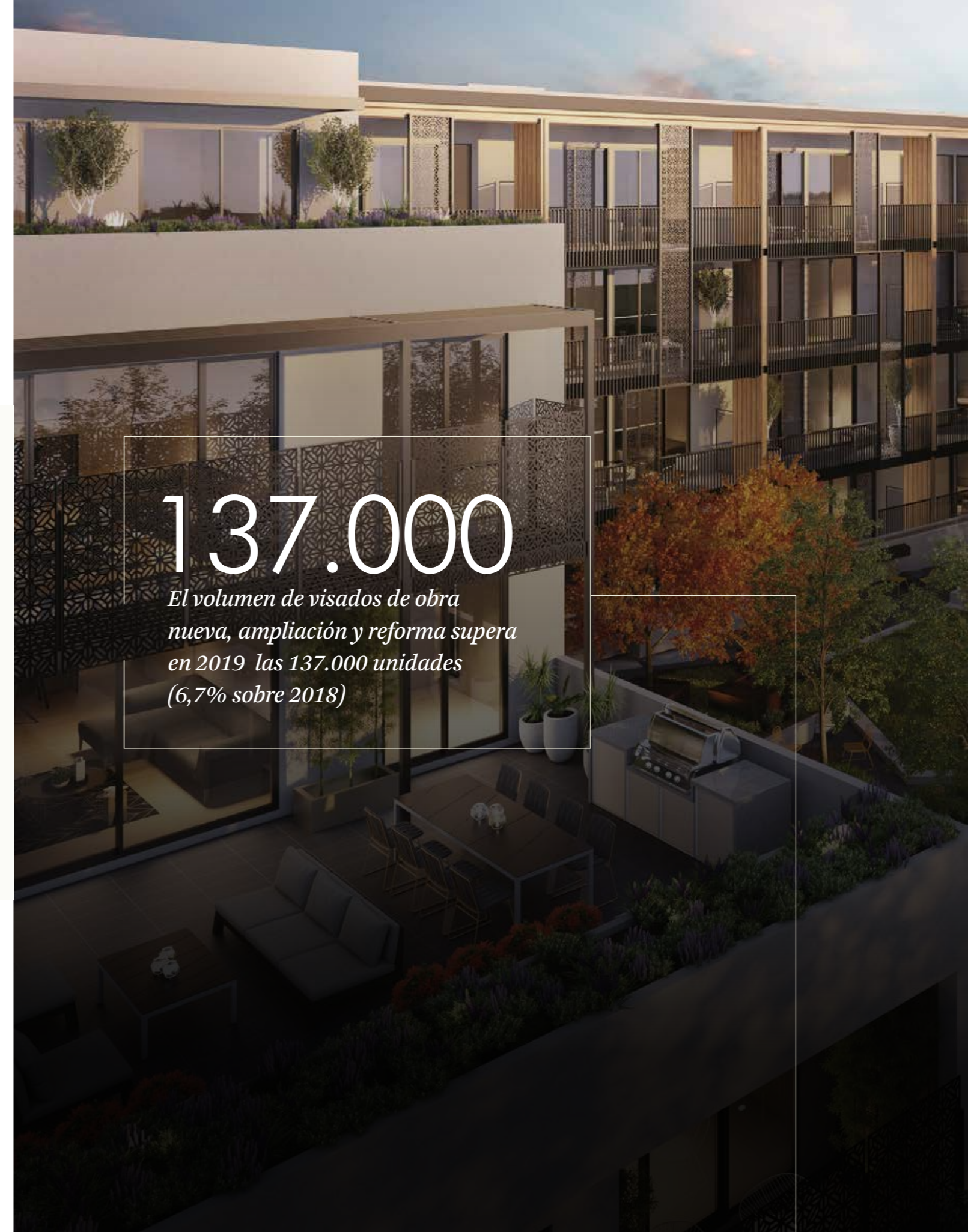
No se esperan lanzamientos de nuevos proyectos durante el 2020, en tanto en cuanto la situación de incertidumbre no se despeje, y permita la puesta en carga de las promociones previstas para este año.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VISADOS DE OBRA NUEVA VS VIVIENDAS TERMINADAS (LIBRES Y PROTEGIDAS) Y VARIACIÓN INTERANUAL



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

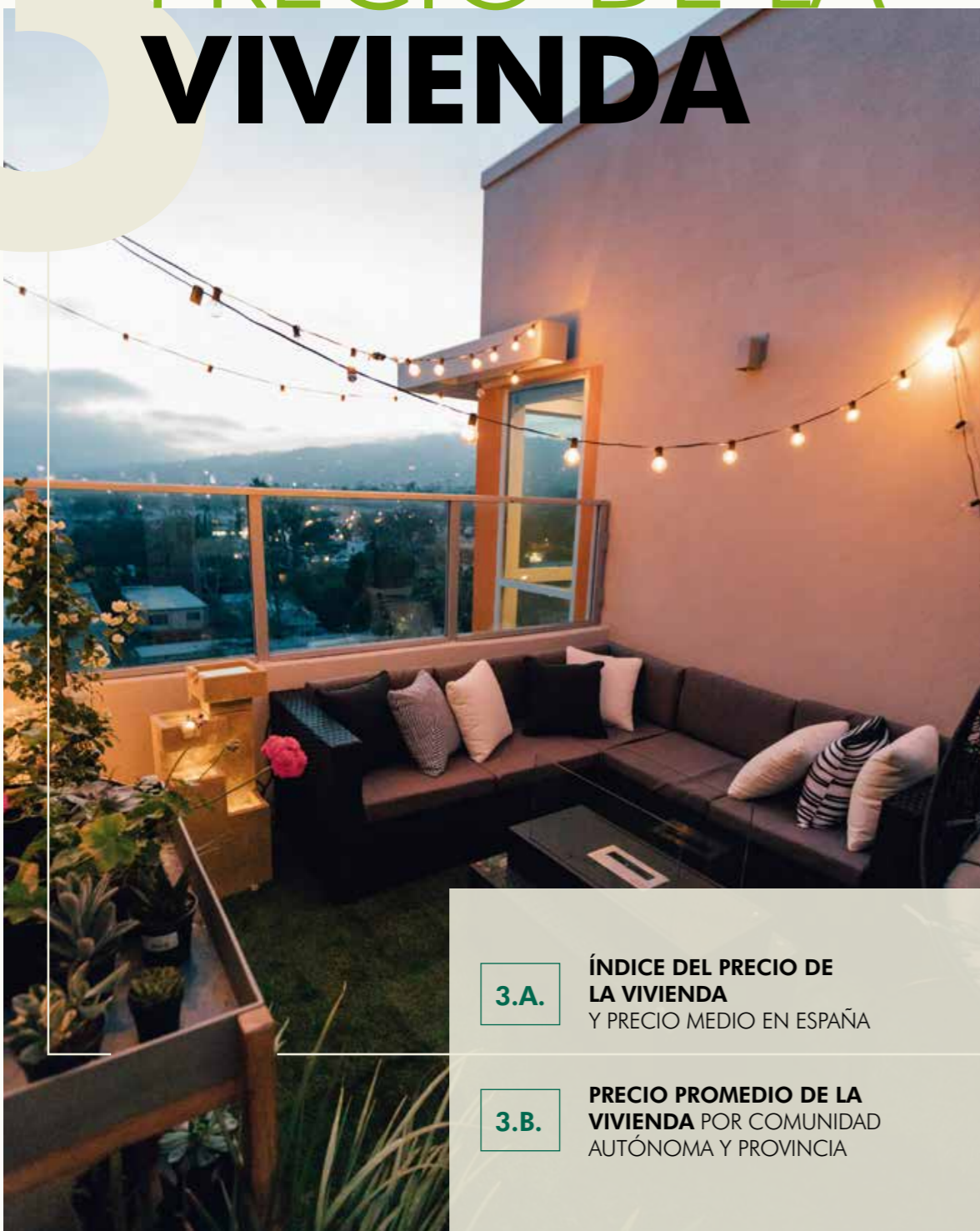
La suspensión de las obras de construcción de viviendas que se produjo al final del primer trimestre del año 2020 y la ralentización de la actividad provocada por las medidas para atajar la propagación del Covid-19 no tendrá un impacto significativo en el volumen de viviendas terminadas. La garantía de continuidad y ejecución de muchas de las obras en curso así como las entregas comprometidas son muestras de que el número de viviendas terminadas no sufrirá un impacto a causa del Covid-19. En cuanto a los visados quizás desciendan levemente como consecuencia de la posible caída de la demanda.



137.000

El volumen de visados de obra nueva, ampliación y reforma supera en 2019 las 137.000 unidades (6,7% sobre 2018)

3 EL PRECIO DE LA VIVIENDA



3.A. ÍNDICE DEL PRECIO DE LA VIVIENDA Y PRECIO MEDIO EN ESPAÑA

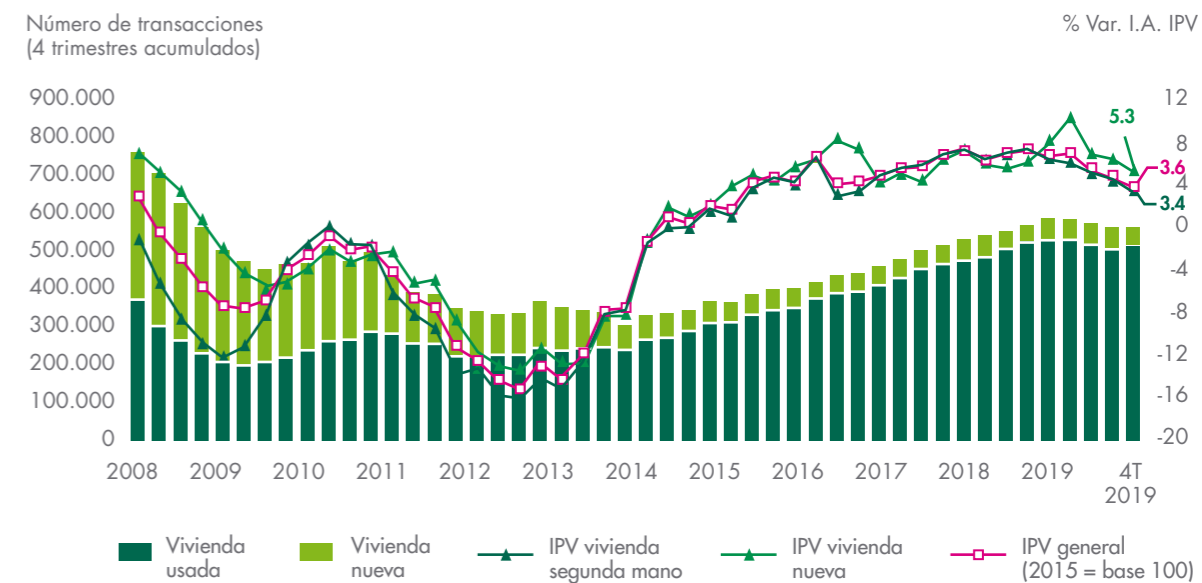
3.B. PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y PROVINCIA

3.A. ÍNDICE DEL PRECIO DE LA VIVIENDA Y PRECIO MEDIO EN ESPAÑA

De acuerdo a datos del INE, el IPV fue de un 3,6% al final del cuarto trimestre de 2019, 3pp menos respecto al año 2018 (6,6%), lo que indica un crecimiento menos intenso al observado los años precedentes. Esta ralentización en el crecimiento de los precios indica un leve ajuste como consecuencia de una disminución de las transacciones de vivienda en el año 2019.

El impacto del Covid-19 en precios dependerá de la ubicación, del perfil y de la tipología de producto. Es previsible que la obra nueva residencial apenas sufra reajustes o estos sean limitados en 2020, puesto que los márgenes con los que venía trabajando el sector estaban ya muy ajustados antes de la crisis del Covid-19 y además, se tratan de proyectos con gran porcentaje de reservas hechas con precios cerrados antes de la crisis.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIO DE LA VIVIENDA VS TRANSACCIONES DE VIVIENDA



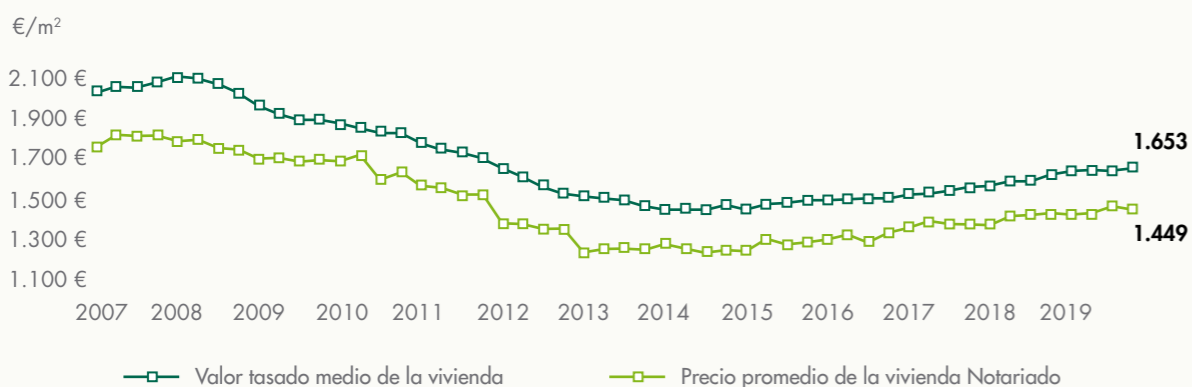
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento e INE.

Desde CBRE estimamos una caída de los precios de la vivienda nueva de entre el 2% y el 4% (en base a datos del Ministerio de Fomento¹). En cuanto a la vivienda de segunda mano pensamos que se reajustará de forma más pronunciada, en torno al 6-7%, como consecuencia del deterioro del mercado laboral, la necesidad de venta por parte de los propietarios y la mayor oferta existente. Asimismo la segunda residencia sufrirá un mayor impacto que la primera vivienda, especialmente en zonas como Costal del Sol y Levante.

Según los datos del Consejo General del Notariado, el precio promedio de la vivienda registrado en 2019 aumentó en un 2,2% respecto al año 2018, alcanzando un precio promedio anual de 1.438€/m². En cambio, el precio tasado medio de la vivienda publicado por el Ministerio de Fomento aumentó un 3,2% en 2019, alcanzando un valor unitario de 1.641€/m², un 14% por encima del valor escriturado publicado por notarios.

Cabe destacar que desde el precio mínimo registrado en 2014, el precio promedio de notarios creció ligeramente por encima del valor tasado de la vivienda (17% vs 14%) lo que pone de manifiesto una mayor fluctuación entre los valores escriturados que entre los tasados.

EVOLUCIÓN DEL VALOR TASADO DE LA VIVIENDA VS PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA NOTARIADO



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento y del Consejo General del Notariado.

Min.Fomento¹: Las estimaciones de la variación del precio de la vivienda nueva y usada se han realizado en base a datos de Ministerio de Fomento. Ministerio de Fomento considera como obra nueva todas aquellas viviendas con menos de 5 años de antigüedad.

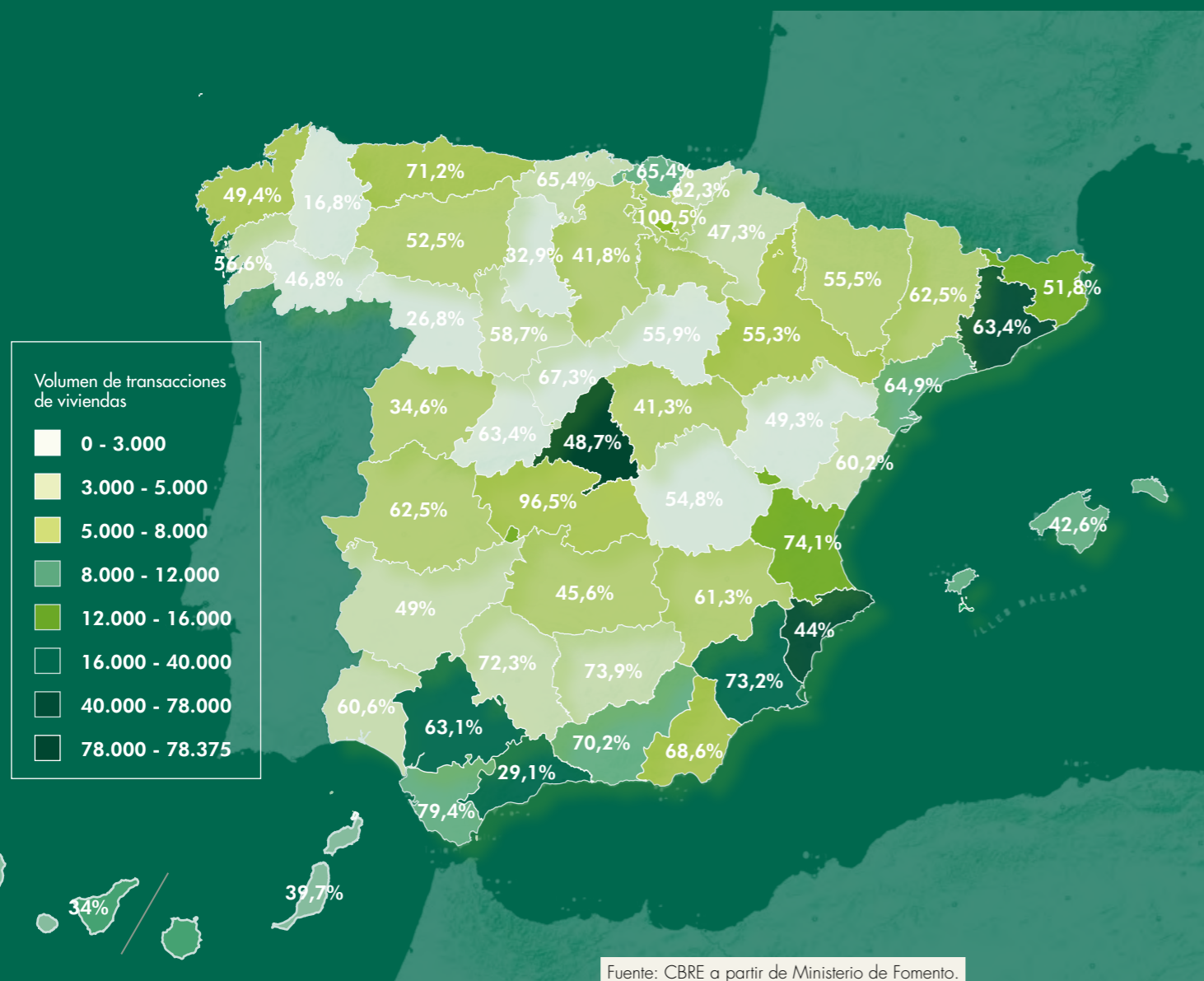
6%-7%

La segunda mano tendrá un impacto en precio mayor que la obra nueva, con una caída del entorno del 6%-7% en 2020



3.B. PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y PROVINCIA

NÚMERO DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN 2019 Y CRECIMIENTO % ENTRE 2014 Y 2019



Según los datos del Consejo General del Notariado, las Comunidades Autónomas de Baleares, País Vasco, Cataluña, Canarias y Madrid registraron en 2019 precios promedios de la vivienda (€/m²) más altos, impulsados por una elevada demanda laboral y turística.

En el último lustro, las provincias de Lugo, Albacete, Málaga, Madrid, Barcelona, Baleares, y Las Palmas registraron los crecimientos más intensos en número de viviendas vendidas, por encima del 20%.

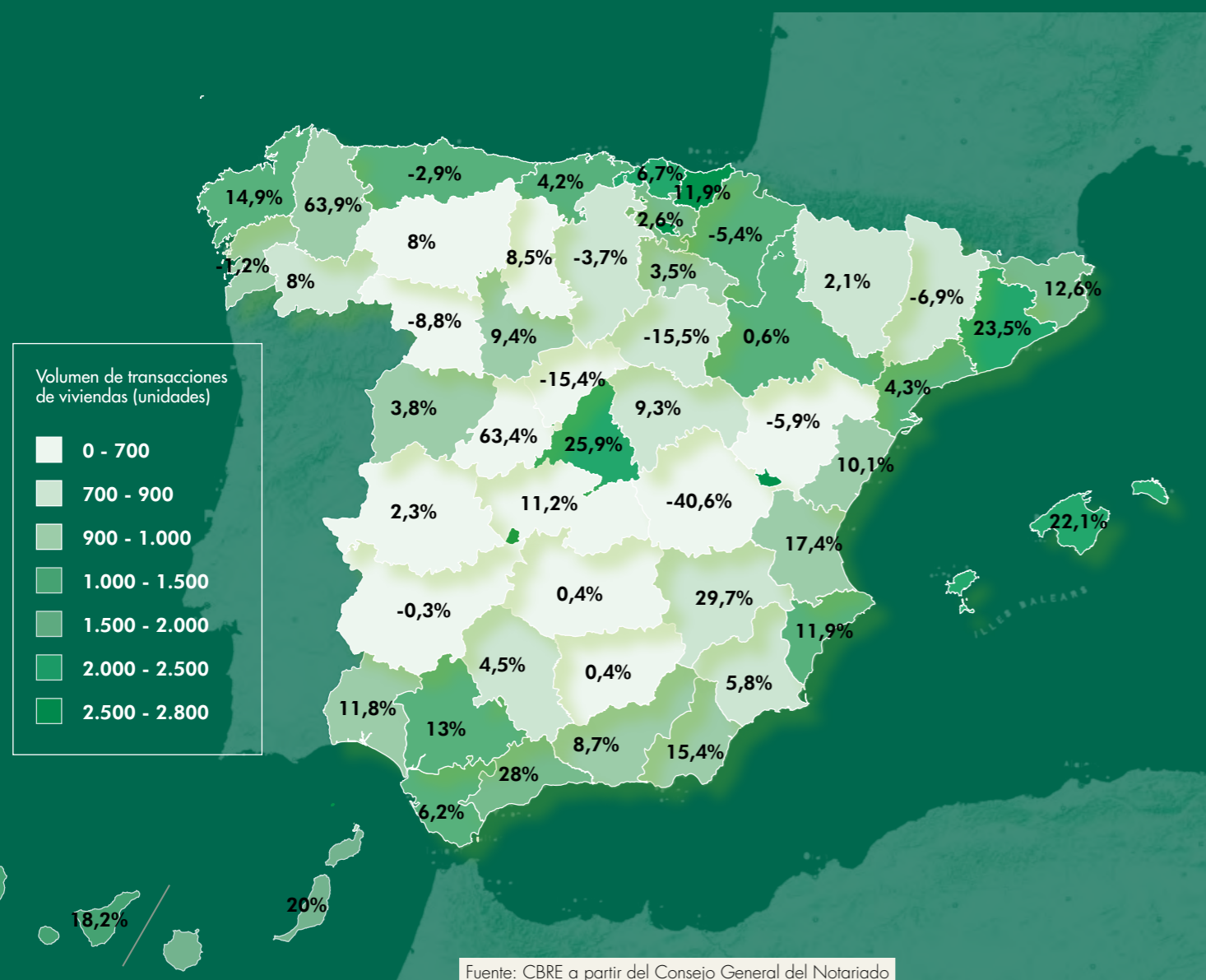
20%

Lugo, Albacete, Málaga, Madrid, Barcelona, Baleares, y Las Palmas registraron los crecimientos más intensos en número de viviendas vendidas, por encima del 20%.



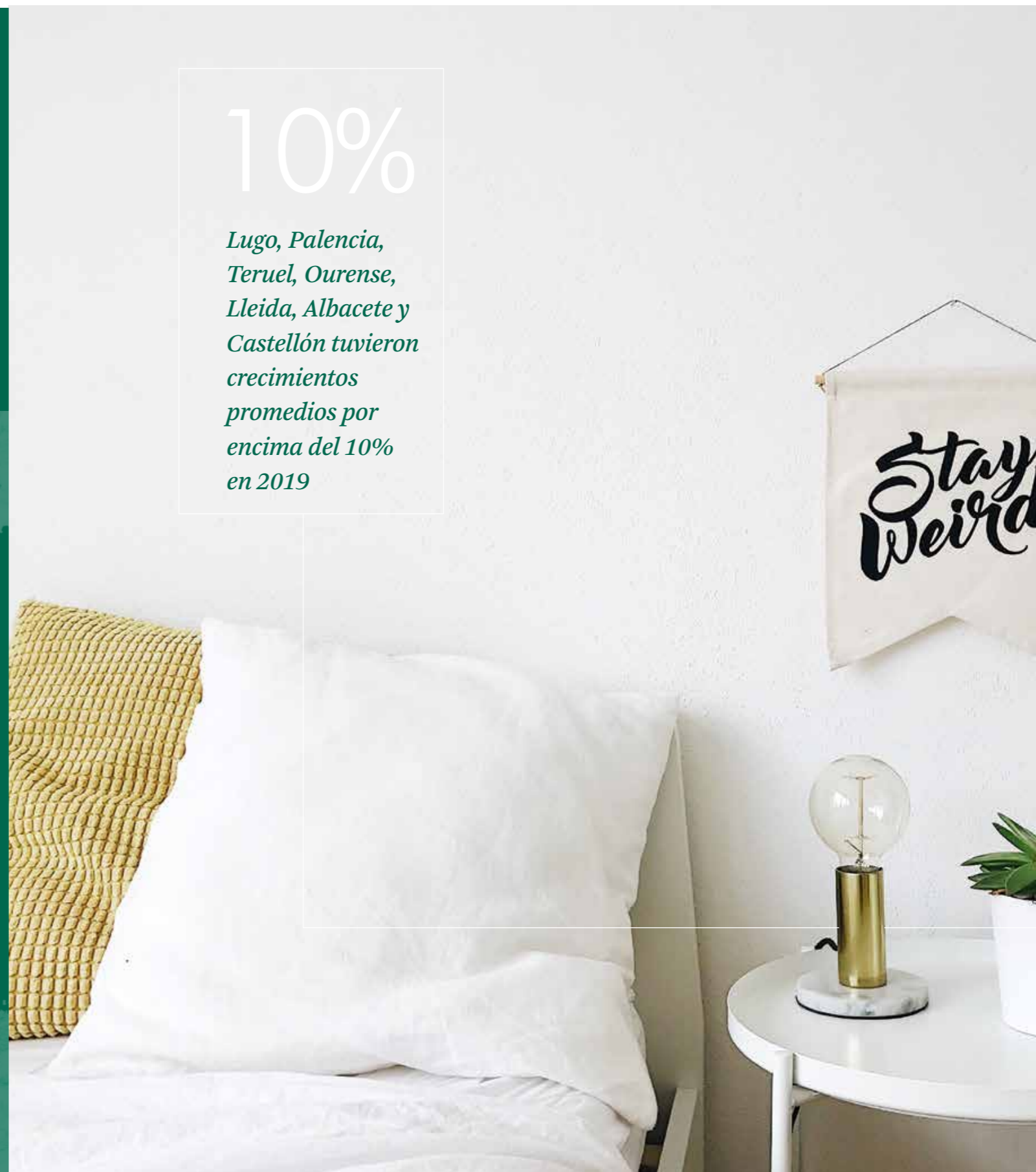
En definitiva se observan dos mercados: Por un lado están las principales provincias con precios ya muy elevados como Baleares, Madrid, Vizcaya, Málaga y Barcelona que registraron un crecimiento inferior al 8% y por otro lado, provincias como Lugo, Palencia, Teruel, Ourense, Lleida, Albacete y Castellón con crecimientos promedios por encima del 10%. Esto pone de manifiesto que mientras los principales mercados tocaron techo en precios las provincias secundarias, más retrasadas en el ciclo, experimentaron mayores subidas.

PRECIO PROMEDIO ANUAL NOTARIADO (€/M²) DE LAS TRANSACCIONES DE VIVIENDAS - 2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 Y 2019



10%

Lugo, Palencia, Teruel, Ourense, Lleida, Albacete y Castellón tuvieron crecimientos promedios por encima del 10% en 2019



4 MERCADO DE SUELO

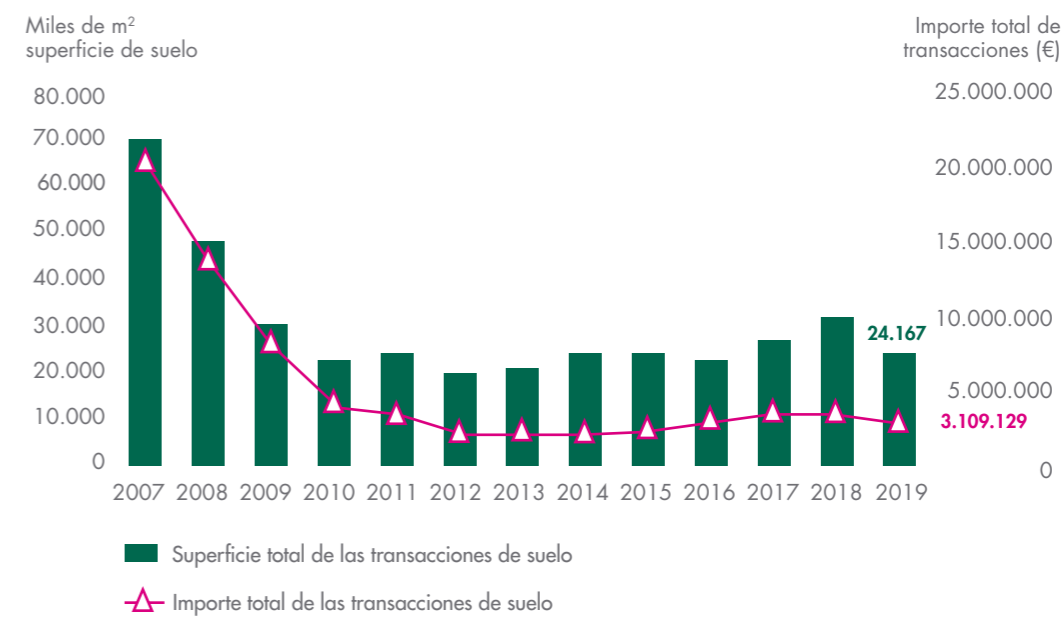


- 4.A. SUPERFICIE E IMPORTE DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO EN ESPAÑA**
- 4.B. PRECIO €/M² DE SUELO EN ESPAÑA**
- 4.C. SUELO URBANO DISPONIBLE (SIN EDIFICAR) EN ESPAÑA**

4.A. SUPERFICIE E IMPORTE DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO EN ESPAÑA

Según datos del Ministerio de Fomento España en 2019 la superficie del suelo transaccionada y el importe de las transacciones cayeron en España un 25% y un 16% respectivamente respecto al año 2018.

SUPERFICIE E IMPORTE TOTAL DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO EN ESPAÑA

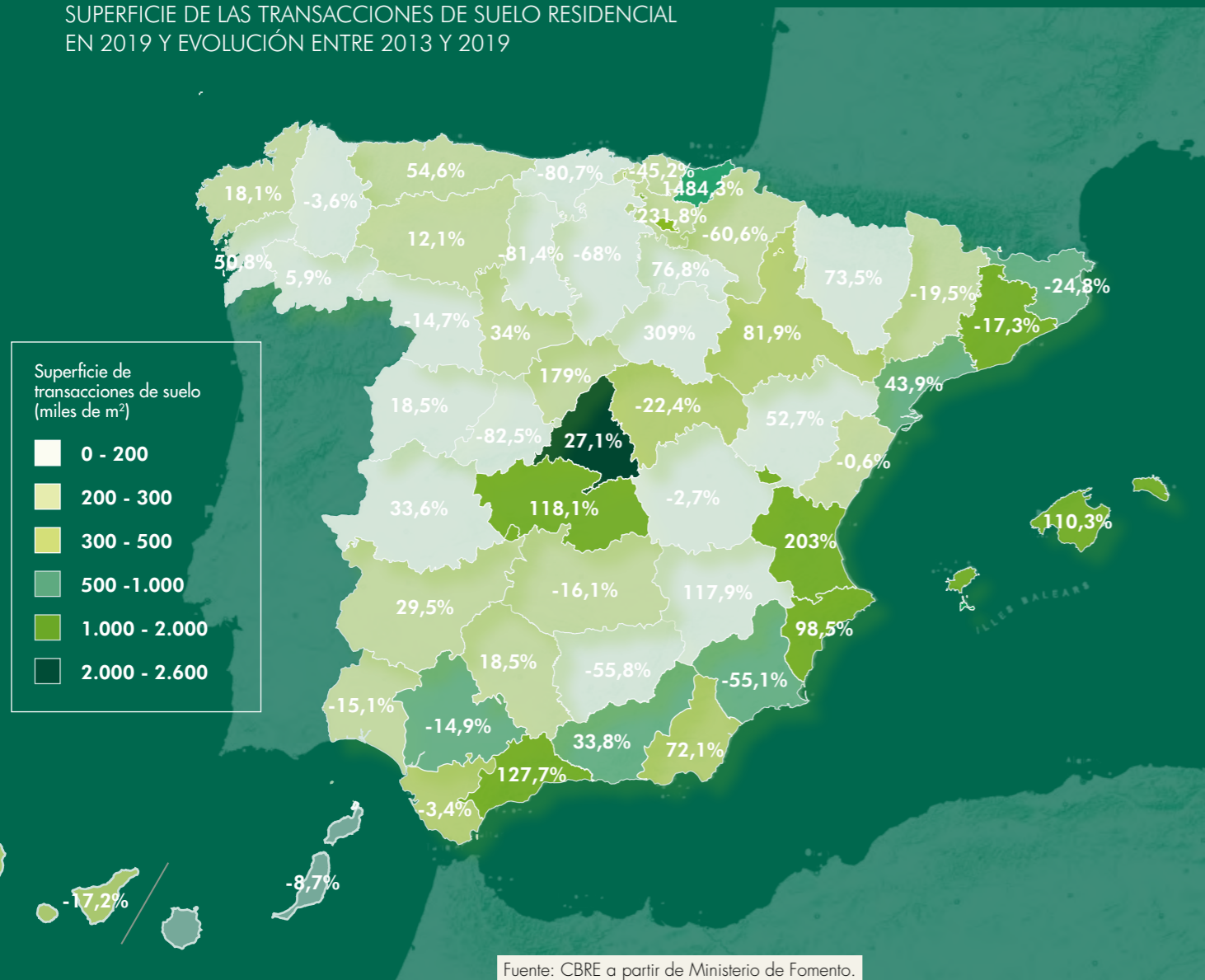


Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento. Ver metodología abajo¹¹

Fomento¹¹: La Estadística del Suelo estudia las variables (valor, superficie) ligadas a las compraventas formalizadas ante registro de cualquier tipo de suelo con independencia de si constituye o no solar.

Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Baleares, Alicante, Toledo, Girona, Sevilla y Tarragona registraron el 60% de las transacciones de suelo en 2019 con más de 800.000 m² de superficie de suelo transaccionado por provincia. Las provincias que registraron mayor actividad en transacciones de suelo se correlacionan con las ubicaciones donde mayor demanda de vivienda se observó en 2019.

SUPERFICIE DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO RESIDENCIAL EN 2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2013 Y 2019



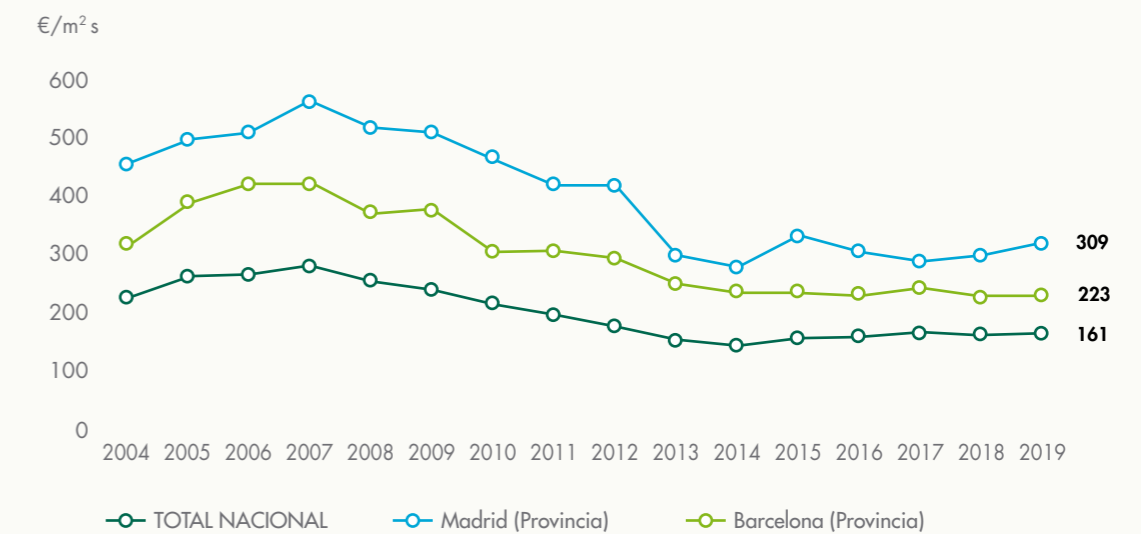
4.B. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE SUELO EN ESPAÑA

El precio promedio del suelo se mantuvo estable en 2019 en el entorno de 161€/m². Madrid y Barcelona se situaron por encima de la media nacional.

Desde CBRE consideramos que el impacto del Covid-19 en el mercado de suelo será distinto en función de la ubicación:

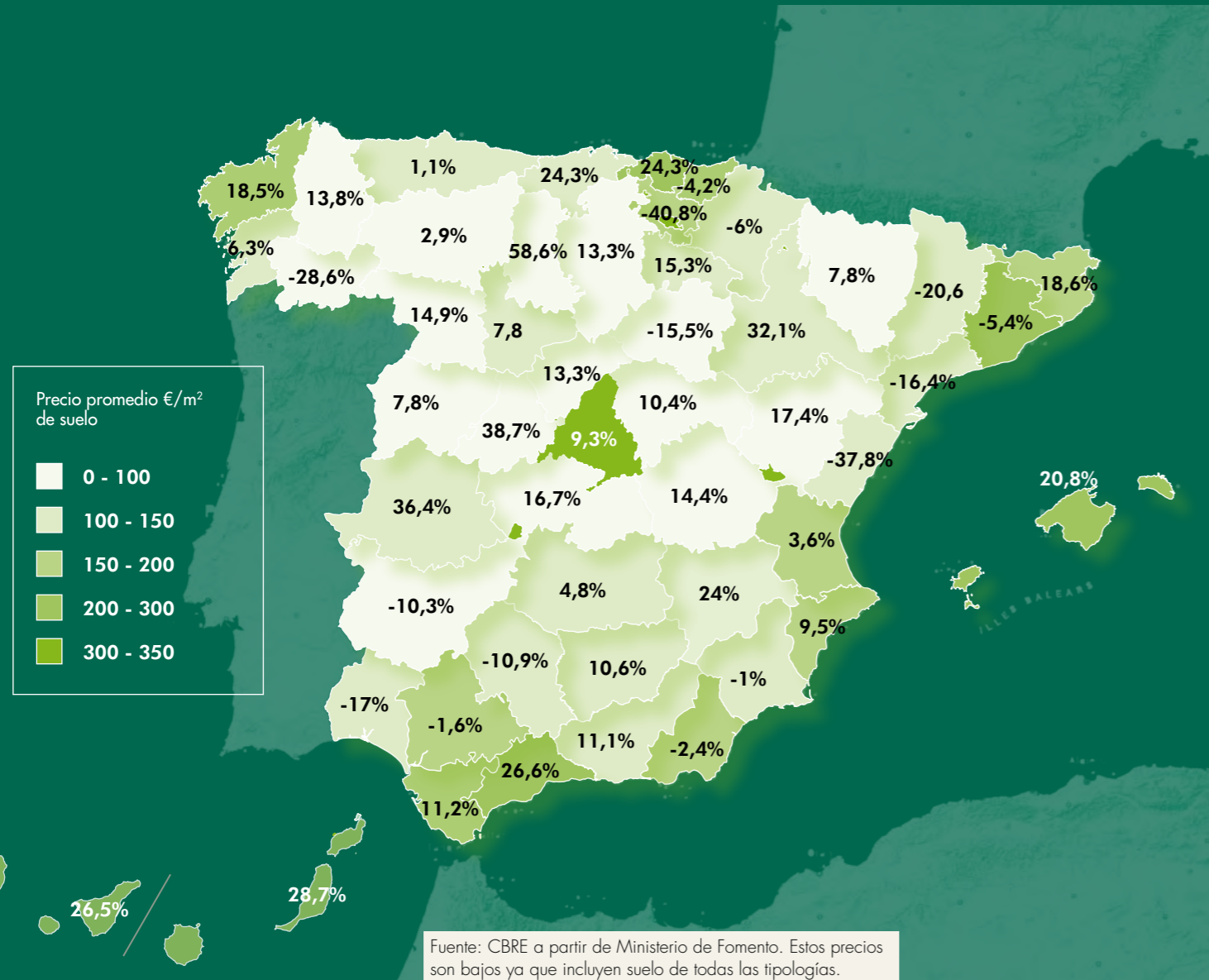
- Continuará la actividad inversora en suelos de grandes capitales (Madrid y Barcelona), País Vasco, Navarra y Valencia.
- Costa e Islas presentarán un descenso de la actividad para las promociones destinadas a público extranjero y segunda residencia. La sobreoferta de producto terminado y suelo limitará el interés de los inversores.
- Comunidades o provincias que empezaron a tener una mayor actividad pre Covid-19 (A Coruña, Asturias, Cantabria y Zaragoza) podrían recuperar esa tendencia tras el impacto Covid-19.

PRECIO PROMEDIO DEL SUELO POR M² EN ESPAÑA



La provincia de Madrid y las ubicadas en el arco mediterráneo registraron en 2019 los precios de suelo más altos. Con un precio del suelo de 309€/m², Madrid representó la zona más cara de España. Sin embargo, registró un crecimiento moderado de un 9% respecto al año 2014.

Le siguieron Baleares, y las provincias de Guipúzcoa y Málaga, con un precio del suelo situado entre 250€/m² y 300€/m². Vizcaya, Barcelona, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife, registraron precios entre 200€/m² y 250€/m².

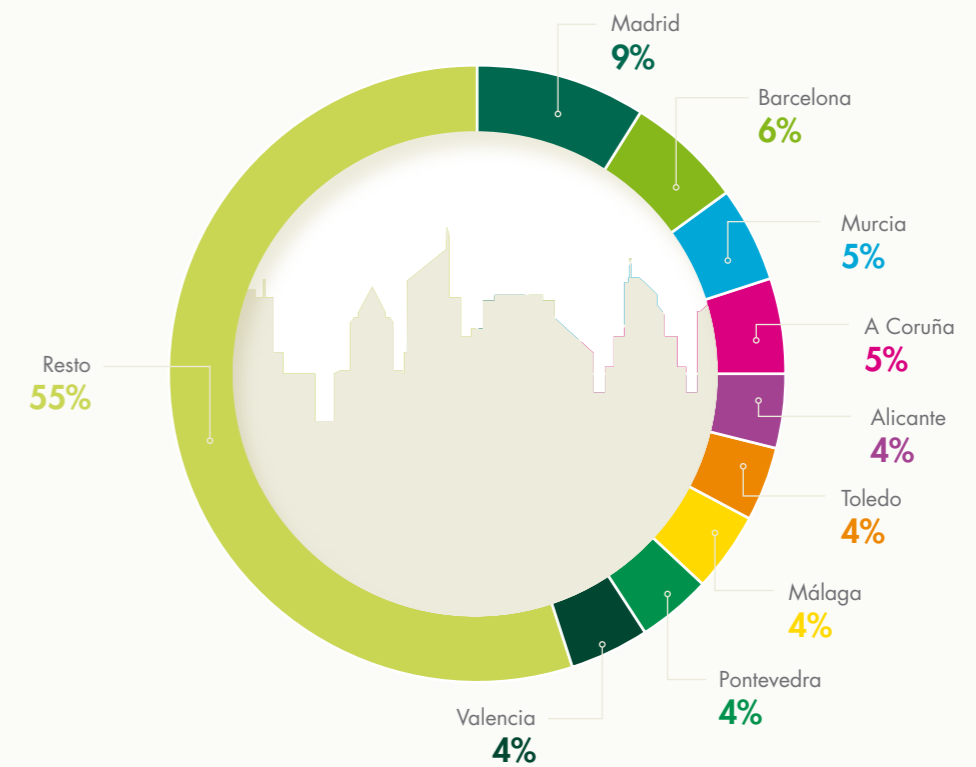


4.C. SUELO URBANO DISPONIBLE EN ESPAÑA

La superficie del suelo urbano disponible en España disminuyó en un 15% entre 2016 y 2019, como consecuencia de la reactivación de la expansión urbanística.

Las provincias de Madrid, Barcelona, Murcia y A Coruña agruparon en 2019 el 25% del suelo urbano libre de construcción en España. No obstante, son las provincias de Guadalajara, Murcia, Almería y Castellón las que disponen de mayor superficie de suelo urbano disponible, que representa entre un 42% y un 44% de su propia superficie de suelo urbano total.

DISTRIBUCIÓN DEL SUELO URBANO DISPONIBLE EN ESPAÑA POR PROVINCIA EN 2019



Fuente: CBRE a partir de Catastro. Incluye tanto suelo urbano consolidado como suelo en gestión.

5 INVERSIÓN RESIDENCIAL



5.A. INVERSIÓN MULTIFAMILY:
FENÓMENO BTR Y PRS

5.B. FACTORES QUE IMPULSAN LA
INVERSIÓN EN MULTIFAMILY

5.A. INVERSIÓN MULTIFAMILY: FENÓMENO BTR Y PRS

El mercado Residencial fue, después de Oficinas y Hoteles, el sector en España que mayor volumen de inversión atrajo en 2019.

El volumen de inversión fue de más de 2.110 millones de euros, lo que representó el 17% del total del mercado de inversión en España (11.912 millones de euros). Esto demuestra el alto interés que este tipo de producto genera en los inversores.

Dentro del mercado residencial, definimos el concepto de "Multifamily" como el segmento de alquiler gestionado por profesionales. Encontramos por un lado el mercado de vivienda en alquiler en su fase terminada y alquilada ("Private Rented Sector" – PRS) así como el suelo donde se proyecta el desarrollo de vivienda destinada al alquiler ("Built to Rent" – BTR).

17%

La inversión en residencial en alquiler o multifamily acaparó el 17% del total de la inversión inmobiliaria en España en 2019.



INVERSIÓN MULTIFAMILY: "BUILD TO RENT" (BTR) Y "PRIVATE RENTED SECTOR" (PRS)



PRINCIPALES OPERACIONES BTR Y PRS EN MADRID

<p>BTR</p> <p>MADRID - SKYLINE 125 M€ 26.390 m² 300 unidades Comprador: M&G Vendedor: Stoneweg</p>	<p>BTR</p> <p>MADRID - CAÑAVERAL² / TORREJÓN/ ALCALÁ 70 M€ 500 unidades Comprador: Ares Vendedor: Aedas</p>	<p>PRS</p> <p>MADRID - Paseo de la Castellana, 62 50 M€ 7.900 m² Comprador: Pictet Vendedor: Family Office</p>	<p>PRS</p> <p>MADRID - Avda. de San Luis 25/ Calle Hermosilla 7 90 M€ 14.741 m² / 7.145 m² 146/84 Unidades Comprador: Vivenio Vendedor: Family Office</p>
---	--	---	---

² Cañaveral / Torrejón / Alcalá: Operación compuesta por un portafolio de cuatro suelos ubicados en Vicálvaro (El Cañaveral), Torrejón y Alcalá de Henares

PRINCIPALES OPERACIONES BTR Y PRS EN BARCELONA

<p>BTR</p> <p>Marina Living - Badalona 77 M€ 28.000 m² 216 unidades Comprador: AXA REIM Vendedor: : Stoneweg</p>	<p>PRS</p> <p>BARCELONA - Gracia Residential Project (Carrer Terol 18 , Carrer d'or 32) 5 M€ 1.303 m² 12 unidades Comprador: Family Office Vendedor: Confidencial</p>
---	--

Las operaciones de PRS representaron el 59% de la inversión en el sector Multifamily en 2019, con un volumen en torno a 974 millones de euros. En total se transaccionaron unas 4.000 viviendas situadas principalmente en Madrid y Barcelona.

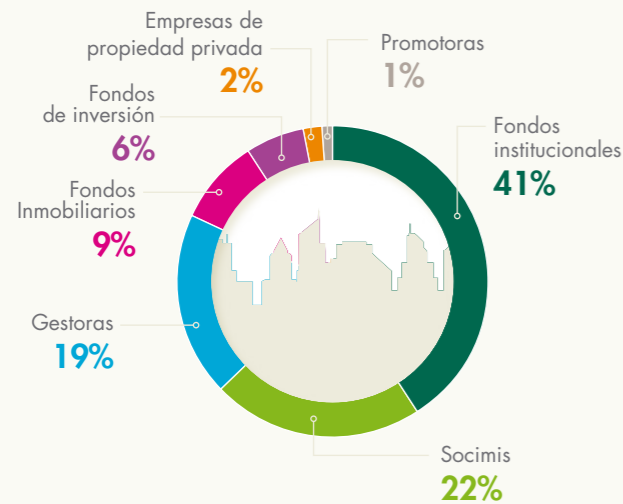
Las operaciones de BTR están en pleno auge, en 2019 representó el 41% de la inversión residencial con un volumen total de 674 millones de euros para la construcción de alrededor de 3.300 viviendas destinadas al alquiler. La mayoría de estos desarrollos se localizan en la Comunidad de Madrid y principalmente en zonas de nuevo desarrollo.

Fuente: CBRE Research.

54%

En cuanto a procedencia de operaciones PRS, el 54% del capital tuvo origen norteamericano

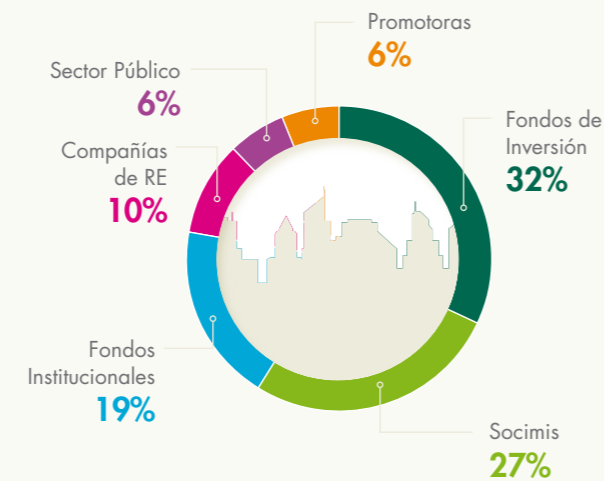
DISTRIBUCIÓN DE LOS INVERSORES EN PRS



Fuente: CBRE Research.

En 2019 los fondos institucionales acapararon el 41% de la inversión total realizada en este segmento, seguidas de las socimis (22%) y gestoras (19%). En cuanto a procedencia, el 54% del capital tuvo origen norteamericano, el 23% fue de origen nacional, cerca de un 17% de los Países Bajos y el 6% fue suizo.

DISTRIBUCIÓN DE LOS INVERSORES EN BTR



Fuente: CBRE Research.

En cuanto a BTR, el 32% del total invertido en 2019 corrió a cargo de fondos de inversión, seguidos de socimis (27%), fondos institucionales (19%) y compañías de RE (10%). En cuanto a procedencia, cerca del 27% del origen del capital fue de los Países Bajos, el 22% nacional y el 51% restante fue francés, inglés y norteamericano.

5.B. FACTORES QUE IMPULSAN LA INVERSIÓN EN MULTIFAMILY

RENTABILIDAD DEL MERCADO DE ALQUILER

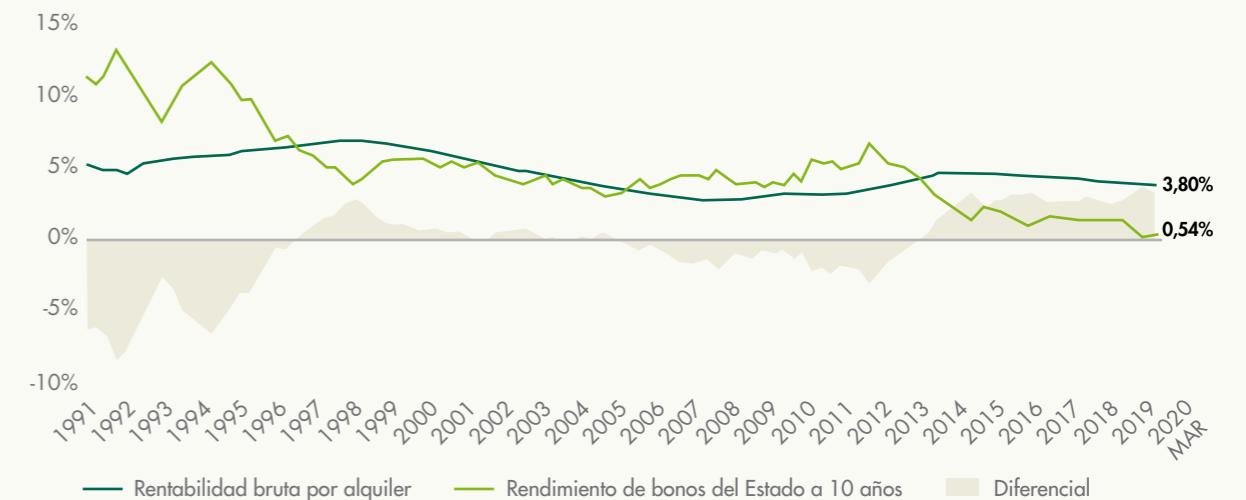
El segmento Multifamily presenta retornos atractivos y riesgos menores de cara al inversor. De acuerdo a datos de Banco de España a marzo 2020, el rendimiento bruto del alquiler residencial se sitúa en un 3,80%, significativamente por encima del bono del Estado a 10 años (0,46%), algo que se viene observando desde 2013. Sólo en el primer trimestre de 2020 el volumen de inversión en BTR y PRS fue de 509 millones de euros, lo que representó el 40% de la inversión total en multifamily, sector que según criterio de CBRE también incluye residencias de estudiantes.

La inversión en residencial directo (BTR y PRS) cerrada sólo en el primer trimestre fue de más del 30% del volumen total de inversión

transaccionado en 2019, lo que pone de manifiesto el interés por parte de los inversores en este segmento. Desde CBRE estimamos una evolución favorable de la rentabilidad bruta por alquiler en el escenario post Covid-19, principalmente por el incremento de la demanda.

En los últimos meses se observa un cambio en la estrategia de algunos promotores, que están virando de la promoción en venta (BTS) a la promoción para alquiler (BTR), algo que con la situación post Covid-19 cobrará mayor relevancia. El aumento de la demanda en alquiler aumentará el interés por parte de promotores de suelo para desarrollo de vivienda para alquiler.

RENTABILIDAD BRUTA POR ALQUILER VS RENDIMIENTO DE BONOS DEL ESTADO A 10 AÑOS



Fuente: CBRE a partir de Banco de España.

6 EL MERCADO DE ALQUILER



- 6.A.** EL RÉGIMEN DE TENENCIA DE LOS HOGARES
- 6.B.** LOS PRECIOS DE ALQUILER
- 6.C.** RESULTADO ENCUESTA RECOLECCIÓN RENTAS IMPACTO COVID-19
- 6.D.** CAMBIOS DE ESTILO DE VIDA Y LA DIFICULTAD DE ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA

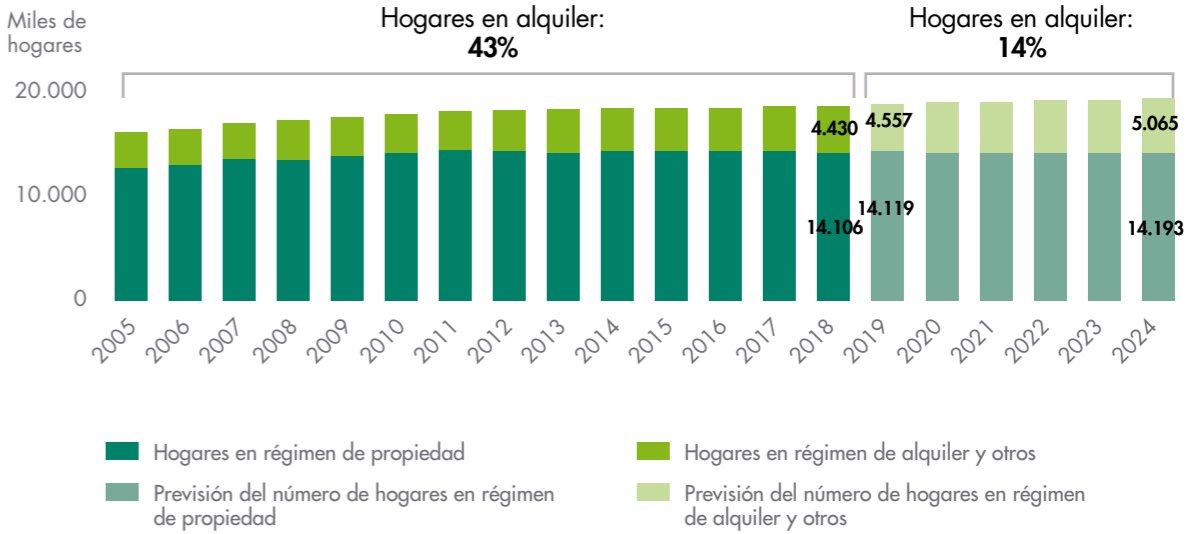
6.A. EL RÉGIMEN DE TENENCIA DE LOS HOGARES

CBRE estima que el porcentaje de hogares en régimen de alquiler seguirá aumentando entre 2018 y 2024 (+2,4pp). Esta previsión es pre Covid-19, estimación que podría verse incrementada como consecuencia de un aumento de la demanda de alquiler por parte de los hogares en situación post Covid-19.

El INE destaca en particular que los hogares en régimen de alquiler concierne principalmente a los jóvenes menores de 29 años, cuyo porcentaje creció más de 25 pp entre 2008 y 2018.

Además, los hogares compuestos de una pareja con uno o más niños han sido los que mayoritariamente eligieron la opción del alquiler entre 2008 y 2018. Les siguen las parejas sin niños y las personas que viven solas.

EVOLUCIÓN DEL RÉGIMEN DE TENENCIA DE LOS HOGARES (EN NÚMERO) EN ESPAÑA Y PREVISIONES – PRE COVID-19



Fuente: CBRE a partir de INE y previsión CBRE.

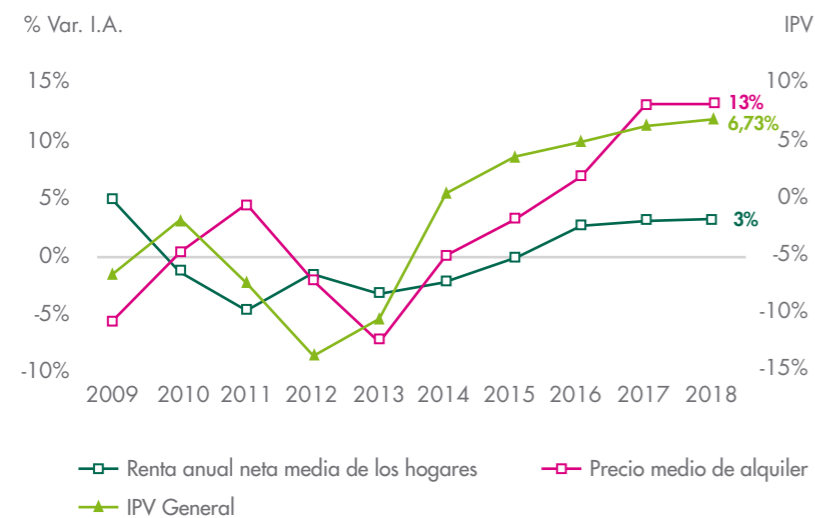
6.B. LOS PRECIOS DE ALQUILER

En el periodo 2015-2018, el Índice de Precio de la Vivienda ("IPV") aumentó en un 5,3% de promedio anual mientras que el precio de alquiler registró un crecimiento promedio anual de un 9%, casi el doble. Sin embargo, la renta anual de los hogares apenas subió en un 2% en promedio anual, cifra que avala la dificultad del acceso a la compra de vivienda.

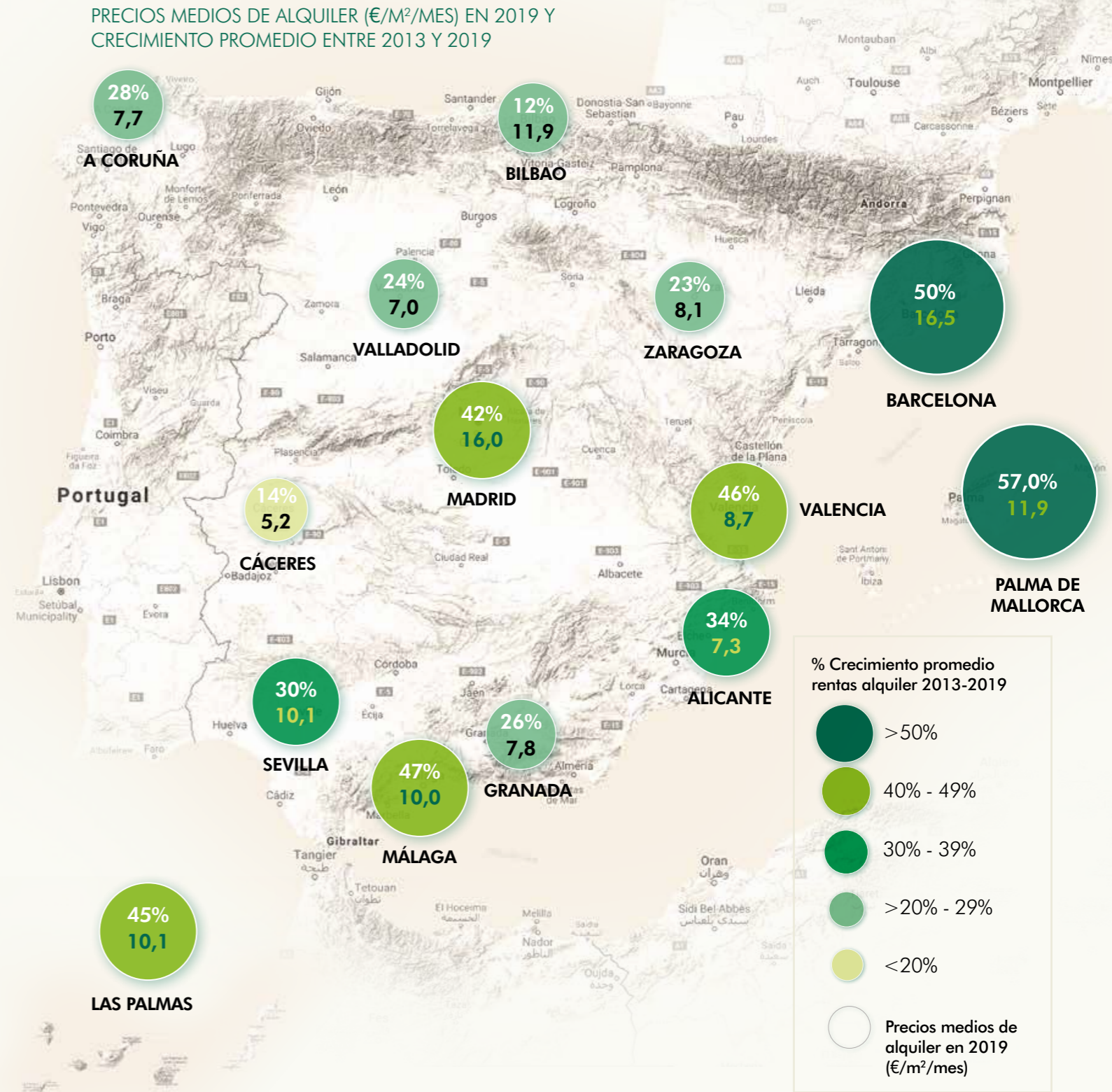
La accesibilidad a la compra de vivienda para la población se ha endurecido estos últimos años a pesar de la recuperación económica. Tanto la tasa de accesibilidad (por encima de los 7 años) como el esfuerzo hipotecario (superior al 31%) se han visto endurecidos por la elevada demanda concentrada en pocos mercados.

Este endurecimiento de las condiciones de financiación de los bancos podría extenderse e incluso agravarse con el impacto de la crisis del Covid-19.

VARIACIÓN DEL PRECIO MEDIO DE ALQUILER VS RENTA ANUAL NETA MEDIA DE LOS HOGARES E IPV



Fuente: CBRE a partir de INE y Portal web Idealista.



Entre 2013 y 2019, el precio medio de alquiler aumentó en un 49,3% en España. Según últimos datos abril del portal web de Idealista, destacan **Barcelona y Madrid** con los precios de alquiler más elevados, alcanzando los 17,4€/m²/mes y 16,4€/m²/mes respectivamente.

Barcelona y Palma de Mallorca registraron los crecimientos de precios de alquiler más intensos con tasas de crecimiento alrededor de un 50% y un 57% respectivamente.

Fuente: CBRE a partir de Portal web Idealista.

95%

Cabe destacar el elevado porcentaje de los propietarios particulares en España, que representan alrededor del 95% del total

En **Madrid**, el precio medio de alquiler creció en un 42%, de forma menos intensa que en las ciudades de **Málaga** (+47%), **Valencia** (+46%) o **Las Palmas** (+45%).

El día después del Covid-19 traerá una continuidad, incluso un incremento en la demanda de este segmento. Es previsible que empeore la accesibilidad a la compra y en consecuencia gran parte de la demanda se traslade al alquiler. La flexibilidad del arrendamiento fomentará el auge de hogares en este régimen.

En términos de precio veremos un ajuste correlacionado con la tasa de paro y la renta per cápita. Asimismo, veremos un auge de la demanda de vivienda asequible en zonas periféricas.

Ante la situación sobrevenida del Covid-19, algunos hogares se han visto con dificultades para pagar sus alquileres. Para paliar esta situación, el Gobierno estableció el Real Decreto-ley 11/2020, del 31 de marzo, poniendo en marcha de medidas urgentes en el ámbito social y económico para hacer frente al Covid-19.

Entre estas medidas, el Gobierno estableció una moratoria en los pagos de alquiler de viviendas e hipotecas así como la posible reducción del 50% del alquiler o un retraso en el pago. Estas medidas se establecieron para proteger los ingresos de los hogares, pero a largo plazo podrían dañar los ingresos de los propietarios (aquellos que tienen más de 10 viviendas en propiedad). En este sentido, cabe destacar el elevado porcentaje de los propietarios particulares en España que representan alrededor del 95% del total. Esto significa que tan sólo el 5% está en manos de gestores profesionales (fondos y gestoras).



Cabe destacar algunos planes impulsador por las Comunidades como el caso del Plan Vive de la Comunidad de Madrid que incluye un total de 25.000 viviendas para los próximos ocho años, con alquileres asequibles, que se levantarán sobre terrenos de la Comunidad mediante la colaboración público-privada. Esta medida permitirá un incremento de la oferta asequible. Es fundamental el impulso de la colaboración público-privada para poder aumentar la oferta de vivienda en alquiler y satisfacer la demanda.

6.C. RESULTADO ENCUESTA RECOLECCIÓN RENTAS IMPACTO COVID-19

De acuerdo a una encuesta realizada desde CBRE a los principales tenedores profesionales de viviendas en alquiler, se han obtenido las siguientes conclusiones:

8%

Tan solo el 8% de los inquilinos de vivienda dejaron de pagar su alquiler en abril



5%

Tan solo el 5% de los inquilinos se han sujeto a las medidas del Gobierno



Las **Ubicaciones con menor poder adquisitivo** se han visto más afectadas



6.D. CAMBIOS DE ESTILO DE VIDA Y LA DIFICULTAD DE ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA

Los cambios sociales en el estilo de vida (viajes, trabajo a distancia), el retraso en la edad de emancipación (29,5 años en 2018), del matrimonio y de la "creación de familias", sumado a la movilidad geográfica laboral y a la migración hacia las grandes ciudades, intensifican la demanda de alquiler.

Lo que se consideraba como alternativa hace sólo unos años, cada vez más se trata de una corriente principal en la mayoría de los mercados. Las inversiones en multifamily ofrecen un perfil de rendimiento atractivo, al tiempo que son menos susceptibles a los movimientos cíclicos a medio y largo plazo.

El Covid-19 nos ha forzado colectivamente a trabajar desde casa, una tendencia que ya existía pero que se ha agudizado de manera obligatoria, lo que puede dilatarse una vez finalice el confinamiento. Esta tendencia acelerada como consecuencia del confinamiento podría llegar para quedarse como una opción viable al menos muchos días de la semana (ahorro de costes de desplazamiento, de suministros, etc.). En consecuencia, es de esperar que aumente la demanda de viviendas de mayor tamaño que incorporen un espacio específico para teletrabajar. Es posible que se sacrifiquen ubicaciones céntricas por viviendas con ciertas características: mayor espacio, luz, terraza, jardín, una entrada más amplia que ayude a mantener las nuevas medidas de higiene, características que tendrán una mayor prioridad. Si bien es cierto que los activos prime y bien ubicados continuarán siendo atractivos para inversores y también lo es que las características anteriores cobrarán mayor importancia.

Adicionalmente, y como consecuencia del Covid-19 y la caída del turismo se empieza a observar un cambio de tendencia de producto, principalmente de vivienda vacacional o turística a alquiler convencional.



URBAN LIVING



FLEXIBILIDAD DEL RÉGIMEN DE TENENCIA



CAMBIOS SOCIALES Y DEMOGRÁFICOS



ESTILO DE VIDA



RETRASO MATRIMONIOS / FAMILIAS



BABY BOOMERS / NIDO VACÍO



FALTA DE OFERTA



DIFICULTADES DE ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA

MADRID



7.A. LA DEMANDA DE VIVIENDA

7.B. LA OFERTA DE VIVIENDA

7.C. EL SUELO

7.D. EL PRECIO DE LA VIVIENDA

7.E. EL PRECIO DE ALQUILER

RESUMEN EJECUTIVO

La demanda de mercado residencial en Madrid mostró a lo largo de 2019 una reducción de más del 8%, una contracción mayor que la observada a nivel nacional (2,5%). Más de la mitad de estas transacciones se concentró en Madrid capital.

El impacto del Covid-19 acentuará esta caída de forma más significativa como consecuencia de la parálisis forzosa que ha traído consigo el confinamiento y sus efectos. Desde CBRE estimamos que las transacciones totales de vivienda en la provincia de Madrid podrían caer en torno a un 10-15% en 2020 respecto al año anterior y el total de viviendas vendidas en 2020 rondarían las 65-70 mil.

Más de la mitad (52%) de las transacciones de vivienda de la provincia en 2019 se concentraron en la capital aunque se redujeron ligeramente respecto al año anterior (9%). La vivienda nueva representó un 14% de las transacciones totales en vivienda de la provincia de Madrid en 2019.

En Madrid Capital, las transacciones en vivienda se localizaron principalmente fuera de la zona M-30.

Pese a la situación de crisis del Covid-19, cabe destacar la aprobación del plan Madrid Nuevo Norte por la Comisión de Urbanismo de la Comunidad de Madrid el pasado 16 de marzo 2020 que permitirá la construcción de 10.476 viviendas. Así mismo, el pasado mes de abril se aprobó inicialmente la reparcelación urbanística del área de Montegancedo, situada al sur del término municipal de Pozuelo y perteneciente a ARPO ("Área Pozuelo Oeste"), en el que se prevé la construcción de unas 5.500 viviendas y cuya reparcelación se aprobó a principios de año.

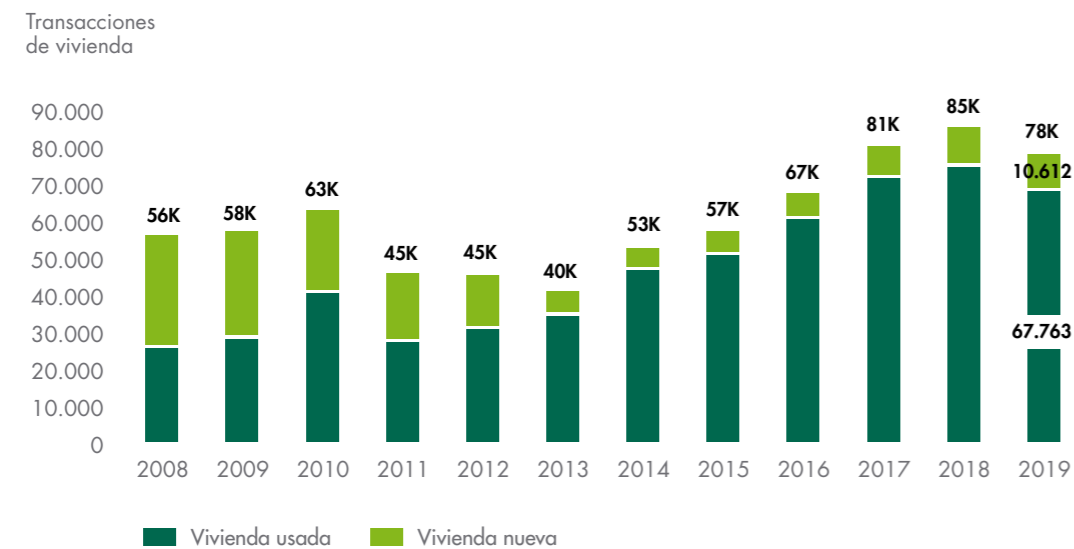
En términos de precio, los indicadores del mercado apuntan hacia un escenario de ligero ajuste de los precios de la vivienda en la región en situación pre Covid-19. En la situación de post Covid-19 se observará un ajuste en la segunda mano de un 4-5% y un impacto menor en la obra nueva que rondaría una caída del 1-2%.

7.A. LA DEMANDA DE VIVIENDA

7.A.1. TRANSACCIONES DE VIVIENDA TOTAL PROVINCIA DE MADRID

En 2019, el volumen de transacciones de viviendas en la provincia de Madrid, disminuyó un 8% respecto al año anterior, con un total de 78.000 viviendas vendidas.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA NUEVA Y USADA – PROVINCIA DE MADRID. VOLUMEN ANUAL 2019 = 78.375; -8% RESPECTO A 2018

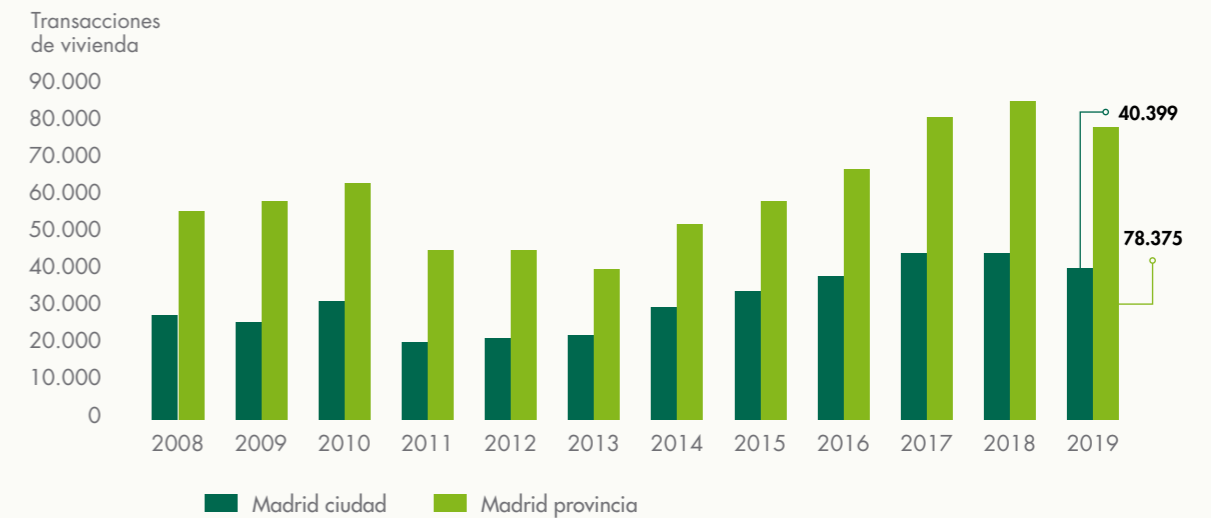


Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

Probablemente, esta caída se acentuará con la ralentización de las compraventas de vivienda en 2020, como consecuencia del impacto del Covid-19. Se estima una caída del 10-15% en la provincia.

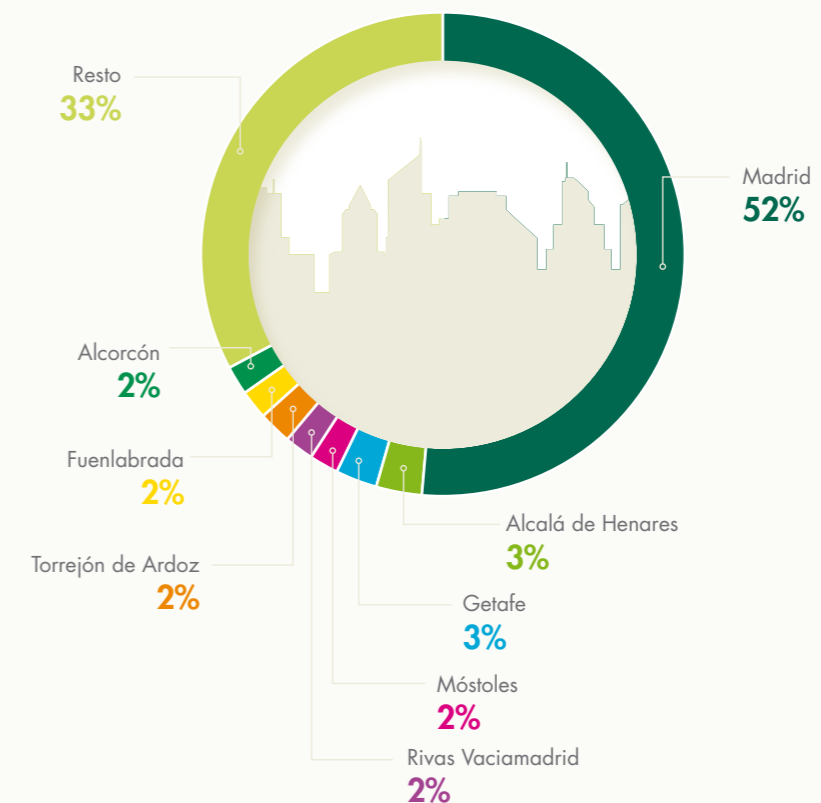
Más de la mitad (52%) de las transacciones de vivienda en 2019 se concentraron en la capital Madrid, superando las 40.000 unidades. El volumen en la capital se redujo un 9% respecto al año anterior.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA NUEVA Y USADA – PROVINCIA DE MADRID VS CIUDAD DE MADRID



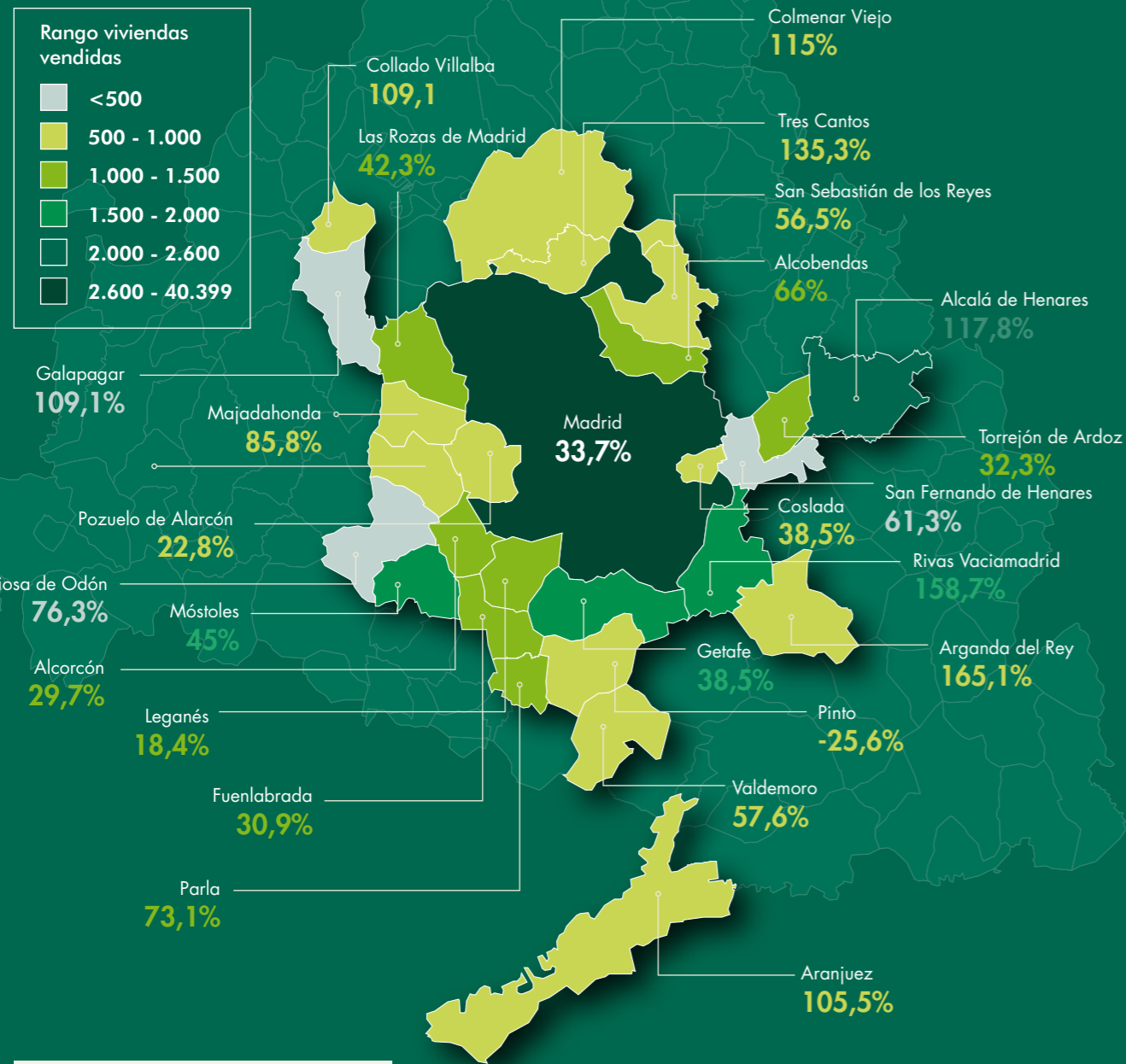
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO DE LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDA (NUEVA Y USADA)



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

VOLUMEN DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDAS TOTALES (NUEVA Y USADA)
2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 Y 2019 – POR MUNICIPIO



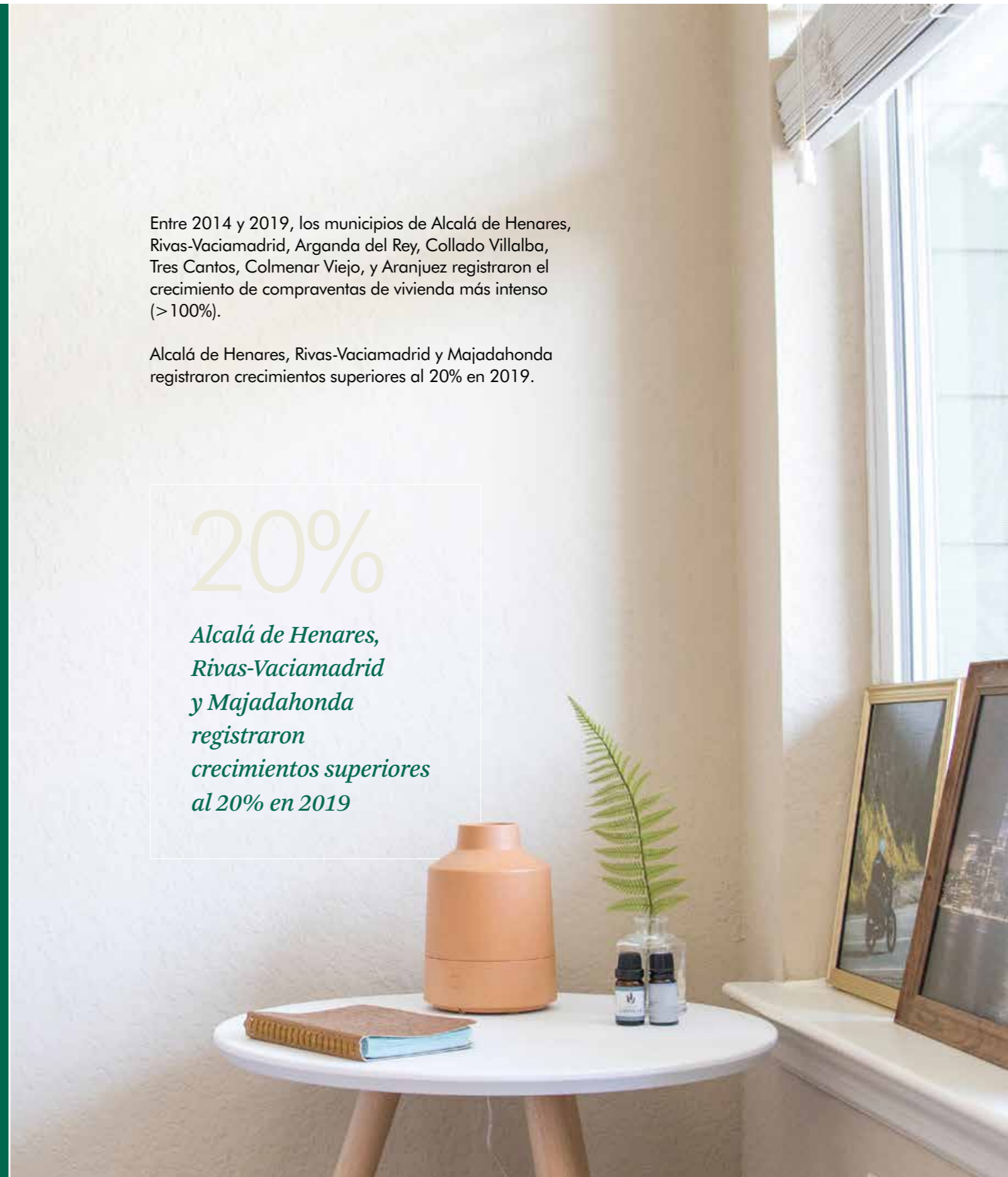
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

Entre 2014 y 2019, los municipios de Alcalá de Henares, Rivas-Vaciamadrid, Arganda del Rey, Collado Villalba, Tres Cantos, Colmenar Viejo, y Aranjuez registraron el crecimiento de compraventas de vivienda más intenso (>100%).

Alcalá de Henares, Rivas-Vaciamadrid y Majadahonda registraron crecimientos superiores al 20% en 2019.

20%

*Alcalá de Henares,
Rivas-Vaciamadrid
y Majadahonda
registraron
crecimientos superiores
al 20% en 2019*

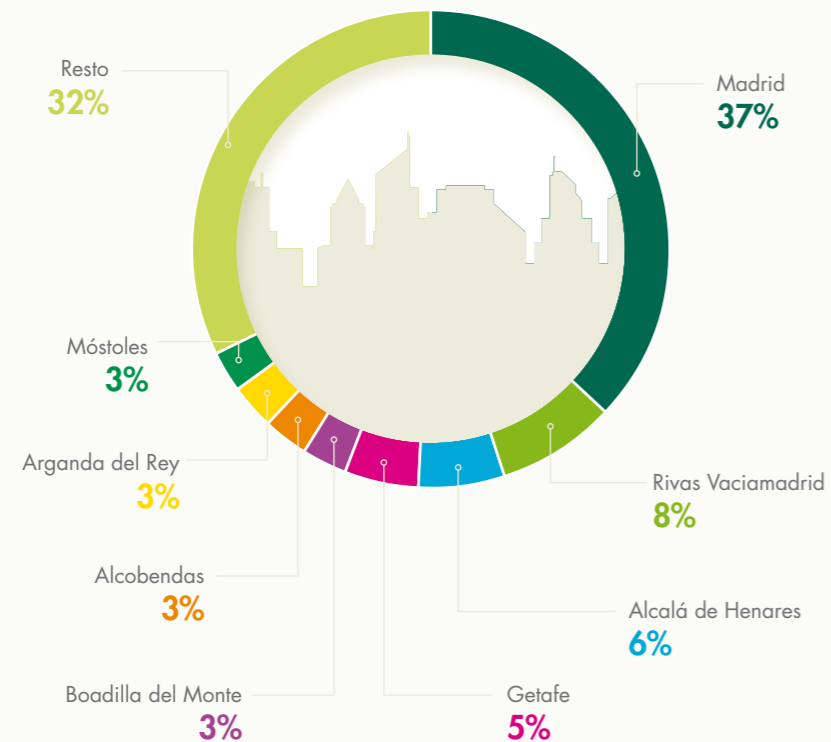


7.A.2. TRANSACCIONES DE VIVIENDA NUEVA PROVINCIA DE MADRID

La vivienda nueva representó un 14% de las transacciones totales de vivienda efectuadas en la provincia de Madrid en 2019. La demanda de vivienda nueva apenas se redujo un 1%, mientras que la vivienda de segunda mano observó una caída del 9%, respecto al año 2018.

La mitad de las transacciones de vivienda nueva se concentró en 2019 en Madrid capital, Rivas-Vaciamadrid, y Alcalá de Henares.

DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO DE LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDA NUEVA VOLUMEN ANUAL 2019 = 10.612



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

60%

Rivas-Vaciamadrid, Alcalá de Henares, Arganda del Rey y Tres Cantos siguen creciendo con tasas de crecimiento muy intensas (superiores al 60%)

Cabe señalar que en 2013, sólo la capital madrileña concentraba la mitad de las transacciones en vivienda nueva de toda la Comunidad, mientras que en 2019, Madrid sólo reunió el 37% del total. Esto pone de manifiesto el desarrollo de obra nueva en los municipios colindantes a Madrid capital.

Entre 2013 y 2019, destacan los municipios de Rivas-Vaciamadrid, Alcalá de Henares, Boadilla del Monte, Alcobendas, Arganda del Rey, Móstoles, Arroyomolinos, San Sebastián de los Reyes, Tres Cantos y Colmenar Viejo con crecimientos muy significativos en la compraventa de vivienda nueva (superior a 100%).

La capital de Madrid registró en 2019 una tasa de crecimiento de un 0,5% mientras que Rivas-Vaciamadrid, Alcalá de Henares, Arganda del Rey y Tres Cantos siguen creciendo con tasas de crecimiento muy intensas (superiores al 60%). Alcobendas, y San Sebastián de los Reyes experimentaron crecimientos más moderados con tasas entre un 30% y un 45%.

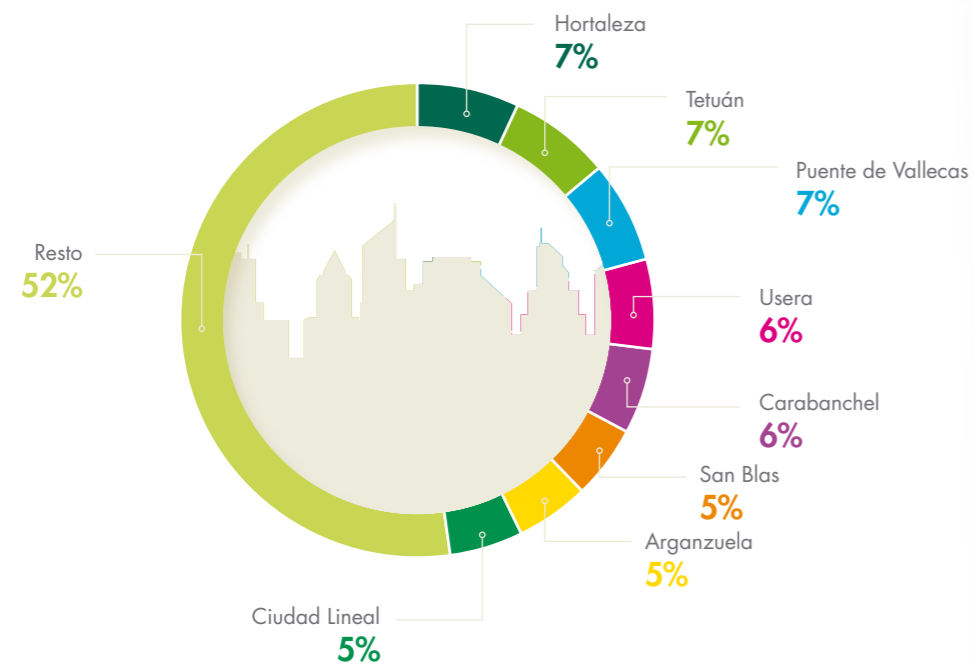


7.A.3. TRANSACCIONES DE VIVIENDA TOTAL Y NUEVA MADRID CIUDAD

En Madrid Capital, las transacciones en vivienda se localizaron en 2019 principalmente fuera de la zona M-30.

Madrid destaca por la falta de producto suelo edificable en el casco urbano y primera corona debido a la lentitud en la tramitación urbanística que esperamos que con el Covid-19 no se agudice, al contrario, dadas las medidas de agilidad expuestas.

DISTRIBUCIÓN POR DISTRITO DE LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDA (NUEVA Y USADA). VOLUMEN ANUAL 2019 (4 TRIMESTRES ACUMULADOS HASTA EL 3 TRIMESTRE 2019) = 40.399



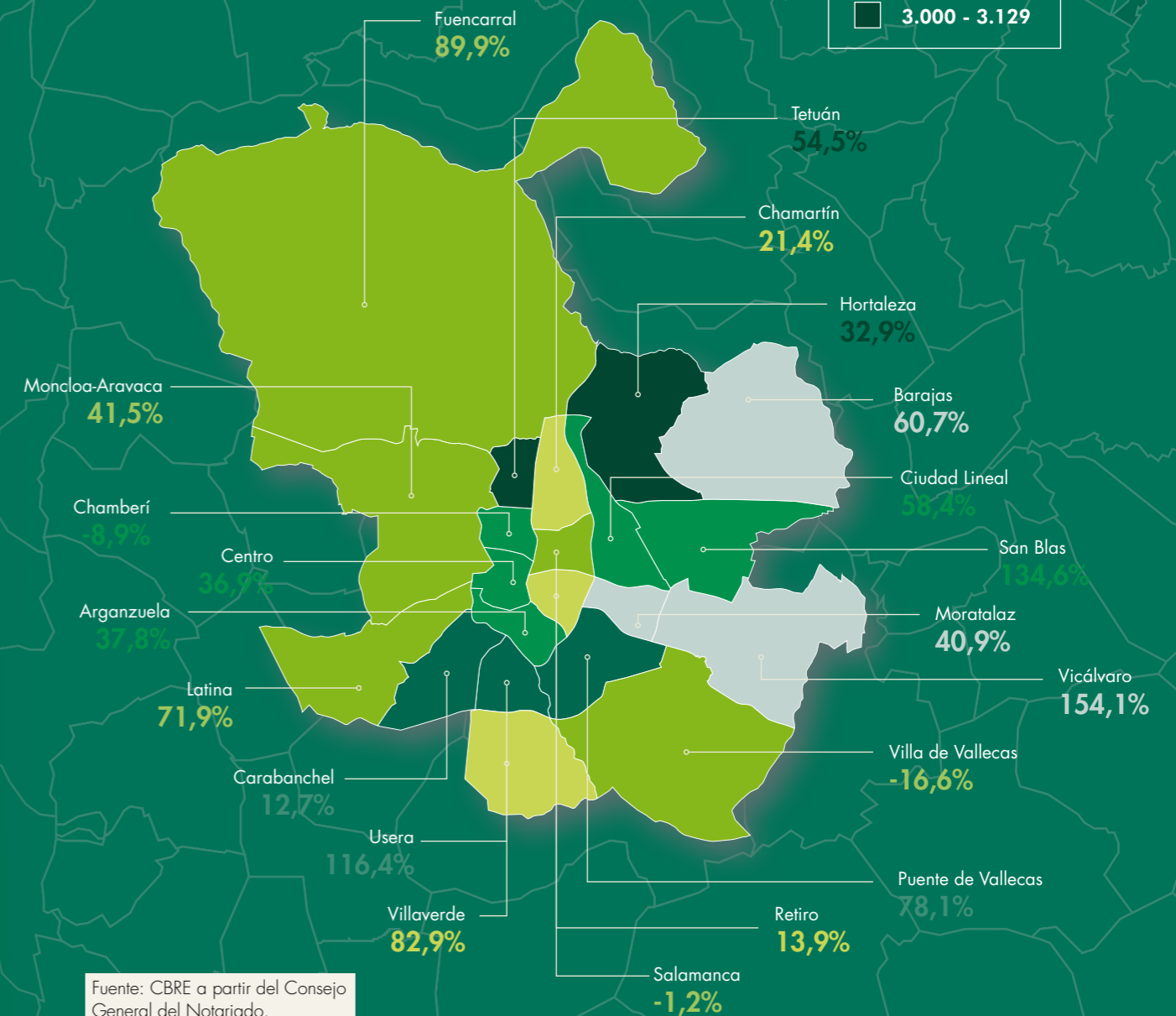
Fuente: CBRE a partir del Consejo General del Notariado.

Usera, y Puente de Vallecas registraron tasas de crecimiento intensas (entre 75% y 120%) en el último lustro, según los datos del Consejo General del Notariado.

Destaca el distrito de Vicálvaro con un crecimiento superior a 100%, muy impulsado por la zona del Cañaveral.

En la zona dentro de la M30, Tetuán superó las 3.000 compraventas de viviendas en el 3T de 2019 (4 últimos trimestres acumulados). Es el único distrito de la zona dentro de la M-30 que registró un crecimiento superior a un 50% entre 2014 y 2019.

VOLUMEN (4 TRIMESTRES ACUMULADOS) DE COMPRAVENTAS TOTALES DE VIVIENDA (NUEVA Y USADA) HASTA 3T 2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 (3T) Y 2019 (3T) – POR DISTRITO



Fuente: CBRE a partir del Consejo General del Notariado.

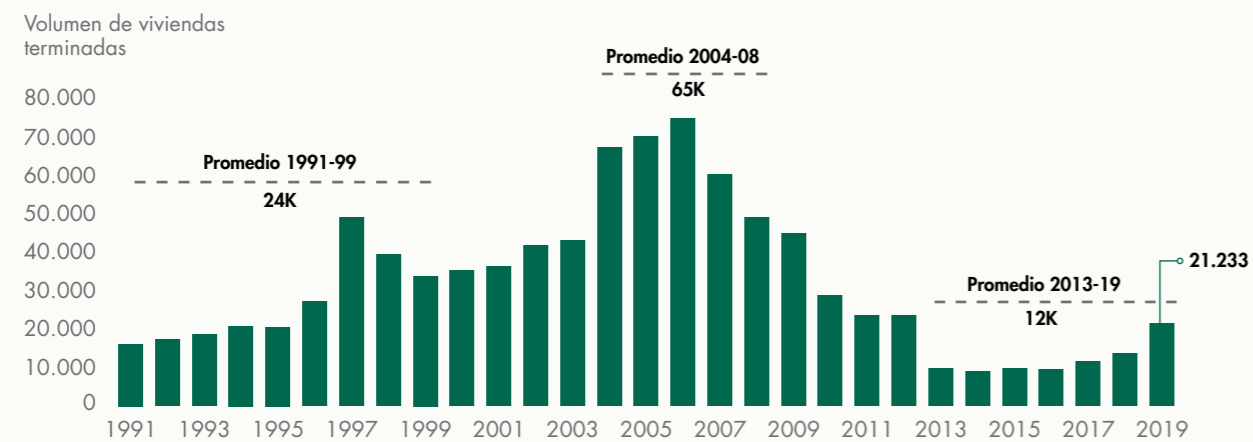
7.B. LA OFERTA DE VIVIENDA

7.B.1. VIVIENDAS TERMINADAS

Destacó el crecimiento del 58% en el número de viviendas terminadas en 2019, superando las 21.000 viviendas terminadas.

La garantía de continuidad y ejecución de muchas de las obras en curso así como las entregas comprometidas son muestras de que el número de viviendas terminadas en Madrid no sufrirá un impacto sustancial del Covid-19.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VIVIENDAS TERMINADAS (LIBRES Y PROTEGIDAS) – PROVINCIA DE MADRID



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

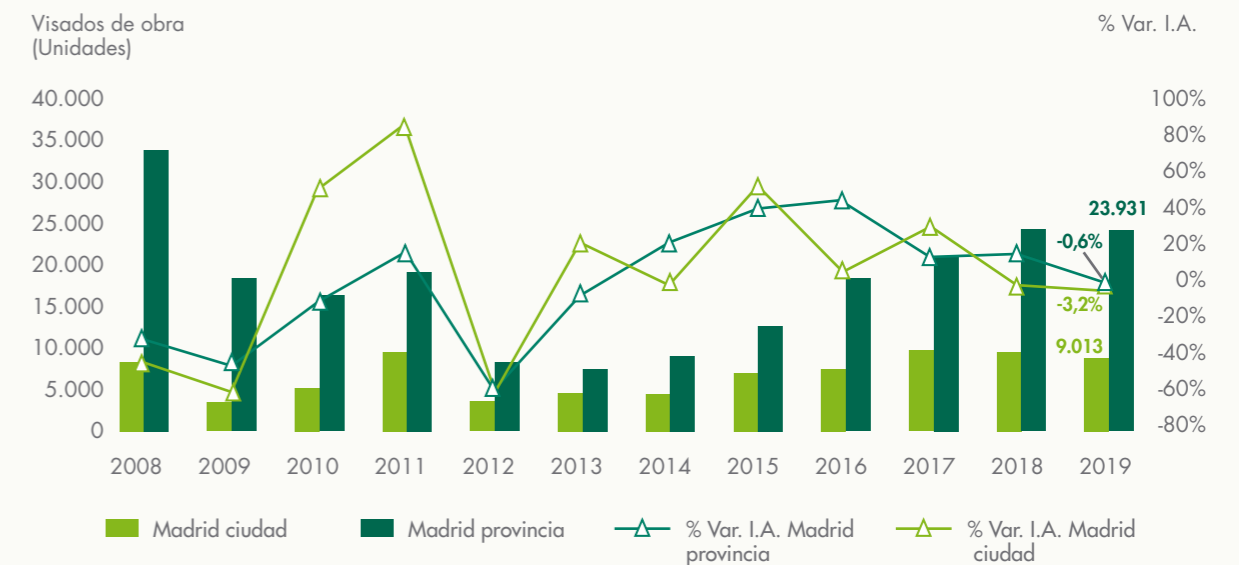
7.B.2. PROYECTOS DE OBRA NUEVA VISADOS DE OBRA

En 2019, el número de visados de obra (nueva, ampliación y reforma) bajó un 0,6% en la provincia de Madrid y un 3,2% en la capital Madrid, respecto al año anterior. La provincia de Madrid registró casi 24.000 visados en 2019, un 31% más respecto al año 2009 y un 0,6% menos que en 2018. Madrid capital triplicó el número de visados de obra de hace una década superando los 9.000 permisos en 2019.

31%

La provincia de Madrid registró casi 24.000 visados en 2019, un 31% más respecto al año 2009

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VISADOS DE OBRA (NUEVA, AMPLIACIÓN Y REFORMA) Y VARIACIÓN INTERANUAL – PROVINCIA DE MADRID VS CIUDAD DE MADRID



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

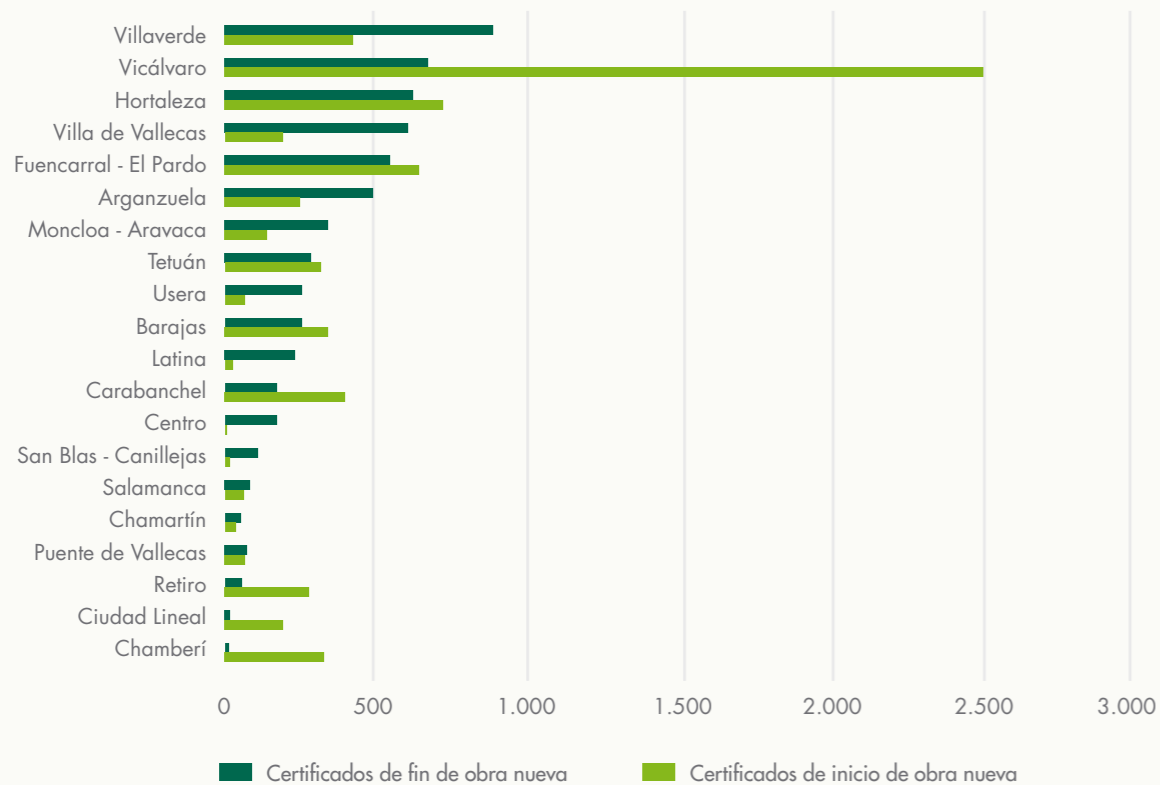
En Madrid Capital, los proyectos de viviendas nuevas se ubican principalmente en los **distritos situados al sur fuera de la zona M-30**.

Los distritos de **Villaverde, Villa de Vallecas, Vicálvaro, Puente de Vallecas, Carabanchel** y **Usera** sumaron un 54% de los proyectos iniciados y un 44% de los proyectos terminados en 2019.

El distrito de **Vicálvaro**, registró más de 2.500 proyectos de viviendas en 2019, ubicados principalmente en la zona de Cañaverale. Los distritos de **Villaverde** y **Villa de Vallecas**, suman más de 1.500 proyectos terminados y más de 600 proyectos iniciados en 2019.

Hortaleza y Fuencarral destacan al norte con más de 1.100 proyectos terminados y más de 1.300 proyectos iniciados en 2019.

NÚMERO DE CERTIFICADOS DE INICIO Y DE FIN DE OBRA NUEVA POR DISTRITO EN 2019 – CIUDAD DE MADRID



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

La aprobación del plan Madrid Nuevo Norte por la Comisión de Urbanismo de la Comunidad de Madrid el pasado 16 de marzo 2020 y en pleno confinamiento, permitirá la construcción de 10.476 viviendas, el 20% de las cuales de protección oficial.

Así mismo, destaca el área de ARPO ("Área Pozuelo Oeste"), en el municipio de Pozuelo de Alarcón, en el que se prevé la construcción de unas 5.500 Viviendas y que tras la aprobación a principios de año de la reparcelación, el pasado mes de abril se aprobó inicialmente la reparcelación urbanística del área de Montegancedo, situada al sur del término municipal de Pozuelo y junto a la autovía M-40.

10.500

El pasado mes de abril se aprobó el plan Madrid Nuevo Norte que permitirá la construcción de cerca de 10.500 viviendas en la capital



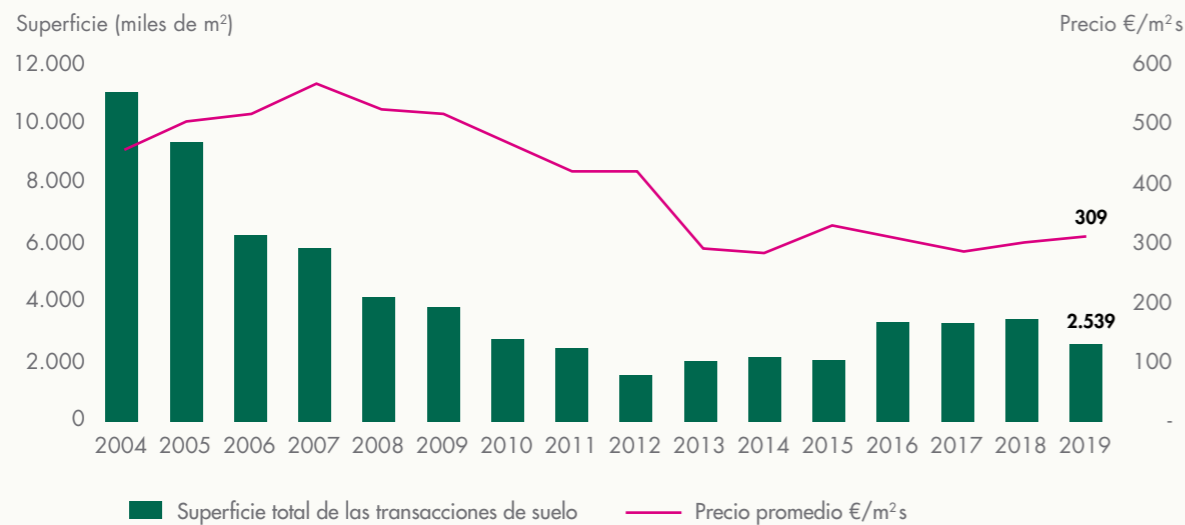
7.C. EL SUELO

7.C.1. TRANSACCIONES Y PRECIO €/M² DEL SUELO EN LA PROVINCIA DE MADRID

Entre 2013 y 2019, la **provincia de Madrid** registró un crecimiento de un 27% de la superficie total de suelo transaccionada.

En este periodo, el precio promedio del suelo subió de forma moderada en un 6%, siendo 309€/m² en 2019. En 2019, la superficie total de suelo transaccionada alcanza 253,9 hectáreas que representa una bajada de un 26% respecto al año anterior.

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE TOTAL DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO Y DEL PRECIO €/M² – PROVINCIA DE MADRID



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento. Incluye tanto suelo urbano consolidado como suelo en gestión.

7.C.2. SUELO URBANO DISPONIBLE EN LA PROVINCIA DE MADRID

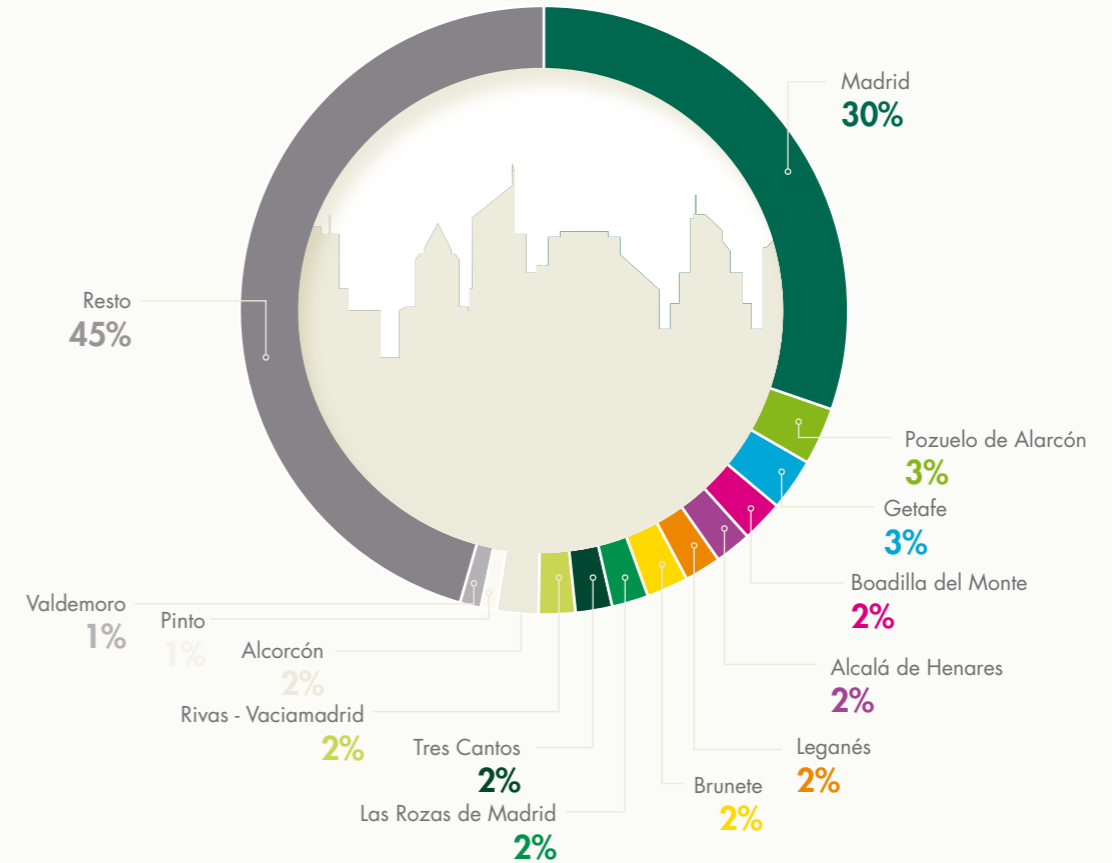
La capital Madrid concentra un 30% del suelo urbano disponible dentro de la provincia.

La mayor parte del suelo urbano disponible se ubica en los municipios de la primera corona con un 36% de su suelo urbano libre de construcción. La segunda corona concentra un 33%.

Entre 2015 y 2019, la superficie del suelo urbano disponible disminuyó un 21% en la provincia de Madrid mientras que la capital sólo un 3%.

Móstoles, Parla, Alcorcón y Alcobendas, perdieron en el último lustro más de la mitad del suelo disponible.

DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE SUELO URBANO DISPONIBLE POR MUNICIPIO EN 2019



Fuente: CBRE a partir de Catastro. Incluye tanto suelo urbano consolidado como suelo en gestión.

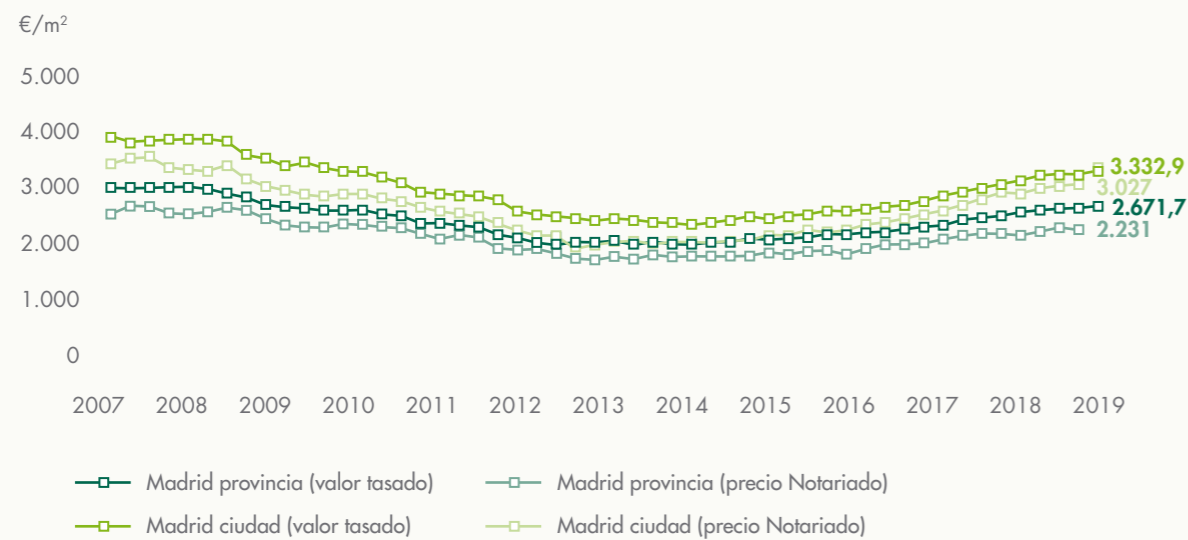
7.D. EL PRECIO DE LA VIVIENDA

7.D.1. PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA PROVINCIA DE MADRID Y MUNICIPIO

Desde 2014, la tendencia de los precios medios de la vivienda (tanto de valor tasado como de precio escriturado) continuó siendo creciente, aumentando un 30% y un 37% en la provincia de Madrid y en la capital, respectivamente. En el último año este incremento fue más ligero tanto en la provincia como en la capital, siendo de un 7% de media.

En términos de precio y teniendo en cuenta el impacto Covid-19, en la provincia de Madrid se observará un ajuste en la segunda mano de un 4-5% y un impacto menor en la obra nueva que rondaría una caída del 1-2%.

EVOLUCIÓN DEL VALOR TASADO DE LA VIVIENDA VS PRECIO PROMEDIO NOTARIADO – PROVINCIA DE MADRID VS CIUDAD DE MADRID



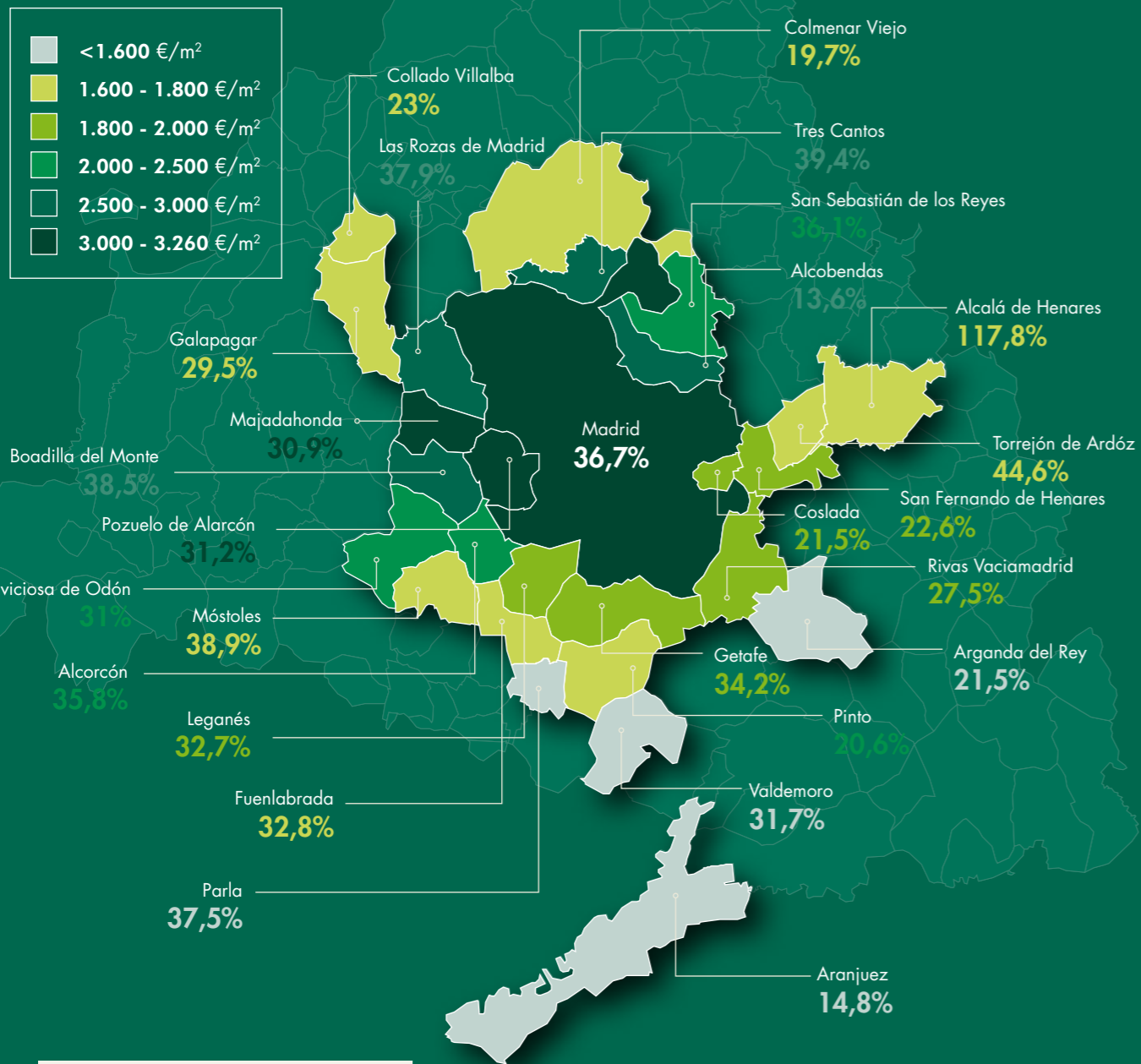
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento y del Consejo General del Notariado.

4-5%

En la provincia de Madrid se observará un ajuste en precio en la segunda mano de un 4-5%



VALOR TASADO DE LA VIVIENDA (€/M²) - 2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 Y 2019



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

29%

Los municipios colindantes a Madrid capital tuvieron un crecimiento promedio de un 29%

En 2019, el valor tasado promedio más alto de la vivienda se sitúa en la capital Madrid, Pozuelo de Alarcón y Majadahonda, con valores medios por encima de los 3.000€/m².

Los municipios ubicados al noreste y noroeste, colindantes a la capital, registran en 2019 los precios más altos, entre 2.000€/m² y 3.000€/m², y un crecimiento promedio en torno a un 33% entre 2014 y 2019.

Los municipios colindantes ubicados al sur de la capital, registraron precios entre 1.600€/m² y 2.000€/m², y un crecimiento promedio en torno a un 29% entre 2014 y 2019.



7.D.2. PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA CIUDAD DE MADRID Y DISTRITOS

Los distritos de la zona M-30, registraron un precio promedio de la vivienda superior a 3.100€/m² en 2019. La mayoría de estos distritos, salvo Tetuán, se situó cerca de los máximos del periodo 2007-2019. En los últimos cinco años, los precios de vivienda en los distritos situados dentro de la zona M30 han crecido alrededor de un 63%, reflejando la alta demanda dentro de esta zona.

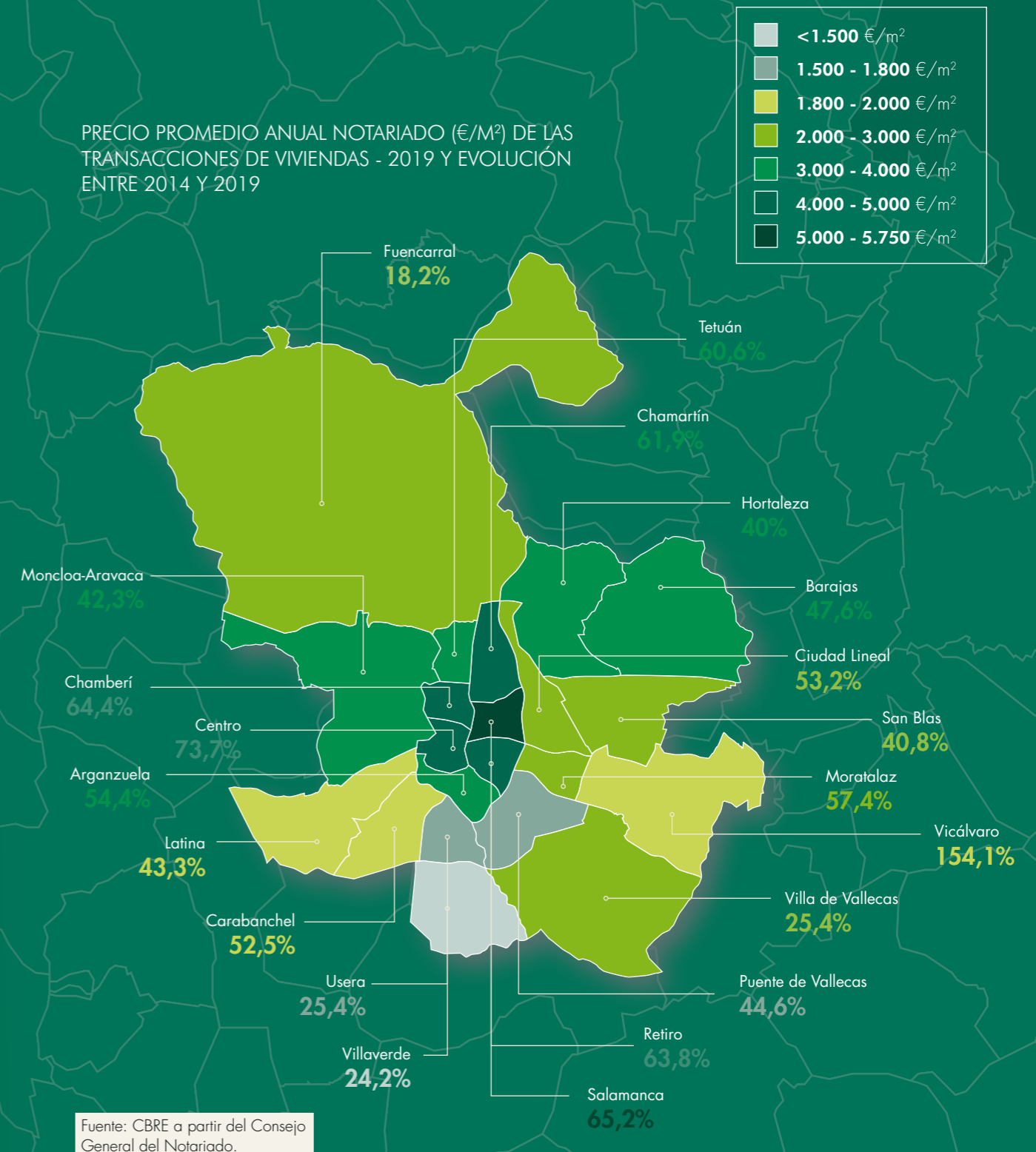
El barrio de Salamanca continua siendo el distrito con el precio promedio de la vivienda más alto, alrededor de 5.708€/m² en 2019. Por el contrario, Tetuán y Arganzuela, siguen siendo los distritos más baratos de la zona, con un precio promedio alrededor de 3.118€/m² y 3.676€/m² respectivamente.

Los distritos del Norte de Madrid, con un poder adquisitivo más alto, registraron precios promedios de la vivienda entre 2.000€/m² y 3.300€/m² en 2019. Entre 2014 y 2019, los precios de la vivienda en estos distritos crecieron un promedio de un 40%.

Los distritos al Sur de Madrid, registraron precios promedios de la vivienda entre 1.300€/m² y 2.400€/m². En el último lustro, los precios de vivienda en estos distritos crecieron de media un 38%.

En 2019 los distritos de Hortaleza, Barajas, Carabanchel, Usera, Moratalaz, Villa y Puente de Vallecas, registraron un crecimiento anual superior al 10%.

PRECIO PROMEDIO ANUAL NOTARIADO (€/M²) DE LAS
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS - 2019 Y EVOLUCIÓN
ENTRE 2014 Y 2019



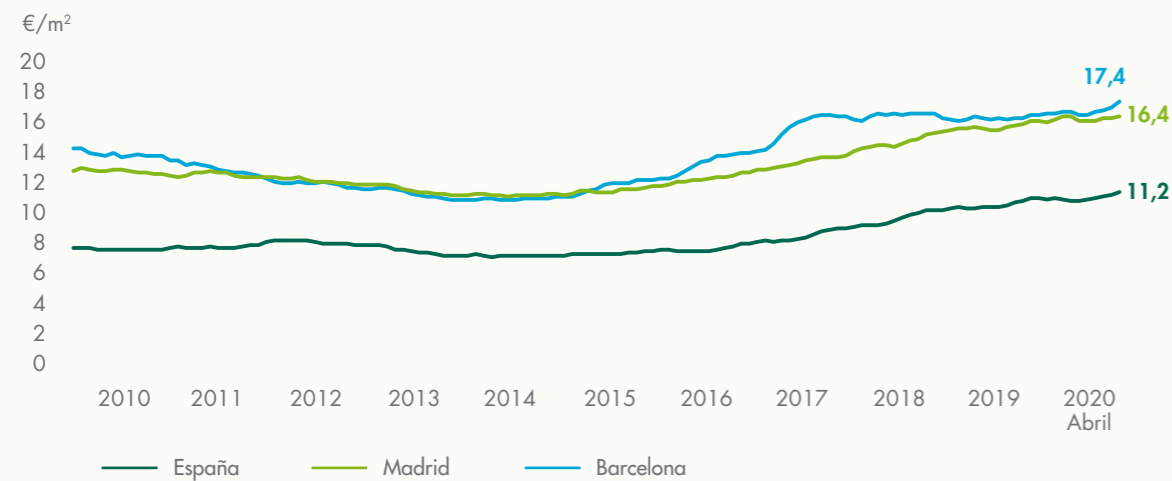
7.E. EL PRECIO DE ALQUILER

7.E.1. PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER CIUDAD DE MADRID VS CIUDAD DE BARCELONA VS NACIONAL

Entre 2013 y 2019, el precio medio de alquiler en la capital madrileña aumentó un 42%, alcanzando los 16,4€/m²/mes en el mes de abril, según los datos de Idealista.

Un crecimiento que refleja una tensión de los precios de alquiler menos fuerte en la capital respecto a Barcelona (50%), y por debajo del crecimiento del precio medio de alquiler nacional (49%).

EVOLUCIÓN DEL PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER (€/M²/MES) – CIUDAD DE MADRID VS CIUDAD DE BARCELONA VS ESPAÑA



Fuente: CBRE a partir de Portal web Idealista.

7.E.2. PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER POR DISTRITO CIUDAD DE MADRID

Los distritos de la zona M-30 registraron los precios promedios de alquiler más altos de la capital (entre 15,6€/m²/mes y 18,8€/m²/mes), sometidos a una presión de la demanda muy fuerte en 2019.

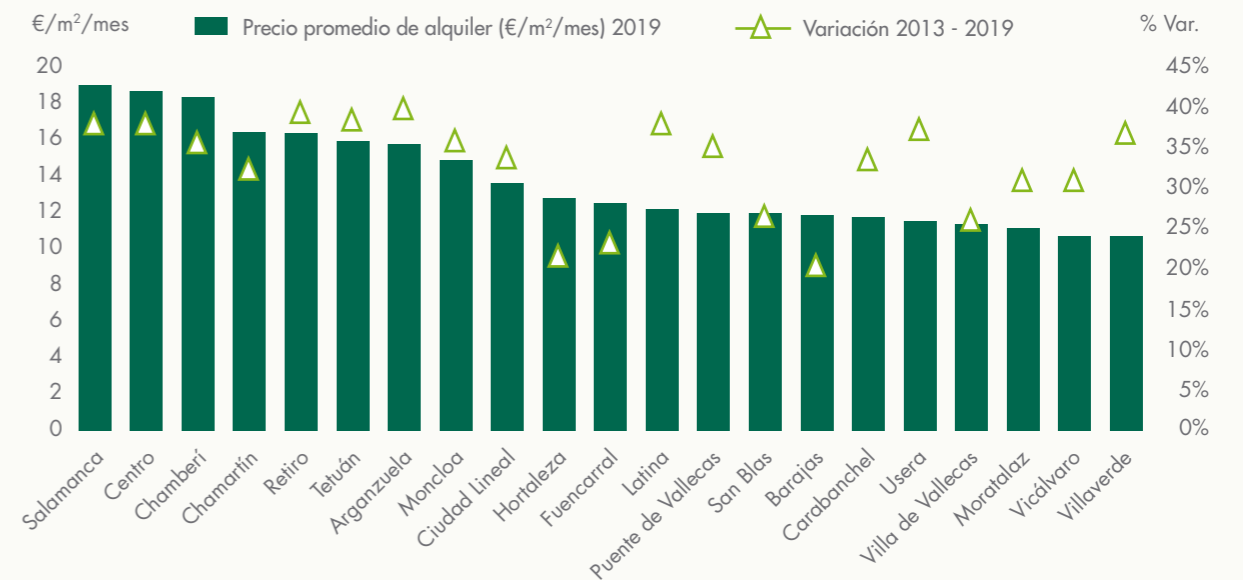
Salamanca, Centro y Chamberí fueron los distritos con mayor renta media (18€/m²/mes) en 2019. Por el contrario, Tetuán y Arganzuela fueron los distritos de la zona M-30 con los precios medios de alquiler más bajos en 2019, alcanzando 15,8€/m²/mes y 15,6€/m²/mes respectivamente.

Los precios medios de alquiler en los distritos del Sur de Madrid son más accesibles, situándose entre 10,7€/m²/mes y 12€/m²/mes en 2019.

Con el impacto del Covid-19 veremos un ajuste rentas de alquiler residencial correlacionado con la tasa de paro y la renta per cápita.

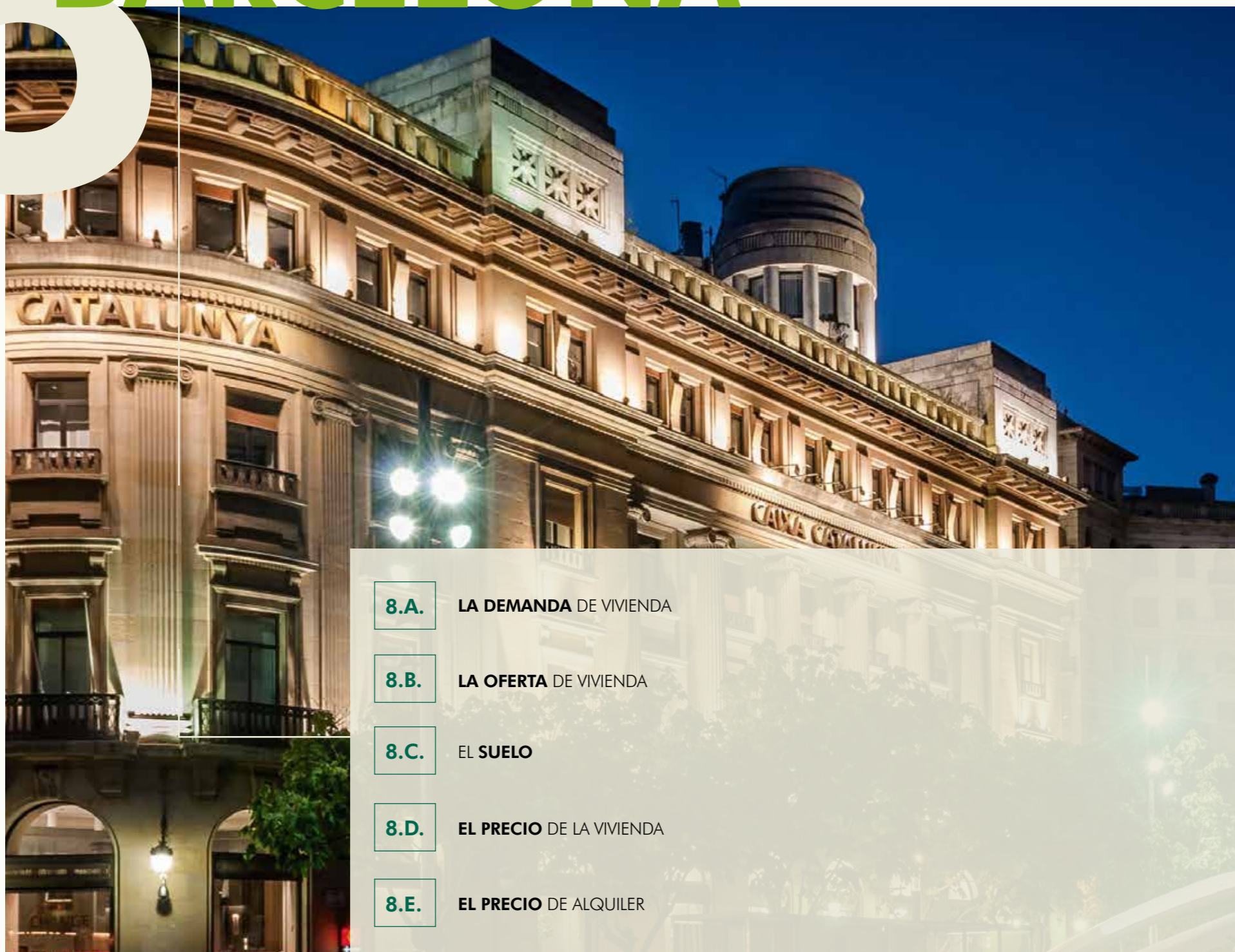
Cabe destacar el Plan Vive impulsado por parte de la Comunidad de Madrid que incluye un total de 25.000 viviendas para los próximos ocho años, con alquileres asequibles, que se levantarán sobre terrenos de la Comunidad cedidos por 43 ayuntamientos y mediante la colaboración público-privada. Esta medida permitirá un incremento de la oferta asequible.

PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER (€/M²/MES) 2019 – POR DISTRITO



Fuente: CBRE a partir de Portal web Idealista.

BARCELONA



8.A. LA DEMANDA DE VIVIENDA

8.B. LA OFERTA DE VIVIENDA

8.C. EL SUELO

8.D. EL PRECIO DE LA VIVIENDA

8.E. EL PRECIO DE ALQUILER

RESUMEN EJECUTIVO

El mercado residencial tanto de la provincia como de la ciudad de Barcelona experimentó un ligero ajuste del 2% en las transacciones de vivienda respecto a 2018. La segunda mano continuó liderando la demanda y sólo el 25% de las transacciones se situó en la ciudad condal.

El impacto del Covid-19 agudizará esta contracción de forma más significativa. Desde CBRE estimamos que las transacciones totales de vivienda en la provincia de Barcelona podrían caer en torno a un 10-15% en 2020 respecto al año anterior y el total de viviendas vendidas en 2020 rondarían las 50-53 mil.

La ciudad de Barcelona concentró en 2019 el 15% de la obra nueva. La escasez de suelo en la capital condal impulsó el desarrollo de obra nueva en municipios colindantes a los que la demanda se desplazó gracias al atractivo de precios más accesibles, tales como Hospitalet y Badalona. Los ámbitos de desarrollo de obra nueva más activos continúan en los distritos de Sant Andreu y la Marina del Prat Vermell, donde se está impulsando la construcción de vivienda pública.

Cabe destacar el impacto negativo tanto en las transacciones de suelo como en el desarrollo de obra nueva en el centro de Barcelona, como consecuencia de la medida aprobada el año pasado por el consistorio de obligar a las nuevas promociones y grandes rehabilitaciones a destinar el 30% a vivienda protegida.

Por el lado de la oferta, la ciudad de Barcelona concentra más de 630 viviendas nuevas terminadas en 2019 y proyecta para los próximos años casi 800 viviendas nuevas.

En términos de precio, en 2019 se observó un ajuste en los precios tanto en la provincia como en la ciudad de Barcelona con tasas de crecimiento cercanas al 5% y 4% respectivamente. Esta contracción en la región en situación pre Covid-19 tendrá una tendencia continuista post Covid-19, donde se prevé un ajuste en la segunda mano de un 5-6% y un impacto menor en la obra nueva que rondaría una caída del 2-3%.

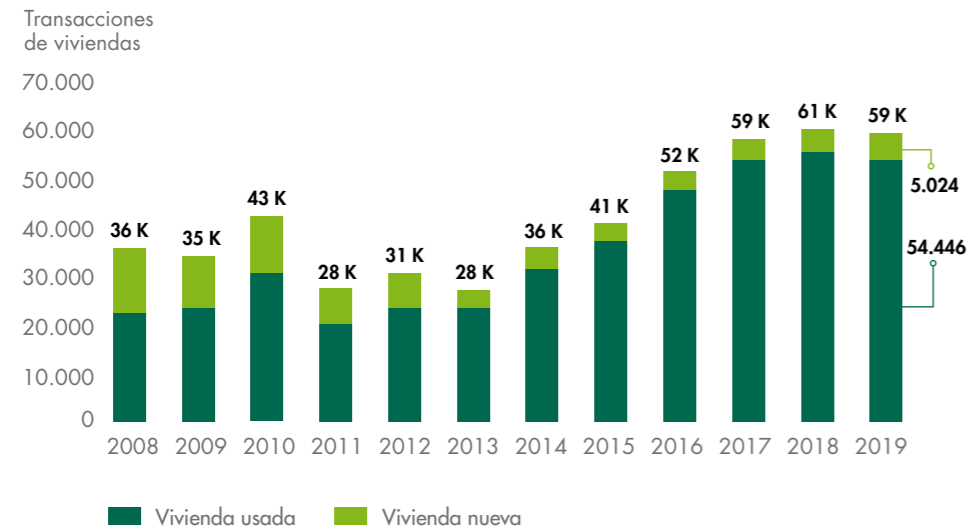
8.1. LA DEMANDA DE VIVIENDA

8.A.1. TRANSACCIONES DE VIVIENDAS TOTAL PROVINCIA DE BARCELONA

En 2019, el volumen de transacciones de viviendas en la provincia de Barcelona bajó un 2% respecto a 2018, superando las 59.000 viviendas.

Una caída ligeramente por debajo del nivel nacional que apunta hacia el principio de una fase de ajuste que se acentuará con la crisis del Covid-19. Para la provincia de Barcelona la previsión de la demanda para el 2020 es de -10% / -15%

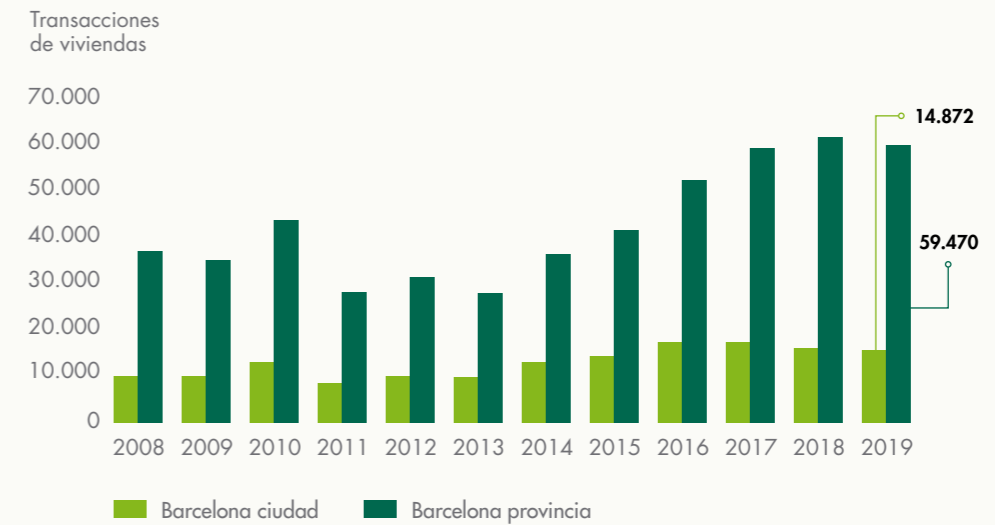
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA NUEVA Y USADA – PROVINCIA DE BARCELONA. VOLUMEN ANUAL 2019 = 59.470; -2% RESPECTO A 2018



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

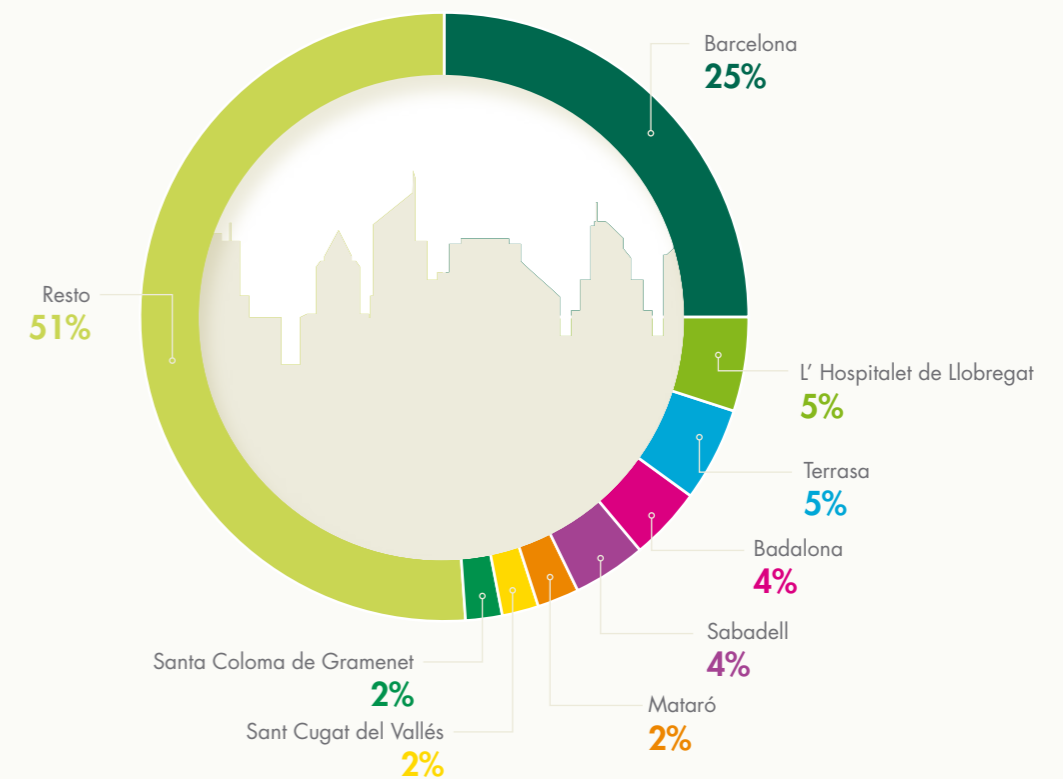
Las transacciones de vivienda siguen muy repartidas entre los municipios de la provincia de Barcelona. La ciudad condal concentró en 2019 solamente un cuarto de las transacciones de viviendas alcanzando casi las 14.900 unidades, lo que representó una caída del 2% respecto al año anterior.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA NUEVA Y USADA – PROVINCIA DE BARCELONA VS CIUDAD DE BARCELONA



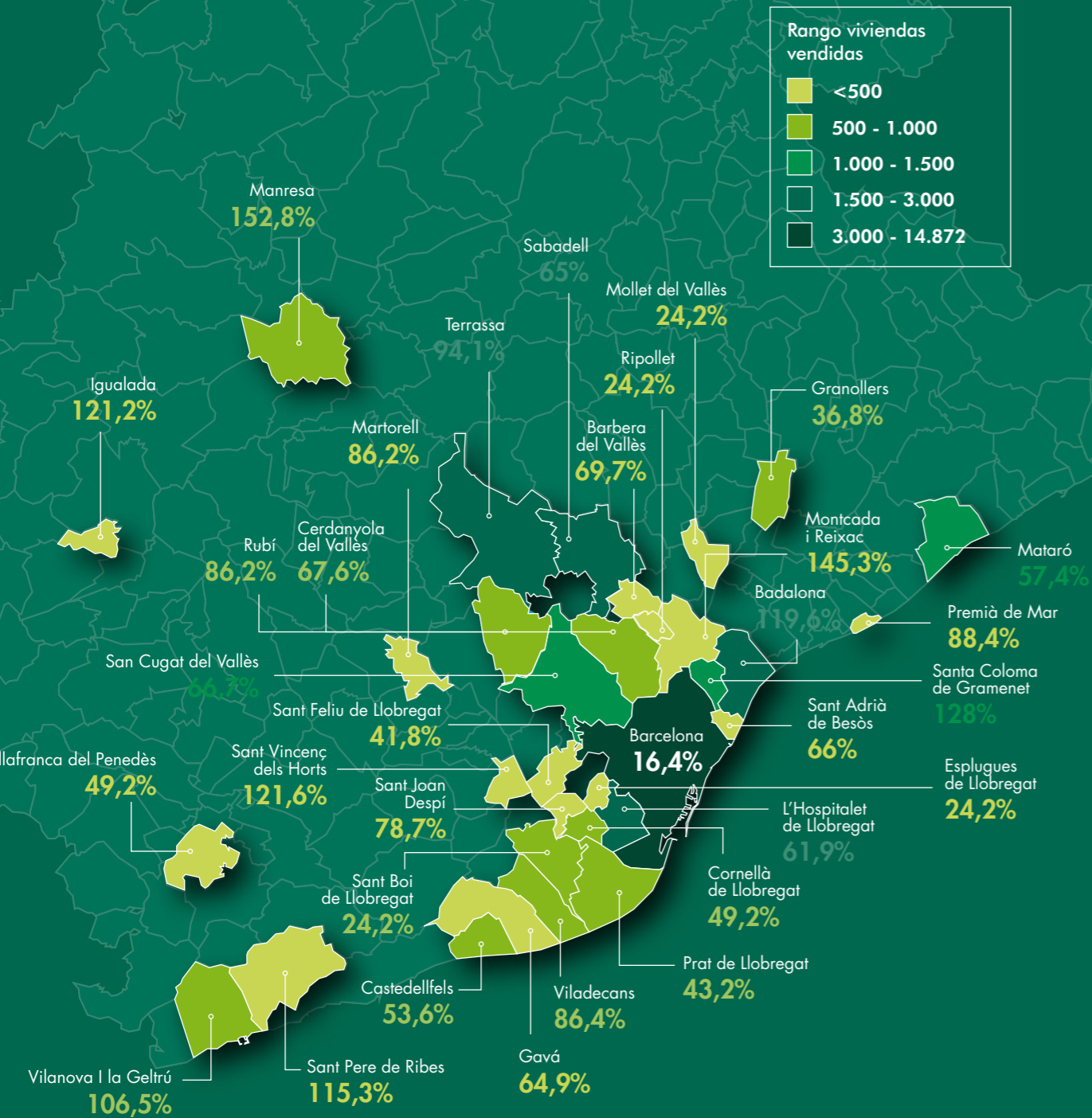
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO DE LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDA (NUEVA Y USADA)



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

VOLUMEN DE COMPRAS DE VIVIENDAS TOTALES
(NUEVA Y USADA) 2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 Y 2019
POR MUNICIPIO



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

45%

Cerca del 45% de las transacciones de la provincia en 2019 se concentró en en Barcelona, Hospitalet, Terrasa, Badalona, Sabadell y Mataró

Cerca del 45% de las transacciones en 2019 se concentró en Barcelona y en los municipios de Hospitalet de Llobregat, Terrassa, Badalona, Sabadell y Mataró.

Los municipios de Hospitalet de Llobregat, Sant Cugat del Valle, Santa Coloma de Gramenet, Manresa y Sitges, registraron tasas de crecimientos del entorno del 7% en 2019.



8.A.2. TRANSACCIONES DE VIVIENDAS NUEVA PROVINCIA DE BARCELONA

La vivienda nueva representó el 8% de las transacciones totales en vivienda de la provincia de Barcelona en 2019 y registró una ligera caída del 1% en el último año, mientras que la vivienda usada se redujo un 2%.

Es previsible que el impacto del Covid-19 acentúe esta caída a lo largo de 2020, especialmente en la segunda mano.

En 2013, la ciudad de Barcelona concentró el 20% de la compraventa de vivienda nueva de toda Cataluña mientras que en 2019 este porcentaje se redujo hasta el 15%. La escasez de suelo en la capital condal impulsó el desarrollo de obra nueva en municipios colindantes a los que la demanda se desplazó gracias al atractivo de precios más accesibles.

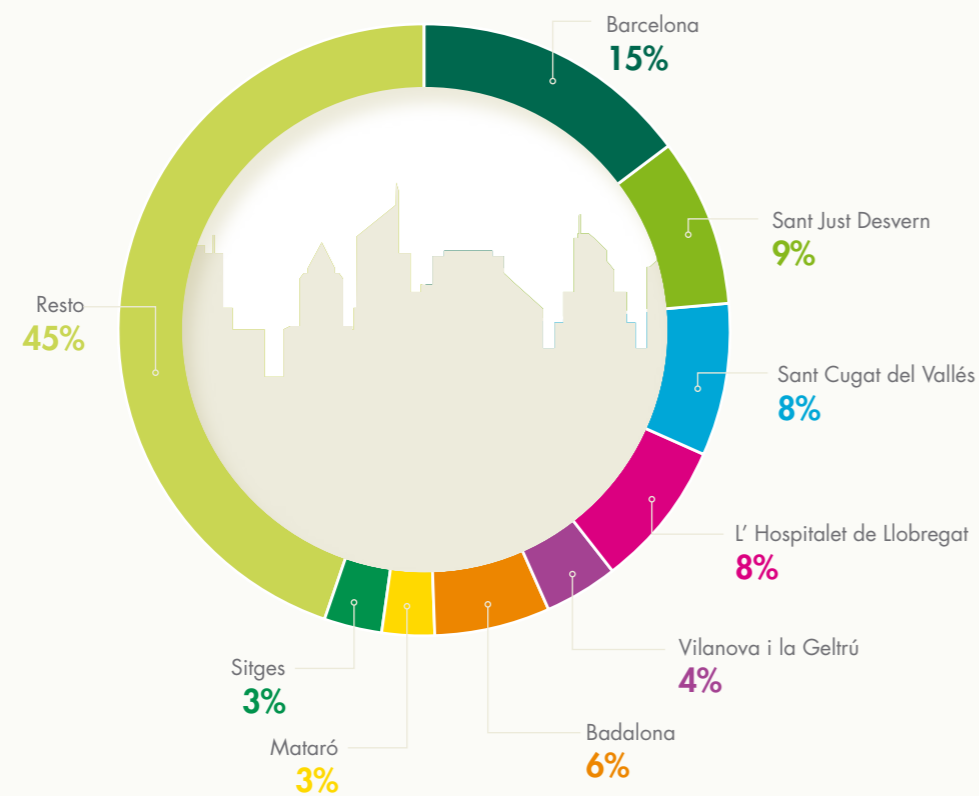
Entre 2013 y 2019, en la mayoría de los municipios registraron tasas de crecimiento por encima del 100% en la compraventa de vivienda nueva, excepto en la ciudad de Barcelona, que creció un 19%, y en los municipios de Manresa, Terrassa y Sabadell que registraron crecimientos menores al año anterior.

La ciudad de Barcelona registró una caída en el número de transacciones de un 16% mientras que Sant Cugat del Vallès, Hospitalet de Llobregat, Sitges, Manresa y Sabadell registraron tasas de crecimiento muy intensas (superiores al 40%).

8.A.3. TRANSACCIONES DE VIVIENDAS TOTAL Y NUEVA BARCELONA CIUDAD

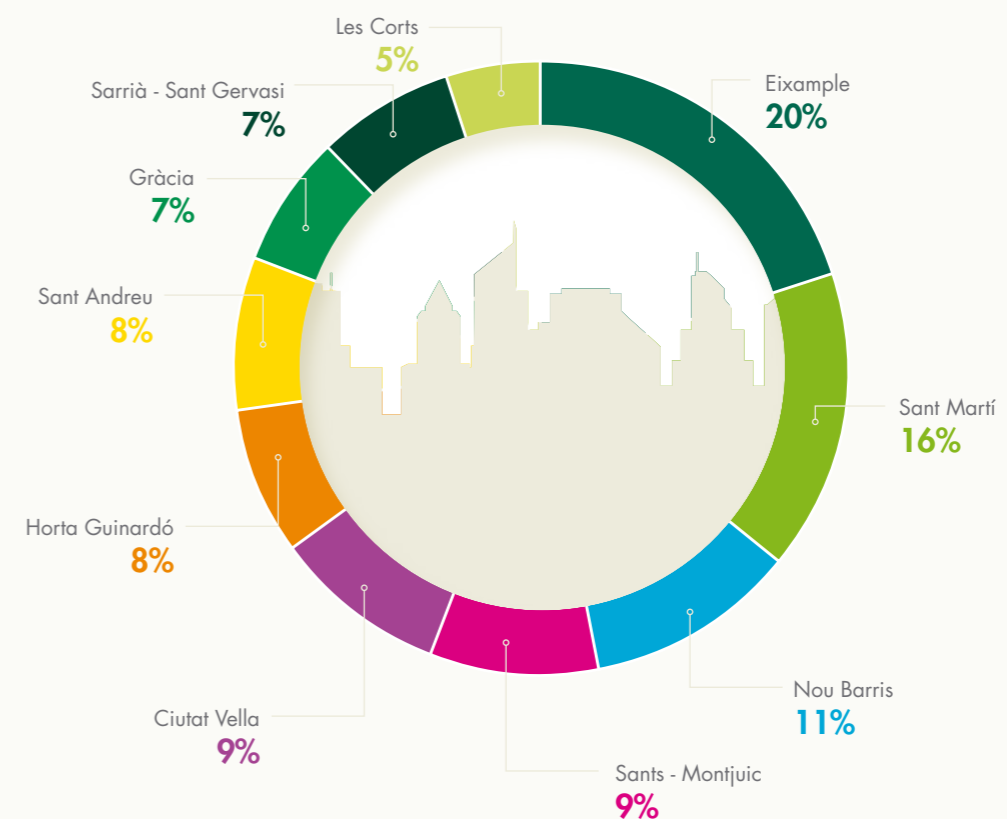
En la ciudad de Barcelona, los distritos de Eixample, Sant Martí, Sants-Montjuic y Ciutat Vella registraron más de la mitad (54%) de las transacciones.

DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO DE LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDA NUEVA – VOLUMEN ANUAL 2019 = 5.024



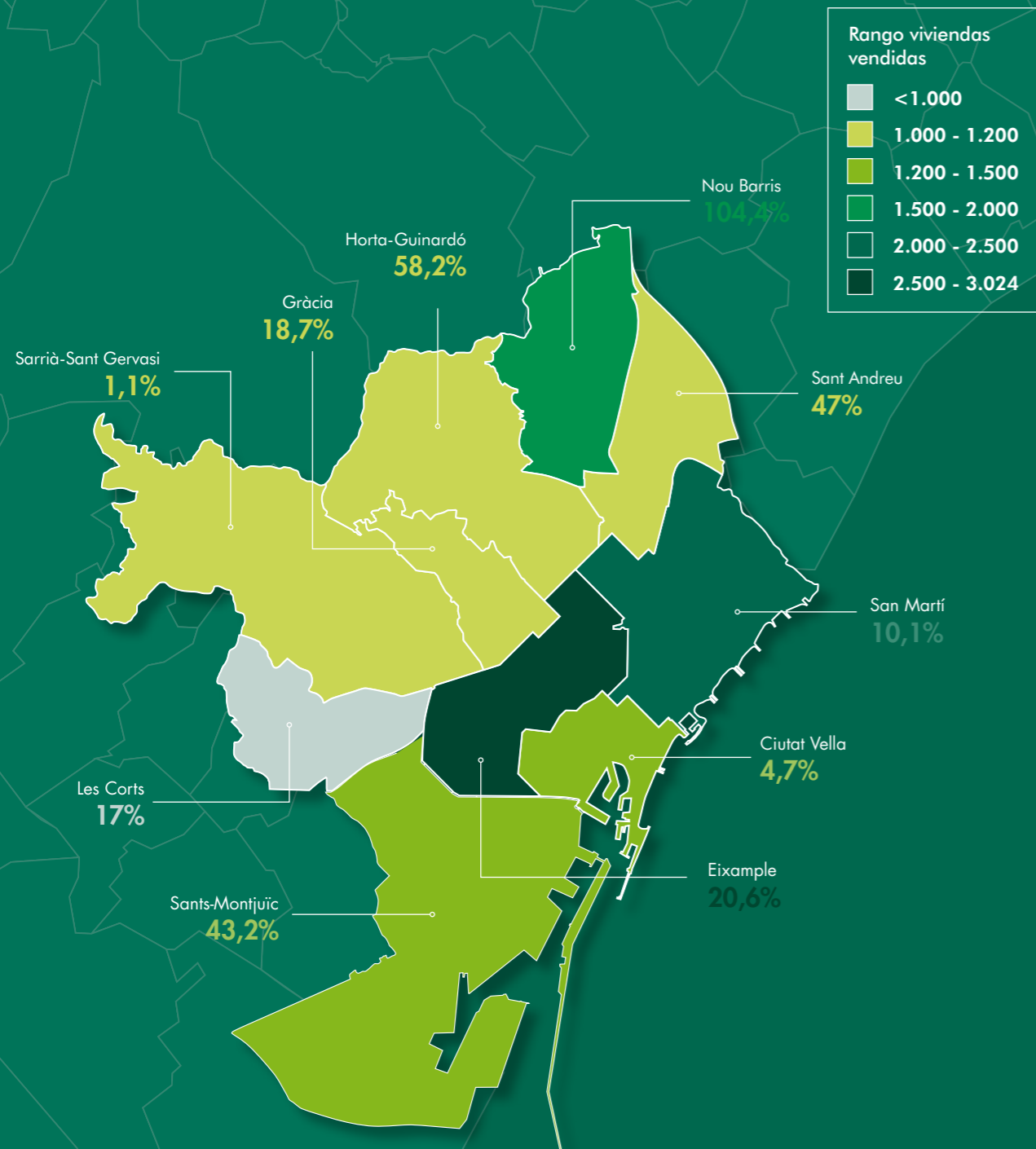
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

DISTRIBUCIÓN POR DISTRITO DE LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDA (NUEVA Y USADA) VOLUMEN ANUAL 2019 (4 TRIMESTRES ACUMULADOS HASTA EL 3 TRIMESTRE 2019) = 15.043



Fuente: CBRE a partir del Consejo General del Notariado.

VOLUMEN (4 TRIMESTRES ACUMULADOS) DE COMPRAS DE VIVIENDAS TOTALES (NUEVA Y USADA) HASTA 3T 2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 (3T) Y 2019 (3T) - POR DISTRITO



Fuente: CBRE a partir del Consejo General del Notariado.

Eixample registró el mayor volumen de compraventas de vivienda de la ciudad condal, superando las 3.000 viviendas al final del tercer trimestre de 2019 (4 últimos trimestres acumulados).

En la parte norte de Barcelona, la mayoría de los distritos registraron un volumen de compraventas de vivienda inferior a 1.200 viviendas, excepto el distrito de Nou Barris que superó las 1.700 compraventas de vivienda. Éste último, junto con Sants-Montjuïc, Horta Guinardó y Sant Andreu, registraron las tasas de crecimiento más intensas (por encima del 40%) en el último lustro.

En el último año, la ralentización en el ritmo de compraventas de vivienda afectó a la mitad de los distritos de Barcelona, principalmente a los ubicados en la parte norte. Los distritos ubicados a lo largo de la costa registraron mejores tasas.

Respecto a las compraventas de obra nueva, los distritos de Sant Martí y Horta-Guinardó destacaron con el mayor peso en el número de transacciones de vivienda nueva en Barcelona.

40%

Sants-Montjuïc, Horta Guinardó y Sant Andreu, registraron las tasas de crecimiento más intensas (por encima del 40%)



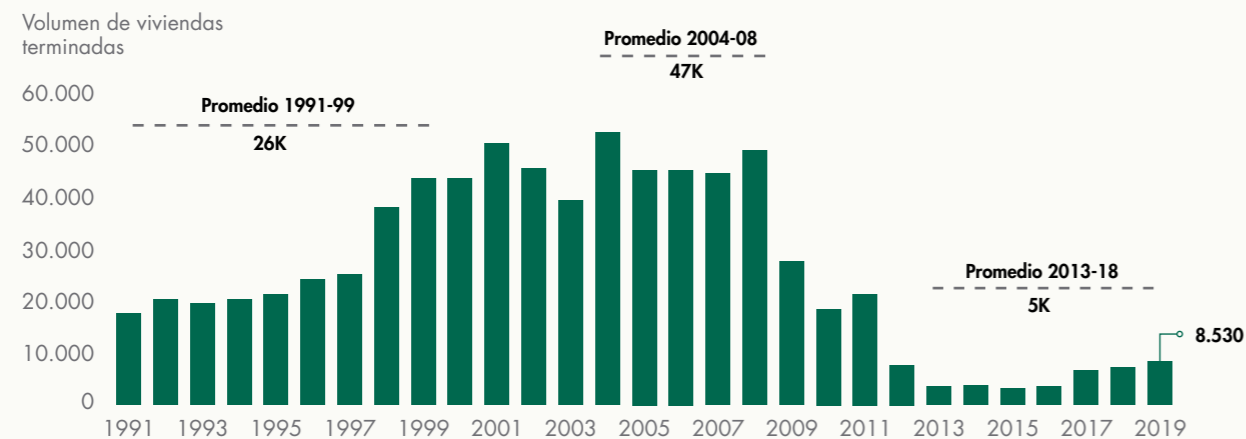
8.B. LA OFERTA DE VIVIENDA

8.B.1. EVOLUCIÓN DE VIVIENDAS TERMINADAS EN BARCELONA PROVINCIA

La provincia de Barcelona experimentó un crecimiento de un 23% del volumen de viviendas terminadas en 2019 respecto al año anterior, superando las 8.500 viviendas terminadas.

La garantía de continuidad y ejecución de muchas de las obras en curso así como las entregas comprometidas son muestras de que el número de viviendas terminadas en Barcelona no sufrirá un impacto sustancial del Covid-19.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VIVIENDAS TERMINADAS (LIBRES Y PROTEGIDAS) – PROVINCIA DE BARCELONA



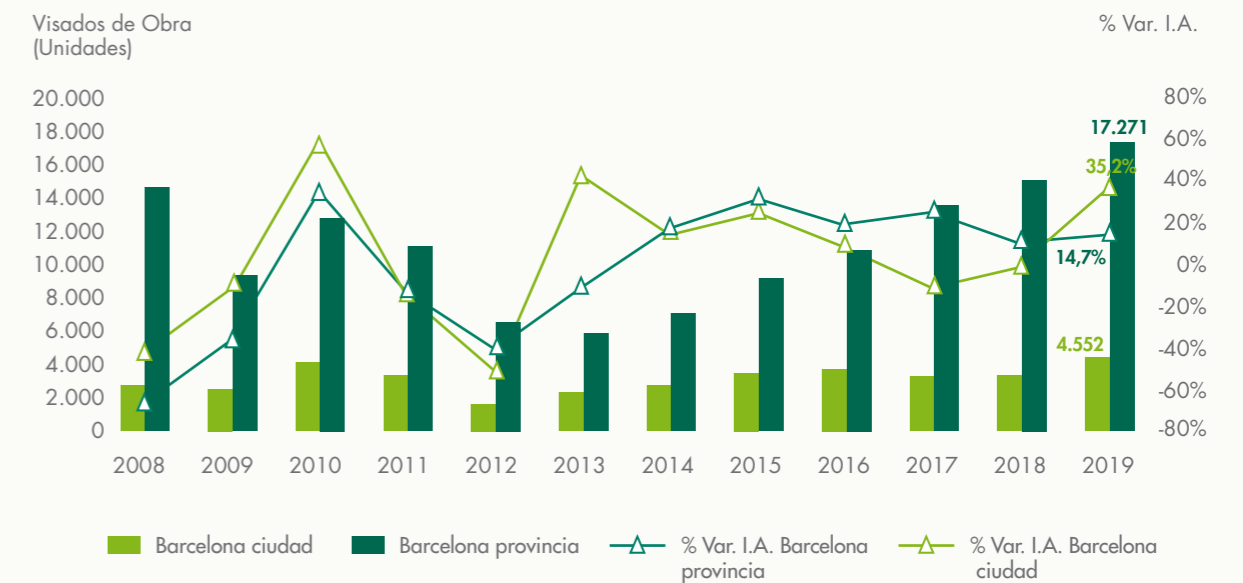
Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

8.B.2. PROYECTOS DE OBRA NUEVA VISADOS DE OBRA EN BARCELONA PROVINCIA VS CIUDAD

En 2019, el número de visados de obra nueva, ampliación y reforma, creció un 15% en la provincia de Barcelona y un 35% en la ciudad de Barcelona, respecto al año anterior.

La provincia de Barcelona registró más de 17.000 permisos en 2019, que representan una subida de un 187% respecto al año 2013. La ciudad condal registró un crecimiento de un 85% de sus visados de obra respecto a 2013, superando los 4.500 visados.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VISADOS DE OBRA (NUEVA, AMPLIACIÓN Y REFORMA) Y VARIACIÓN INTERANUAL – PROVINCIA DE BARCELONA VS CIUDAD DE BARCELONA



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

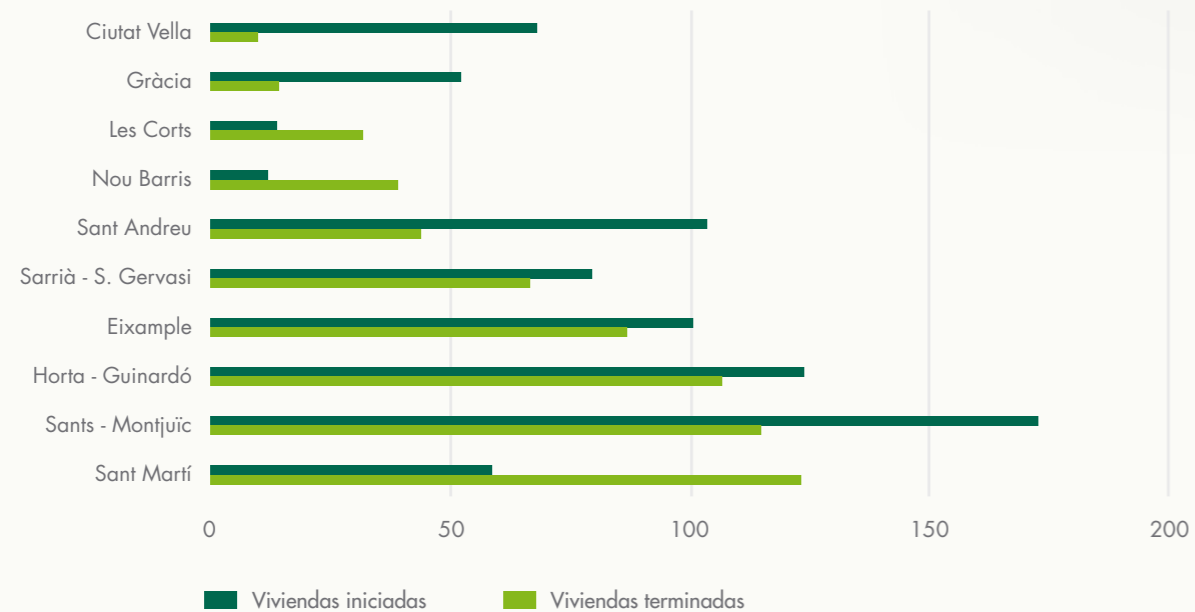
La ciudad de Barcelona concentró más de 630 viviendas nuevas terminadas en 2019 y proyecta para los próximos años casi 800 viviendas nuevas.

Los distritos de Sants-Montjuic, Horta Guinardó, Sant Andreu sumaron el 51% de los proyectos de viviendas iniciadas en 2019, representando una proyección de alrededor de 400 viviendas para los próximos años.

Respecto a los proyectos de viviendas terminadas, los distritos Sant Martí, Sants-Montjuic, y Horta-Guinardó representaron un 47% de los proyectos terminados en 2019 (según los datos del portal del Ayuntamiento de Barcelona de los 3 primeros trimestres del año 2019).

Cabe destacar el impacto negativo de la medida aprobada por el Ayuntamiento de Barcelona de obligar a las nuevas promociones y grandes rehabilitaciones a destinar el 30% a vivienda protegida. Estas restricciones provocaron y están provocando la parálisis de algunos proyectos que se preveían iniciar.

NÚMERO DE CERTIFICADOS DE INICIO Y DE FIN DE OBRA NUEVA POR DISTRITO EN 2019 (3 TRIMESTRES) – CIUDAD DE BARCELONA



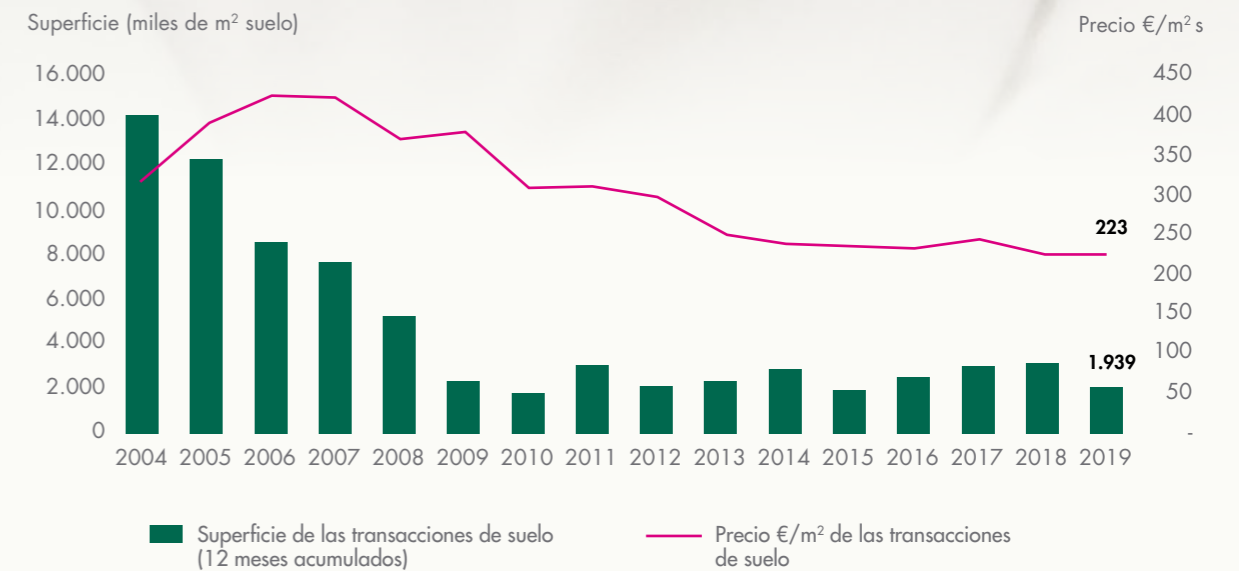
Fuente: CBRE a partir del portal web del Ayuntamiento de Barcelona.

8.C. EL SUELO

8.C.1. TRANSACCIONES Y PRECIO DEL SUELO EN LA PROVINCIA DE BARCELONA

La provincia Barcelona registró en 2019 una caída de un 36% en la superficie total de suelo transaccionado, mientras que el precio se ha mantenido constante en los 223 €/m²s en los dos últimos años.

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE TOTAL DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO Y DEL PRECIO €/M² SUELO – PROVINCIA DE BARCELONA



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

8.C.2. SUELO URBANO DISPONIBLE EN LA PROVINCIA DE BARCELONA

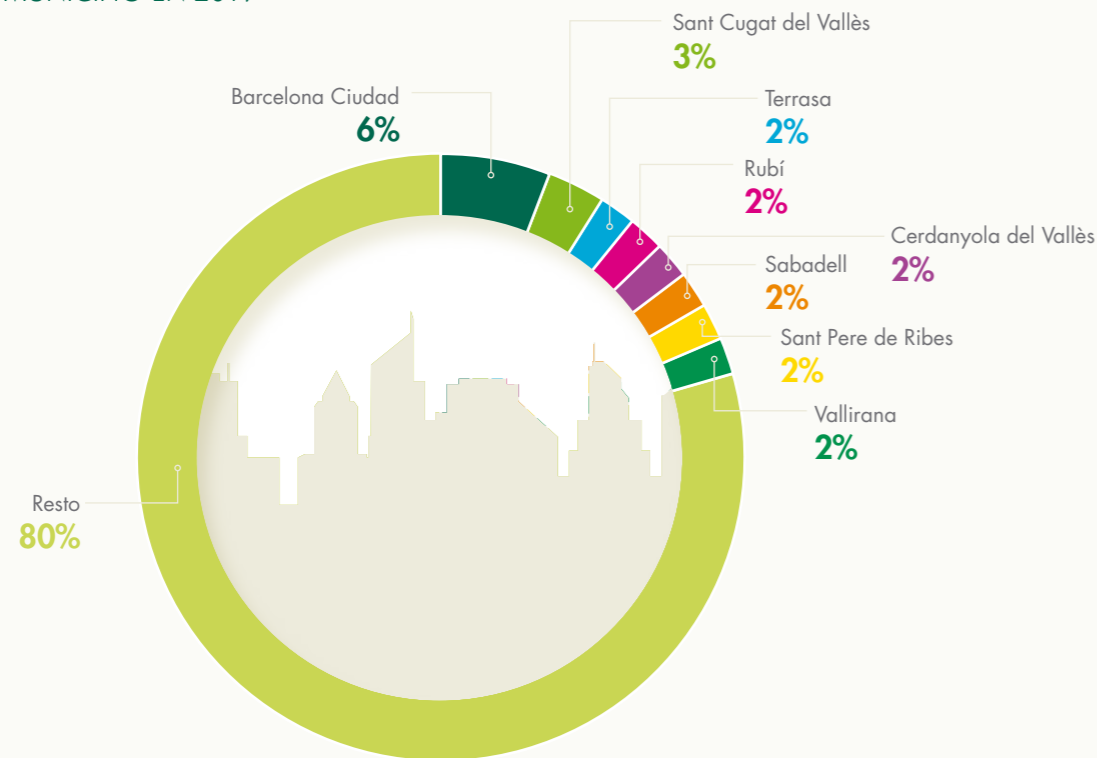
La reserva del suelo urbano disponible se encuentra muy repartida entre todos los municipios de la provincia catalana. La ciudad de Barcelona dispone de tan sólo un 6% del suelo urbano disponible de la provincia en 2019.

La mayor parte del suelo urbano disponible se ubica en los municipios de la tercera corona, que cuenta con un 34% de su suelo urbano libre de construcción, seguida de la segunda corona con un 31% de superficie disponible.

Entre 2015 y 2019, la superficie de suelo urbano disponible en la provincia de Barcelona se redujo un 21% como consecuencia de los nuevos desarrollos. Barcelona capital perdió sólo un 4% y cabe destacar que el caso excepcional de Rubí que aumentó su superficie de suelo.

Barcelona destaca por la falta de producto suelo edificable en el casco urbano y primera corona debido a la lentitud en la tramitación urbanística que esperamos que con el Covid-19 no se agudice.

DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE SUELO URBANO DISPONIBLE POR MUNICIPIO EN 2019



Fuente: CBRE a partir de Catastro. Incluye tanto suelo urbano consolidado como suelo en gestión.

8.D. EL PRECIO DE LA VIVIENDA

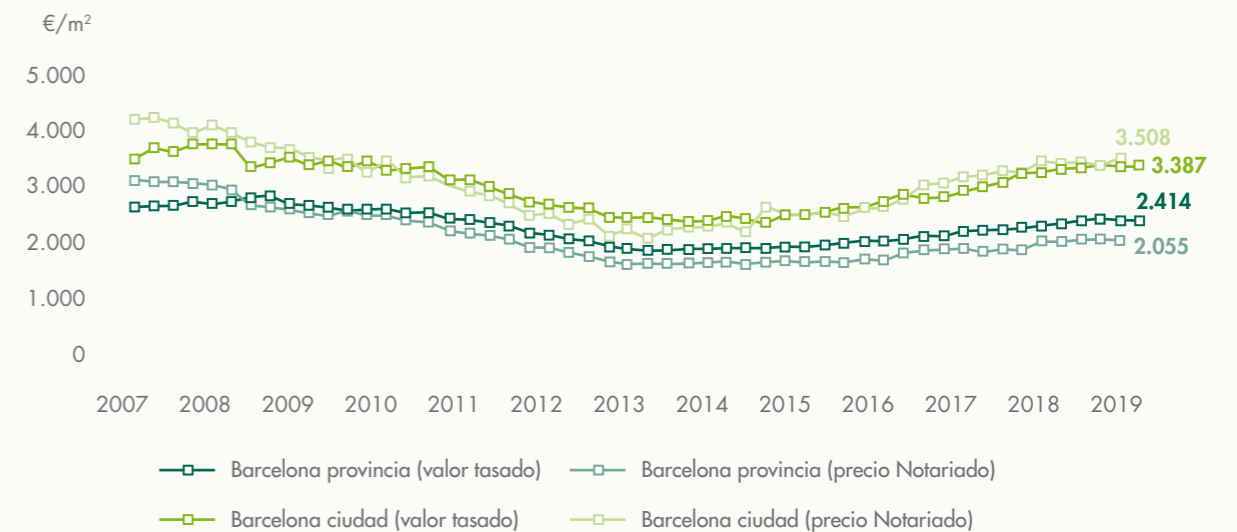
8.D.1. PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA PROVINCIA DE BARCELONA Y MUNICIPIO

Desde 2014, observamos una tendencia creciente del precio medio de la vivienda, tanto del valor tasado como del precio registrado. En el último lustro, el valor tasado de la vivienda aumentó un 28% y un 42% en la provincia y en la ciudad de Barcelona respectivamente.

En 2019, sin embargo se observó un ajuste en los precios con tasas de crecimiento cercanas al 5% y 4% en la provincia y ciudad de Barcelona. En la ciudad condal, el valor tasado promedio alcanzó los 3.399€/m² en 2019 (3.387 €/m² en el 4T 2019).

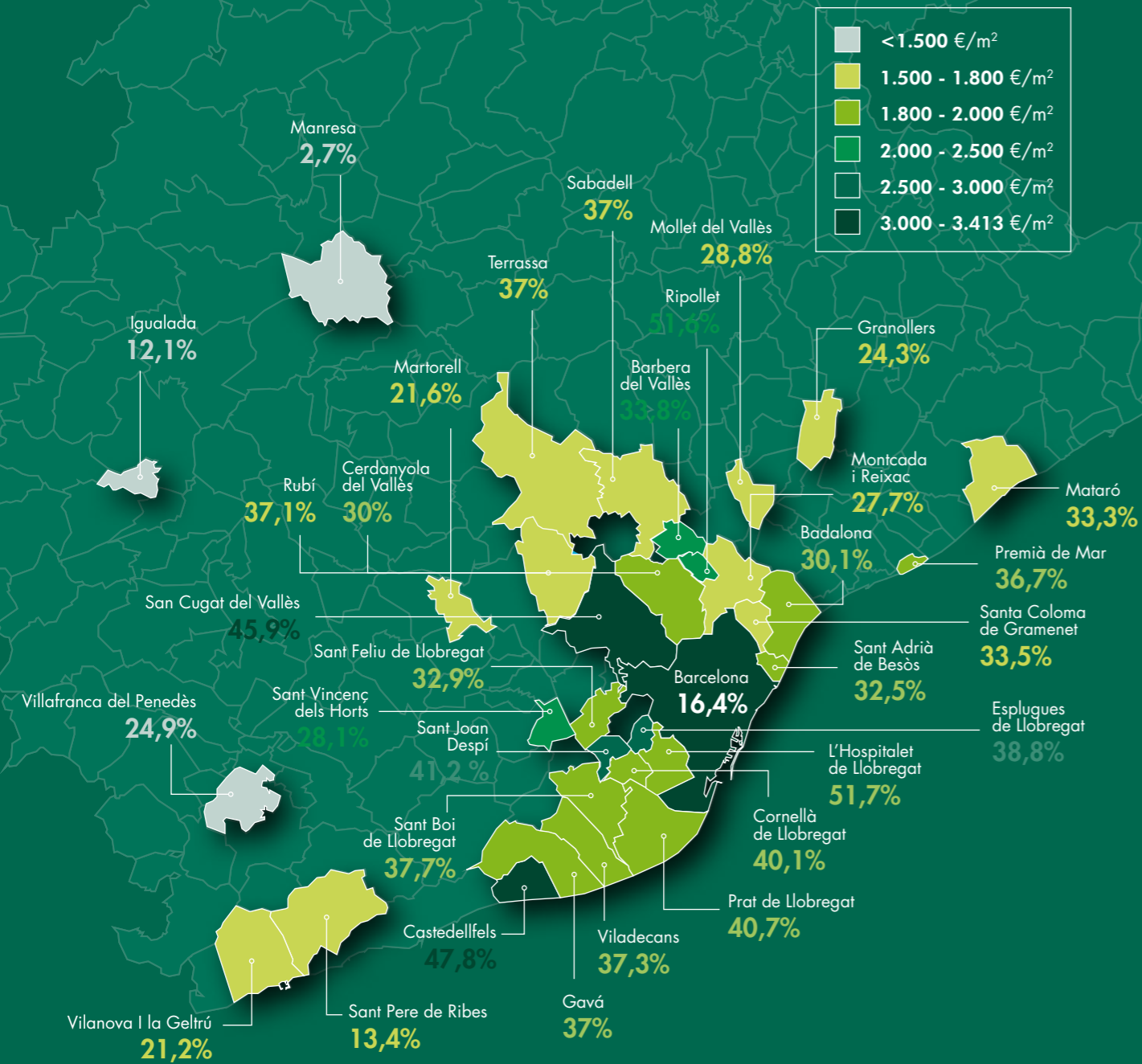
En términos de precio y teniendo en cuenta el impacto Covid-19, en la provincia de Barcelona se observará un ajuste en la segunda mano de un 5-6% y un impacto menor en la obra nueva que rondaría una caída del 2-3%. No obstante, Barcelona se seguirá situando muy por encima de la media nacional.

EVOLUCIÓN DEL VALOR TASADO DE LA VIVIENDA VS PRECIO PROMEDIO NOTARIADO – PROVINCIA DE BARCELONA VS CIUDAD DE BARCELONA



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento y del Consejo General del Notariado.

VALOR TASADO DE LA VIVIENDA (€/M²) -
2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 Y 2019



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

Si analizamos el valor tasado de la vivienda en los municipios de la provincia de Barcelona, en 2019, el valor tasado promedio más alto se observó en Sant Cugat del Vallès, Barcelona y Castelldefels, con valores superiores a los 3.000€/m².

Los municipios ubicados al sur de Barcelona, registraron en 2019 precios entre 2.000€/m² y 2.200€/m², y un crecimiento del 38% desde 2014.

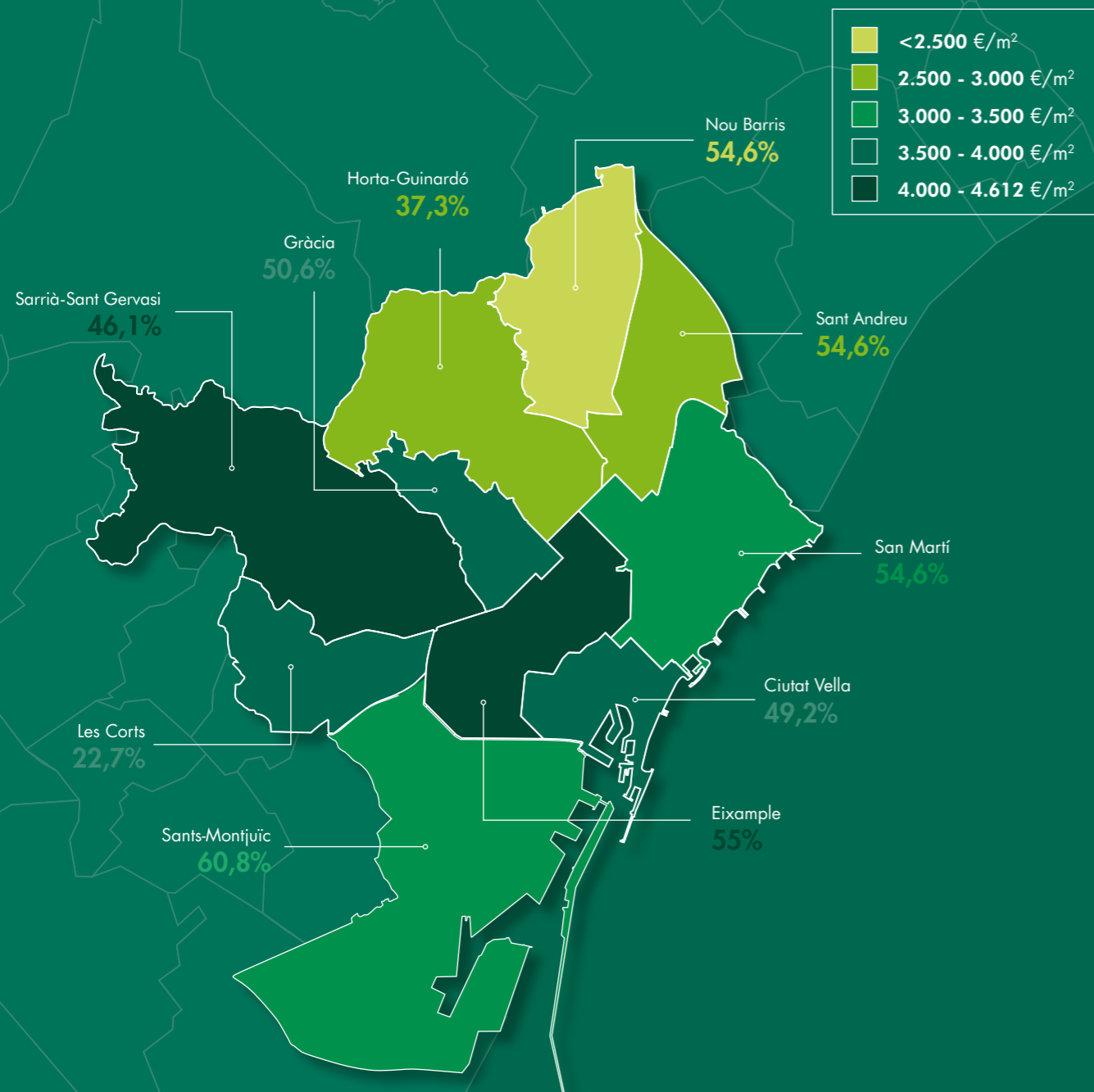
Los municipios ubicados al norte, registraron en 2019 precios medios menores, entre 1.500€/m² y 2.500€/m², y un crecimiento del 33% desde 2014.

La ralentización en precios en 2019 afectó a la mayoría de los municipios de la provincia de Barcelona. No obstante, algunos municipios como Castelldefels, Gavá, Hospitalet de Llobregat, Cornelia de Llobregat y Premià de Mar registraron crecimientos del 10%.

33%

Los municipios ubicados al norte registraron un crecimiento del 33% desde 2014.

PRECIO PROMEDIO ANUAL NOTARIADO (€/M²) DE LAS TRANSACCIONES DE VIVIENDAS - 2019 Y EVOLUCIÓN ENTRE 2014 Y 2019



Fuente: CBRE a partir del Consejo General del Notariado

8.D.2. PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA
CIUDAD DE BARCELONA Y DISTRITOS

Los distritos de Les Corts, Sarrià-Sant- Gervasi y Eixample, registraron los precios promedio escriturados más altos en 2019 superando los 3.900€/m². Les siguieron Ciutat Vella, Sant Martí y Sants-Montjuïc que registraron precios medios entre 3.100€/m² y 3.800€/m².

Los distritos del norte como Horta Guinardó, Nou Barris, y Sant Andreu, permanecieron como los distritos con precios más accesibles, registrando un precio promedio de la vivienda, entre 2.100€/m² y 2.700€/m² en 2019.

En el periodo 2014-2019, los precios de vivienda de los distritos de Sant Martí, Sants Montjuïc, Eixample y Sant Andreu registraron crecimientos por encima del 55%, como consecuencia del incremento de la demanda en estas zonas.

Sin embargo en 2019 este crecimiento fue más atenuado, como en el caso de Sant Martí que registro un crecimiento de precios del 10%. Incluso se observaron ligeros ajustes a la baja en los distritos de Sant Andreu y Les Corts con caídas del 1% y un 5% respectivamente.

55%

*Sant Martí,
Sants Montjuïc,
Eixample y Sant
Andreu registraron
crecimientos por
encima del 55%
desde 2014*

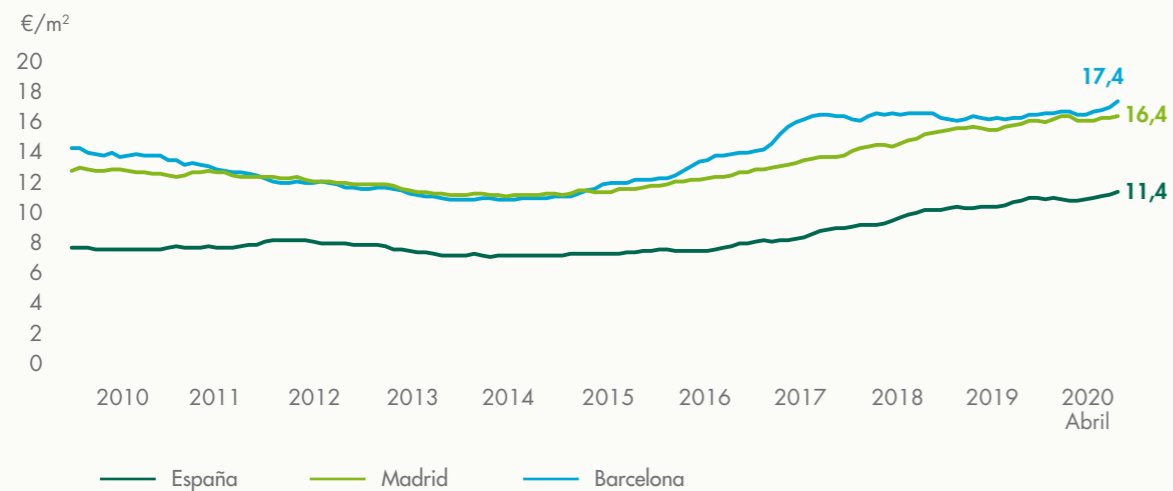
8.E. EL PRECIO DE ALQUILER

8.E.1. PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER CIUDAD DE MADRID VS CIUDAD DE BARCELONA VS ESPAÑA

Entre 2013 y 2019, la renta media de alquiler en la ciudad de Barcelona aumentó un 50%. Según últimos datos del portal web de Idealista a abril las rentas alcanzaron los 17,4€/m²/mes.

Este incremento de la renta de vivienda es el más elevado a nivel nacional, por encima de Madrid, lo que refleja la tensión tan fuerte existente impulsado por la demanda.

EVOLUCIÓN DEL PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER (€/M²/MES) – CIUDAD DE MADRID VS CIUDAD DE BARCELONA VS ESPAÑA



Fuente: CBRE a partir de Portal web Idealista

8.E.2. PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER POR DISTRITO CIUDAD DE BARCELONA

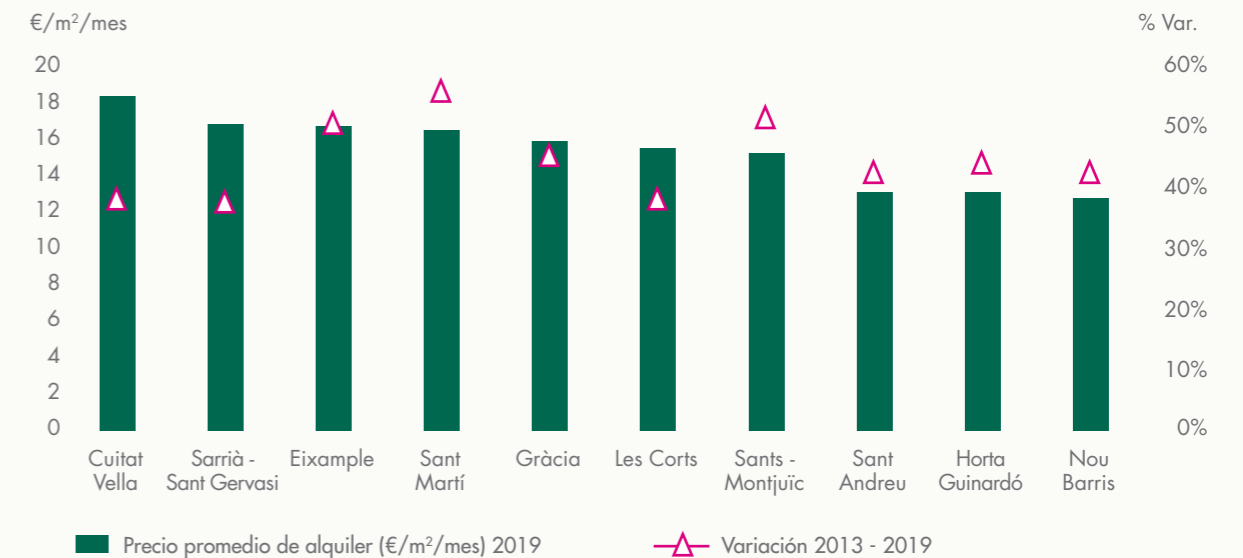
El distrito de Ciutat Vella registró la renta de alquiler más alta de la ciudad, sometido a una presión de la demanda local y turística muy fuerte. Los precios promedio de alquiler en esta zona se sitúan alrededor de 18,6€/m²/mes en 2019.

En los distritos de Sarrià-Sant Gervasi, Eixample y Sant Martí se observó unas rentas publicadas muy elevadas con valores alrededor de los 16,5€/m²/mes en 2019. Eixample, Sant Martí, y Sants-Montjuïc, experimentaron los incrementos más intensos de rentas, con tasas en torno a un 54% entre 2013 y 2019.

Los distritos de Nou Barris, Horta Guinardo y Sant Andreu presentaron rentas más asequibles, situándose entre los 12,8€/m²/mes y 13,3€/m²/mes en 2019. En estos distritos el crecimiento fue ligeramente menor al de los distritos céntricos de la ciudad, con una tasa de crecimiento promedio en torno a un 43% entre 2013 y 2019.

Con el impacto del Covid-19 veremos un ajuste rentas de alquiler residencial correlacionado con la tasa de paro y la renta per cápita.

PRECIO PROMEDIO DE ALQUILER (€/M²/MES) 2019 – POR DISTRITO



Fuente: CBRE a partir de Portal web Idealista.



Javier Kindelan
Vicepresidente CBRE
javier.kindelan@cbre.com



Samuel Población
Director Nacional de
Residencial y Suelo de CBRE
samuel.poblacion@cbre.com



Lola Martínez
Directora de Research de CBRE
lola.martinez@cbre.com



Miriam Goicoechea
Responsable Research Residencial
miriam.goicoechea@cbre.com



Jaume Masip-Tresserra, Ph.D.
Director de Data Science y
Forecasting de CBRE
jaume.masip@cbre.com



Lisa Montel
Analista Research Residencial de CBRE
Lisa.montel@cbre.com



MADRID

Edificio Castellana 200
Paseo de la Castellana, 202, Planta 8º
28046 Madrid, España

BARCELONA

Edificio Alta Diagonal
Avenida Diagonal, 640, Planta 8º
08017 Barcelona, España

VALENCIA

Edificio Green Building
Calle Pintor Sorolla, 11, Planta 5º
46002 Valencia, España

PALMA DE MALLORCA

Avda. Alejandro Rosselló, 34, 1º- 2
07002 Palma de Mallorca, España

ZARAGOZA

Paseo de la Independencia, 22,
Planta 4º
50004 Zaragoza, España

BILBAO

Edificio Torre Iberdrola
Plaza de Euskadi, 5, Planta 15º
48009 Bilbao, España

SEVILLA

Avda. Eduardo Dato, 69
Edificio Galia Nervión, Planta 6º
41005 Sevilla, España

MÁLAGA

Plaza de la Solidaridad, 12, Planta 5º
29006 Málaga, España

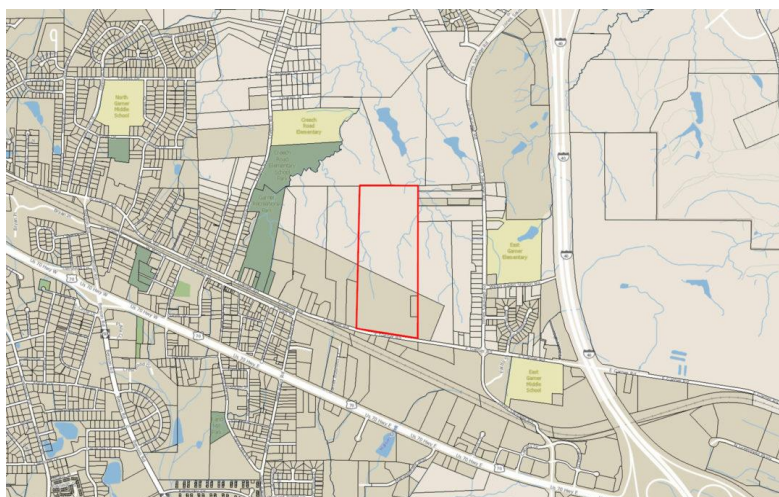
ALICANTE

Edificio Business World
Muelle de Pontiente, s/n, Planta 5º
03003 Alicante, España



CURSO/GUÍA PRÁCTICA DIRECTOR DE SUELO

Land Acquisition Manager





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	22
Introducción	23
¿Qué hace un Director de suelo?	23
¿Qué funciones tiene el director de suelo de una promotora inmobiliaria? ¿Captar suelo?	23
¿Buscar suelo/edificios siguiendo criterios de oportunidad?	23
PARTE PRIMERA	25
El director de suelo	25
Capítulo 1. El director de suelo como profesional. ¿Qué hace falta para ser el candidato perfecto a Director de Suelo de una promotora inmobiliaria?	25
1. Funciones a desempeñar por el director de suelo.	26
• Gestionar la cartera de suelo.	26
• Elaborar y dar seguimiento al plan estratégico de la compañía.	26
• Planificar e impulsar el desarrollo de la cartera de suelo.	26
• Buscar nuevos emplazamientos junto con el equipo de expansión.	26
• Realizar estudios de viabilidad de los suelos y su valoración para plantearse los al consejo.	26
• Buscar nuevos emplazamientos junto con el equipo de expansión.	26
• Realizar estudios de viabilidad de los suelos y su valoración para plantearse los al consejo.	26
• Organizar los procesos de venta, negociar y cerrar las ofertas.	26
• Gestionar el departamento de gestión de suelo y urbanística.	26
2. Requisitos de cualificación profesional.	26
Capítulo 2. Lo único que realmente hay que saber: el valor de repercusión del suelo.	27
1. ¿Qué es la repercusión del suelo?	27
2. ¿Cómo afecta el precio del suelo en el precio final del producto inmobiliario?	27
a. Durante la crisis inmobiliaria el suelo era un activo ilíquido.	27
b. Tras la crisis inmobiliaria el suelo vuelve a ser un valor estratégico.	28
3. ¿Qué influye en la evolución del precio del suelo?	28
a. Precio de la vivienda (o producto inmobiliario) y expectativa de revalorización.	29
b. Abundancia o escasez de suelo en zona con demanda de suelo (el big data anticipa la demanda)	29
c. El suelo tiene un problema: tarda en producirse por la burocracia urbanística.	29
d. Convertir el suelo en urbano puede salir muy caro, depende de las infraestructuras necesarias.	29
4. ¿Cómo competir en precio con los fondos inmobiliarios y las cooperativas de vivienda?	30
5. El problema del recalentamiento del precio del suelo: sube el precio de la vivienda.	30
TALLER DE TRABAJO	31
La pescadilla que se muerde la cola: el precio del suelo determina el de la vivienda y el de la vivienda el del suelo.	31
1. El precio del suelo se calcula mediante el procedimiento residual.	31
Según este mecanismo el precio del suelo se forma a partir de la diferencia entre el precio esperado de las viviendas a construir sobre el mismo y los costes (urbanización, promoción, construcción, cesiones, impuestos, seguros, etc.). Por lo tanto, el precio esperado de la	



vivienda se transmite al precio del suelo urbanizado y, rápidamente, al precio del suelo urbanizable. _____	31
2. Los intereses de los ayuntamientos en el mercado de suelo. _____	31
3. La retención especulativa de bolsas de suelo. _____	31
TALLER DE TRABAJO _____	76
Caso práctico: Nos dan el (+) precio de venta medio en el mercado del tipo de construcción previsto, el (-) valor de la construcción y urbanización, (-) el beneficio industrial del promotor y los (-) costes de promoción. Si sabemos restar ya sabemos el valor de repercusión del suelo. _____	76
Caso práctico: El valor medio de venta del metro cuadrado de vivienda unifamiliar aislada en un Sector residencial de estas características, se estima en euros/m2t _____	76
Coste de ejecución material euros/m2t _____	76
Valor de repercusión del suelo _____	77
Valor del suelo en función del aprovechamiento previsto en unidades de aprovechamiento, descontando el coste de urbanización previsto al valor de los terrenos. _____	77
Valor unitario del suelo repercutido a valor adjudicado en la Unidad de Ejecución euros/m2t. _____	77
Determinación del valor de m2s _____	77
TALLER DE TRABAJO _____	83
Caso real. Estudio para calcular el valor de repercusión del suelo de uso turístico, comercial y recreativo para el futuro cálculo de las plusvalías a pagar por los promotores de actuaciones privadas. _____	83
TALLER DE TRABAJO _____	96
Informe oficial de un desarrollo industrial en el que se desarrolla el cálculo de la repercusión del suelo a partir del precio de venta del producto inmobiliario restando los costes de construcción y el beneficio de promotor. _____	96
CHECK-LIST _____	126
Teniendo en cuenta los precios de repercusión, el promotor adjudicatario de unas parcelas subastadas por un ayuntamiento tendrá que vender las viviendas a unos 4.700 euros el metro cuadrado. Desarrolle el tipo de concurso, precios de compra y las ventajas de adquirir suelo finalista. _____	126
PARTE SEGUNDA. _____	127
¿Dónde buscar suelo? _____	127
Capítulo 3. Buscar suelo público (subastas y concursos). _____	127
1. Subasta y concurso público de suelo. _____	127
a. Introducción. _____	127
b. La subasta o concurso disparan los precios. _____	128
c. Subastas encubiertas _____	129
2. Régimen legal de la venta de suelo por los ayuntamientos. _____	130
a. El Patrimonio de las Corporaciones Locales. _____	130
b. Bienes de dominio público local. _____	131
¿Qué uso y aprovechamiento cabe de un Bien de Dominio Público? _____	131
c. Bienes Patrimoniales o de propios. _____	132
¿Qué uso y aprovechamiento cabe de un Bien Patrimonial o de Propios? _____	132
La enajenación, gravamen o permuta de un bien patrimonial o de propios. _____	133
1. Cesión Gratuita de un bien inmueble patrimonial _____	133
2. Enajenación a título oneroso de un bien inmueble patrimonial. _____	134
TALLER DE TRABAJO _____	137
Herramientas para el director de suelo. Portal del Suelo 4.0 de la Comunidad de Madrid. _____	137



TALLER DE TRABAJO.	140
Ejemplo caso real. Venta pública de parcelas municipales mediante concurso.	140
TALLER DE TRABAJO.	142
Pliego de caso real en venta pública de parcelas municipales mediante concurso.	142
TALLER DE TRABAJO.	208
Caso práctico. Pliego de condiciones de un bien público desafectado.	208
1. Identificación y antecedentes de la enajenación.	208
2. Forma de adjudicación.	210
3. Requisitos de los licitadores interesados.	210
4. Anuncio de la licitación.	210
5. Documentación a presentar por los licitadores.	211
6. Examen y disposición de la documentación del expediente y visita al inmueble.	212
7. Forma, lugar y plazo de presentación de ofertas.	212
8. Calificación de la documentación, apertura de ofertas económicas y adjudicación del contrato.	213
8.1. Designación de la mesa.	213
8.2. Calificación de la documentación:	214
8.3. Apertura de ofertas y propuesta de adjudicación del contrato.	215
8.4. Adjudicación del contrato:	215
9. Notificación de la adjudicación.	216
10. Obligaciones del adjudicatario.	216
10.1. Abono del precio y otros gastos y consecuencias de su incumplimiento.	216
10.2. Abono de gastos declarados por cuenta del adjudicatario.	216
11. Obligaciones de la administración.	217
11.1. Otorgamiento de escritura.	217
11.2. Devolución de las garantías constituidas:	217
12. Causas de resolución del contrato.	217
Capítulo 4. Buscar suelo en las subastas judiciales y notariales de inmuebles.	222
Fases de las subastas judiciales.	222
1. Convocatoria de la subasta inmobiliaria.	222
a. Preparación de la subasta. Tasación.	222
b. Convocatoria de la subasta.	223
c. Anuncio y publicidad de la subasta en el BOE.	223
2. Requisitos para pujar.	225
3. Subasta electrónica en el portal del BOE.	227
4. Procedimiento de la subasta inmobiliaria y plazos.	229
a. Desarrollo de la subasta inmobiliaria.	229
b. Convocatoria de subasta. Comunicaciones entre el portal de subastas y el Registro de la propiedad.	231
c. Anuncio de la subasta. Identificación de la finca.	232
d. Condiciones para participar en la subasta. Consignaciones previas de los postores en las subastas inmobiliarias.	233
e. Remate y adjudicación. Privilegio del ejecutado.	235
f. Subasta desierta.	237
5. Certificación de dominio y cargas.	237



6. Comunicaciones con arrendatarios y terceros poseedores del inmueble subastado.	241
a. Forma de practicar las comunicaciones. Dirección electrónica.	241
b. Comunicación de la ejecución a los arrendatarios y a ocupantes de hecho.	243
c. Cambio del domicilio señalado para requerimientos y notificaciones.	244
7. Tasación. Valoración de inmuebles para su subasta.	244
Regla especial de precio y tasación.	245
8. Final de subasta inmobiliaria. Inscripción de la adquisición en el Registro de la Propiedad del testimonio del decreto de adjudicación.	245
a. Cancelación de cargas.	246
b. Posesión judicial y ocupantes del inmueble.	246
TALLER DE TRABAJO	248
Las claves de las subastas electrónicas de bienes inmuebles.	248
Publicación de pujas.	248
Comunicación de licitadores perdedores.	248
Certificación de dominio y cargas.	248
Forma de practicarse las comunicaciones.	249
Subasta sin ningún postor.	250
TALLER DE TRABAJO.	251
Subastas Judiciales Electrónicas	251
1. Portal de Subastas Judiciales del Ministerio de Justicia.	251
2. Fechas y horas de las Subastas Judiciales Electrónicas.	252
3. Participación a través de Internet.	253
4. Tramos de pujas.	253
TALLER DE TRABAJO	254
¿Cómo pujar en una subasta electrónica judicial?	254
TALLER DE TRABAJO	257
Guía de uso del portal de subastas.	257
TALLER DE TRABAJO.	289
Cómo participar en las subastas de inmuebles por la Seguridad Social.	289
1. Quiénes pueden concurrir	289
2. Requisitos	289
TALLER DE TRABAJO	291
Subastas notariales de bienes inmuebles.	291
1. Ley del notariado.	291
2. Notario competente.	291
3. Procedimiento de subasta notarial.	292
a. La subasta será electrónica mediante el Portal de Subastas.	292
b. El Notario solicitará por procedimientos electrónicos certificación registral de dominio y cargas.	292
4. Anuncio en el BOE de la convocatoria de la subasta inmobiliaria.	293
5. Notificaciones.	293



6. Valoración y tipo de subasta. _____	293
7. Oposición de tercero en la subasta notarial. _____	294
8. La subasta tendrá lugar mediante el Portal de Subastas. _____	294
9. Requisitos para participar en la subasta notarial. _____	294
10. Cierre de la subasta notarial. _____	294
11. Causas de suspensión de la subasta notarial. _____	295
12. Pliego de condiciones y condiciones particulares de las subastas voluntarias. _____	297
Capítulo 5. Buscar suelo "como se pueda". _____	298
1. Regla de oro de un director de suelo: "no creerse adivino". _____	298
a. Fase de Estudio Preliminar _____	298
b. Fase de Producción _____	300
c. Fase de Comercialización _____	302
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____	304
Fase inicial de información y predefinición de la promoción _____	305
Fase de viabilidad y diseño del producto _____	305
Diseño erróneo del producto _____	305
Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera _____	305
Promoción mal planteada de base _____	305
Posibilidad de ruina del proyecto inmobiliario _____	305
Fase de adquisición de suelo _____	306
Fase de proyectos, licencias y permisos _____	306
Fase de contrataciones y adjudicación de obras _____	306
Fase de ejecución de obra _____	307
Fase comercial. Comercialización y venta _____	307
Fase financiera _____	308
Fase de entrega y ocupación de los inmuebles _____	309
3. Viabilidad técnica. _____	310
Fase de planeamiento. _____	310
Fase de urbanización. _____	311
Fase de la promoción. _____	311
La fase técnica de desarrollo y ejecución: Edificación. _____	311
La fase comercial: Comercialización. _____	311
La fase económica-financiera: Financiación. _____	311
4. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato". _____	311
a. Estudio preliminar de la zona. _____	311
b. ¿Cómo conocer la demanda? _____	312
5. Aprender de las promociones vecinas. _____	313
6. ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta. _____	313
7. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever? _____	317
8. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron. _____	318
a. La edificabilidad del terreno _____	318
b. La información urbanística. _____	321
c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico. _____	326
9. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar? _____	327
TALLER DE TRABAJO. _____	329
"El carro antes que los caballos". El director del suelo y la creación de un producto inmobiliario. Todo lo que hay que saber. _____	329
1. La concepción del producto desde el punto de vista comercial. _____	329



a. El producto y el mercado. _____	330
b. Diseño y presentación del producto. _____	330
c. Competencia. _____	331
d. Capacidad técnica y de producción. _____	331
e. Capacidad financiera. _____	331
f. Comercialización. _____	331
2. Selección del suelo _____	332
3. Rentabilidad prevista: estudios de rentabilidad. _____	333
4. Factores de aprecio en el diseño y concepción del producto. _____	333
TALLER DE TRABAJO. _____	339
La edificabilidad, parcela y ordenanzas municipales. _____	339
1. Las Ordenanzas de edificación. _____	339
2. Condiciones de la parcela. Condiciones a cumplir por la edificación. _____	341
a. El tamaño _____	342
b. La longitud de la alineación _____	342
c. Condiciones de forma _____	342
3. Condiciones de la edificación y entorno. _____	342
a. Condiciones de posición del edificio en la parcela. _____	343
b. Condiciones de forma y volumen de la edificación. _____	346
La ocupación _____	346
Altura. _____	346
Superficie edificable o edificabilidad. _____	348
c. Condiciones de cerramiento de parcelas, estéticas, etc. _____	348
4. Condiciones de los usos compatibles y sus condiciones de compatibilidad. _____	349
TALLER DE TRABAJO. _____	352
Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo. _____	352
1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística. _____	352
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico. _____	353
3. Clases de edificabilidad. _____	354
a. Edificabilidad física o techo edificable. _____	354
¿Qué es la edificabilidad física o bruta? _____	354
¿Qué es la edificabilidad urbanística? _____	354
b. Edificabilidad media y ponderada. _____	354
¿Qué es la edificabilidad media? _____	354
¿Qué es la edificabilidad ponderada? _____	354
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial). _____	355
¿Qué es la edificabilidad residencial? _____	355
¿Qué es la edificabilidad terciaria? _____	355
¿Qué es la edificabilidad industrial? _____	355
TALLER DE TRABAJO _____	356
Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico. _____	356
1. Edificabilidad no es lo mismo que aprovechamiento urbanístico. _____	356
2. Coeficientes correctores en suelo urbanizable. _____	357
TALLER DE TRABAJO _____	359
Clarificaciones de los conceptos de aprovechamiento urbanístico. _____	359
1. El aprovechamiento medio y la distribución equitativa de los beneficios y las cargas. _____	359
a. La edificabilidad total de un polígono. _____	359



b. La edificabilidad media de un polígono. _____	359
c. Aprovechamiento Urbanístico (+ edificabilidad total del polígono, sector o unidad de actuación - metros cuadrados de construcción destinados a edificación dotacional de cesión obligatoria)	359
d. Aprovechamiento Medio (Aprovechamiento Urbanístico / (dividido) por la superficie total del polígono, sector o unidad de actuación). _____	360
e. Aprovechamiento que corresponde a cada propietario (Aprovechamiento Patrimonializable) (aprovechamiento medio x (multiplicado) por la superficie del terreno aportado por dicho propietario). _____	360
2. La distribución equitativa de los beneficios y cargas del planeamiento. _____	360
Reparcelación. _____	360
3. El coeficiente de reparto proporcional del beneficio en un polígono. _____	361
4. La Edificabilidad computable a los efectos del aprovechamiento. _____	361
5. El ámbito de reparto del aprovechamiento urbanístico del planeamiento. _____	362
Polígono, Sector o Unidad de Actuación Urbanística _____	362
Polígono _____	363
Áreas de equidistribución delimitadas por el perímetro de un Plan Parcial. _____	363
Sectorios (más que el plan parcial). _____	363
6. El ámbito de reparto del aprovechamiento urbanístico derivado de las modificaciones de los planes. _____	363
7. Conceptos técnicos. _____	365
a. Superficie edificable. Superficie lucrativa por un coeficiente de edificabilidad (m ² t/m ² s). _____	365
b. Coeficiente de edificabilidad neto. _____	365
c. Coeficiente de edificabilidad neto total. _____	366
d. Coeficiente de edificabilidad bruto. _____	366
e. Fichas urbanísticas y edificabilidad. _____	366
f. Unidad de aprovechamiento. _____	366
8. Aprovechamiento urbanístico. ¿Cómo se calcula? _____	367
9. Aprovechamiento tipo o de referencia. _____	368
Aprovechamiento medio de reparto _____	368
Área de reparto _____	368
10. Compensación de aprovechamientos. _____	368
TALLER DE TRABAJO. _____	368
¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar? _____	368
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad. _____	369
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación. _____	370
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo. _____	370
TALLER DE TRABAJO _____	371
Ejemplo de cálculo de edificabilidad _____	371
1. Localización de la parcela _____	371
2. Catastro _____	372
3. Cálculo de la edificabilidad _____	373
TALLER DE TRABAJO _____	374
Modelo de ordenanza municipal edificatoria. _____	374
1. Condiciones de edificabilidad. _____	374
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta. _____	374
Superficie edificada por planta. _____	374
Superficie edificada total. _____	374



Superficie útil. _____	374
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios. _____	374
Tipologías edificatorias. _____	374
TALLER DE TRABAJO _____	378
El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria. _____	378
1. La gestión del suelo y su puesta en valor. _____	378
a. Los fondos de inversión inmobiliaria. _____	378
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda. _____	379
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración. _____	380
3. La fase de urbanización. _____	380
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico. _____	381
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades. _____	382
TALLER DE TRABAJO _____	390
El suelo finalista y el mercado inmobiliario. _____	390
1. Los solares finalistas están aptos para edificar. _____	390
• A diferencia de los urbanizables no comportan riesgos (riesgo administrativo, riesgo financiero, riesgo comercial y riesgo técnico) en el proceso de transformación que requiere tiempo, y que se enfrenta a multitud de imponderables. _____	390
2. El concepto de edificabilidad remanente. _____	391
TALLER DE TRABAJO _____	393
Caso real. Informe de estado de desarrollo y remanente de edificabilidad de los ámbitos de ordenación vigentes de ciudad española. _____	393
Consumo de suelo y edificabilidad remanente. _____	393
Plano de situación y estado de desarrollo urbanístico de ámbitos de ordenación vigentes. _____	393
Cuadro resumen estado de desarrollo de ámbitos de ordenación vigentes. _____	393
Edificabilidad remanente por distritos y estado de desarrollo de ámbitos. _____	393
Relación de ámbitos de ordenación vigentes. _____	393
Fichas de ámbitos. _____	393
Ámbitos en fase de gestión o urbanización. _____	393
Ámbitos en fase de edificación. _____	393
Relación de ámbitos que no son objeto de seguimiento. _____	393
Edificabilidad remanente. Información por distritos. _____	393
Edificabilidad remanente para la construcción de viviendas con protección pública. _____	393
CHECK-LIST _____	407
¿Qué información debe aportar el gestor de suelo al "director de suelo"? _____	407
¿Cuáles son los pasos a seguir en la BÚSQUEDA DE UBICACIÓN, hasta la compra final del suelo. _____	407
Capítulo 6. ¿Cómo comprar el mejor solar? _____	409
1. Seguir una dirección de negocio. _____	409
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar? _____	410
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas? _____	411
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar? _____	412
TALLER DE TRABAJO. _____	414
Ejemplo de "Bolsa de suelo" y Plan de negocio de una promotora nacional. _____	414
CHECK-LIST _____	416



Desarrolle los pasos que debe dar un director de suelo antes de recomendar la inversión a su promotora. _____	416
Capítulo 7. El nuevo negocio: comprar suelo contaminado. _____	417
1. Antes de adquirir un solar o una nave industrial hay que conocer el estado del suelo. _____	417
a. porque el comprador es responsable de descontaminarlo: y es muy caro. _____	417
b. porque al precio hay que descontar la descontaminación. _____	418
2. El suelo contaminado. _____	418
3. ¿Qué es la contaminación del suelo? _____	420
4. Auditorías y "Due Diligence" medioambiental. _____	422
a. Imprescindible antes de ceder, adquirir, comprar o vender suelo contaminado. _____	422
b. Imprescindible antes financiar una operación inmobiliaria en suelo contaminado. _____	423
c. Fases técnicas de una "due diligence" medioambiental. _____	424
5. He comprado suelo contaminado ¿cómo lo descontaminó? _____	425
a. Técnicas de restauración de suelos contaminados. _____	425
b. Técnicas de limpieza o descontaminación del suelo _____	425
c. Técnicas de aislamiento e inmovilización _____	425
1. Sellado superior _____	426
2. Excavación _____	427
3. Estabilización o transformación de productos químicos. _____	428
4. Tanques, depósitos enterrados y aguas subterráneas. _____	429
TALLER DE TRABAJO _____	435
Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental. _____	435
TALLER DE TRABAJO _____	447
El Real Decreto 9/2005: ¿Cómo recuperar suelos contaminados? _____	447
CHECK-LIST _____	454
Desarrolle como controlaría la inversión para sacar partido del desarrollo de la zona. _____	454
PARTE TERCERA. _____	456
Ya he localizado suelo: ¿cuánto pago? _____	456
Capítulo 8. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto? _____	456
1. Análisis del mercado: oferta y demanda. _____	456
2. ¿Qué es un estudio de mercado? _____	457
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover? _____	460
4. ¿Por cuánto se puede vender? _____	461
TALLER DE TRABAJO _____	463
¿Cómo saber lo que hay que pagar? _____	463
1. ¿Cuánto pago? _____	463
2. Métodos de valoración _____	464
a. Método de mercado o comparación. _____	464
b. Método de reposición. _____	466
c. Método de capitalización de rentas _____	469
3. El solar o inmueble en función de su desarrollo. _____	470
a. Mercado residencial _____	471
b. Oficinas. _____	472



c. Locales comerciales _____	472
d. Suelo industrial. _____	473
4. El suelo. _____	474
a. Valoraciones de suelo _____	476
b. Valoración en caso de aportación. Ejemplo con cifras. _____	477
c. Aportación mixta de precio y edificio. _____	484
5. Valor de los suelos en función del desarrollo urbanístico. _____	485
a. Suelos no urbanizables _____	489
b. Suelos no urbanizables con convenio urbanístico _____	491
6. Consejos finales. _____	492
CHECK-LIST _____	494
¿Qué es el módulo básico de repercusión (MBR)? _____	494
¿Cómo se obtiene el módulo básico de repercusión (MBR)? _____	495
Ejemplo a desarrollar. _____	495
Capítulo 9. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____	498
1. El régimen legal de las valoraciones. _____	498
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. _____	498
Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones. _____	498
Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles. _____	499
Artículo 36. Valoración en el suelo rural. _____	500
Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado. _____	501
Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización. _____	502
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación. _____	502
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas. _____	503
Artículo 41. Régimen de la valoración. _____	504
REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO _____	504
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo. _____	504
2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación. _____	510
3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo. _____	511
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. _____	520
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. _____	526
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero. _____	540
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 económica financiera, etc.).	541
CHECK-LIST	554
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	554
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración?	554
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios	554
Normativa aplicable en la valoración	554
¿Cuáles son los principales métodos de valoración?	554
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles	554
TALLER DE TRABAJO	555
Caso real. Certificado de tasación de nave industrial.	555
TALLER DE TRABAJO	575
Caso real. Certificado de tasación de finca rústica.	575
Caso real. Certificado de tasación de naves en fase de construcción. Valor hipotecario en la hipótesis de que se concluyan.	609
TALLER DE TRABAJO.	611
Las valoraciones inmobiliarias por métodos estadísticos y los encargos de valoración inmobiliaria masiva.	611
TALLER DE TRABAJO.	621
Sociedades de tasación. La tasación inmobiliaria en el crediticio hipotecario.	621
1. Crédito hipotecario y la tasación inmobiliaria.	621
2. Régimen legal de las Sociedades de Tasación Homologadas	623
3. Fiscalización, control e inspección de las Sociedades de Tasación Homologadas al Banco de España.	625
TALLER DE TRABAJO	636
La importancia de conocer el método de valoración empleado.	636
1. Información sobre el comportamiento del activo en el futuro frente al estático valor liquidativo (NAV Net Asset Value).	636
2. Valor añadido de un proceso de valoración: anticiparse al futuro gracias a bases de datos y programas de prevención de riesgos.	637
3. Estimación de los flujos de caja necesarios para cada activo inmobiliario valorado.	638
TALLER DE TRABAJO	641
El régimen especial de valoración de los inmuebles de la SAREB en relación a la Orden ECO/805/2003. Circular 5/2015, de 30 de septiembre, del Banco de España, por la que se desarrollan las especificidades contables de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, S. A.	641
CHECK-LIST	650
Valoraciones Inmobiliarias. Tasaciones y valoraciones. Tasador inmobiliario.	650
1. El informe de tasación hipotecaria. Peritaciones y tasaciones inmobiliarias.	650
¿Qué son las peritaciones y tasaciones inmobiliarias?	650
Valoración de inmuebles y urbanismo.	650
2. Normativa aplicable a las peritaciones y tasaciones inmobiliarias.	650
Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras	650
Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de	



valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana.	650
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.	650
Real Decreto 1492/2011, de 24 de Octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Valoraciones de la Ley de Suelo.	650
Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación.	650
Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria	650
Ley Hipotecaria, Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946	650
Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	650
Disposiciones del Código Civil	650
Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil	650

3. Definiciones y principios de valoración inmobiliaria. Datos de partida para la valoración. Finalidades de la valoración inmobiliaria. Teoría del valor. Tipos de valores inmobiliarios. **650**

4. Valoraciones hipotecarias. **651**

Valoraciones titulizadas y no titulizadas.	651
Ley Hipotecaria. Orden Ministerial ECO 805/2003. Tipologías. Criterios de selección de los métodos.	651
Metodología.	651
Aplicaciones.	651
Documentos necesarios.	651
Observaciones, condicionantes y advertencias.	651

5. Métodos generales de valoración **651**

a. Método de comparación. **651**

Método. Parámetros de comparación. Estudio de mercado.	651
Comparación de muestras.	651
Homogeneización de muestras.	651
Depuración de muestras.	651
Valor de mercado.	651
Cálculo del valor de mercado por el método de comparación.	651
Consideraciones relativas al método de comparación.	651
Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de comparación.	651
Procedimiento para el cálculo por comparación.	651
Determinación del valor de mercado.	651
Ajuste del valor por comparación.	651

b. Método residual estático. **651**

Concepto. Método.	651
Formulación.	651
Valor residual estático del suelo.	651
Método de reposición ó del costo.	651
Método.	651
Parámetros físicos, geométricos y temporales.	651
Estado de conservación.	651
Antigüedad y vida útil.	651
Apreciación y depreciación física.	651
Apreciación y depreciación funcional.	651
Costo de construcción actual.	651
Costo del suelo.	651
Coefficiente de mercado.	651
Valor de reposición bruto.	651
Valor de reposición neto.	651
Cálculo del valor de reemplazamiento bruto y neto por el método de coste.	651
Consideraciones relativas al método del coste.	651
Aplicabilidad.	651



Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento bruto.	651
Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento neto.	651
c. Método residual dinámico.	651
Formulación.	652
Gastos de promoción.	652
Ingresos de promoción.	652
Tasa de actualización.	652
Valor residual dinámico del suelo.	652
Método del valor máximo legal.	652
Determinación del valor máximo de venta.	652
Consideraciones relativas a los métodos residuales de valoración	652
Condiciones de aplicabilidad y requisitos para la utilización de los métodos residuales.	652
d. Método de capitalización de rentas.	652
Concepto financiero de una renta.	652
Clasificación de rentas.	652
Nomenclatura financiera.	652
Rentas de contrato. Rentas esperadas.	652
Rentas perpetuas.	652
Aplicación de rentas al área inmobiliaria.	652
Renta bruta. Gastos inmobiliarios. Renta neta.	652
Tipos de actualización.	652
Valor en renta.	652
Consideraciones relativas al método de actualización de rentas.	652
Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de actualización.	652
Procedimiento de cálculo del valor por actualización.	652
Fórmula de cálculo de valor por actualización.	652
e. Valoración por tipologías	652
Valoración de terrenos, viviendas unifamiliares y multifamiliares, garajes, trasteros, locales comerciales, oficinas y naves industriales.	652

Capítulo 10. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender? **653**

1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.	653
2. Métodos de fijación de precio de venta.	654
a. En base a los costes	654
Coste más margen	655
Margen en el precio	655
Método del beneficio objetivo	655
b. En base al mercado y la competencia	656
Licitación o propuesta sellada	656
Método a partir del nivel actual de precios	657
c. En base a los compradores / demanda	658
Análisis marginalista	658
Valor percibido	658

Capítulo 11. ¿Cómo establecer el precio correcto? **660**

1. Precios en función del coste	660
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta	661
3. Precio adecuado y marketing de soporte.	662

Capítulo 12. Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción? **665**

1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.	665
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.	666
Costes directos	667
Adquisición de suelo	667
Costes de desarrollo	667
➤ Información urbanística.	667



> Honorarios Profesionales. (Arquitectos, Aparejadores, otros técnicos). _____	667
De Ejecución. _____	667
Autorizaciones y licencias. _____	668
Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.). _____	669
Costes de Gestión. _____	669
Costes comerciales. _____	669
Costes Financieros. _____	669
Costes de Postventa. _____	670
3. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias. _____	674
4. La planificación temporal en el diseño del Cash Flow. _____	679
Capítulo 13. Análisis de viabilidad económica. _____	681
1. La condición de viabilidad económica _____	681
2. Costes de la producción de solares edificables _____	683
3. Ingresos de la producción de solares edificables _____	684
TALLER DE TRABAJO. _____	686
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas. _	686
TALLER DE TRABAJO _____	694
Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria. _____	694
1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____	695
Datos generales. _____	695
Solar. _____	695
Construcción. _____	695
Precio de venta. _____	695
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas. _____	695
Fiscalidad. _____	695
2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria. _____	695
Datos generales. _____	695
Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar). _____	695
Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas). _____	695
Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros). _____	695
Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción). _____	695
Medidas correctoras y préstamo puente. _____	695
Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad). _____	695
TALLER DE TRABAJO _____	831
Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas. _____	831
Análisis del mercado inmobiliario. _____	831
Viabilidad de este proyecto. _____	831
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma. _____	831



Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución).	831
Gastos (licencias, honorarios, etc)	831
Ingresos.	831
Repercusión suelo /ventas	831
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante	831
Rentabilidad a partir del cash-flow	831
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.	831
Análisis de sensibilidad.	831
Riesgos.	831

TALLER DE TRABAJO 870

Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático. 870

Características del Suelo Residencial.	871
Cesiones obligatorias de suelo.	871
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.	871
Sistemas Generales adscritos.	871
Dotacional privado sin edificabilidad.	871
Aprovechamiento tipo.	871
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.	871
Número máximo de Viviendas y su uso característico.	871
Forma de adquisición.	871
Edificabilidad.	871
Coeficiente de Canje.	871
Coste Imputable.	871
Ingresos por ventas.	871
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).	871
Gastos por acometidas e impuestos.	871
Gastos por impuestos, notariales y registrales.	871
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).	871
Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna	871
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.	871
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.	871
Condiciones generales de adquisición del suelo.	871
Condiciones de urbanización del sector.	871

TALLER DE TRABAJO 896

Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático. 896

Desglose de costes	897
Flujo de caja	897
Cuadros de ventas	897
Plan de Etapas	897
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales	897
Cuadro de Riesgos.	897
Balance de cada Ejercicio.	897
Edificabilidad. Viviendas.	897
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.).	897
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.).	897



Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria. _____	897
Estructura de ventas. _____	897
Acciones correctoras. _____	897
CHECK-LIST _____	919
Análisis y optimización del proceso de promoción inmobiliaria en cada una de sus fases (negociación de la compra, diseño y comercialización, financiación). _____	919
Análisis de formar de hacer más rentable un suelo: usos, nuevas fórmulas de financiación, obtención de socios, etc. _____	919
Capítulo 14. Análisis de viabilidad: el método dinámico. _____	920
1. Introducción. _____	920
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico? _____	920
2. Aspectos financieros. _____	922
¿Qué se entiende por un "Capital"? _____	922
El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario. _____	923
La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria. _____	924
La inflación. _____	924
Capitalizar y descuento. _____	926
Los flujos de Caja (Cash-flow). _____	928
Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario. _____	928
TALLER DE TRABAJO _____	930
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. _____	930
1. Método del Valor Actual Neto (VAN). _____	930
Caso práctico. _____	931
Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario. _____	931
Caso práctico. _____	932
¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN? _____	933
2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR). _____	933
Caso práctico. _____	934
Cálculo de la TIR. _____	935
Caso práctico. _____	935
¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR? _____	936
3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico. _____	936
Caso práctico. _____	937
Capítulo 15. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador. _____	942
1. Introducción _____	942
2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas _____	944
3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas. _____	945
4. La plusvalía urbanística. _____	948
5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos. _____	951
Capítulo 16. Contabilidad de Costes y de Gestión. _____	957
1. Presupuesto de un proyecto de construcción. _____	957
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos. _____	960
3. Unidad de obra _____	961
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión. _____	961
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción. _____	961
c. Estado de mediciones _____	962



d. Partidas alzadas _____	963
e. Cuadros de precios _____	965
4. Costes de personal. _____	966
5. Costes de los materiales. _____	967
6. Precio unitario. _____	967
7. Precio descompuestos. _____	968
8. Precios auxiliares _____	970
9. Presupuestos _____	970
a. Presupuestos parciales _____	970
b. Presupuesto general _____	971
10. Contabilidad de la obra. _____	975
a. Definiciones de precios. _____	975
b. Sistemas de contabilidad de costes _____	980
11. Definición de precios _____	989
a. Precio de suministro (PSU) _____	989
b. Precio auxiliar (PA) _____	989
c. Precio unitario descompuesto y auxiliar _____	989
d. Precio unitario auxiliar (PUA) _____	991
e. Precios complejos descompuesto y auxiliar _____	991
f. Precio funcional descompuesto (PFD) _____	991
12. Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión _____	992
13. Referencia espacial del precio. _____	993
PARTE CUARTA. _____	999
Suelo magnífico y comercializable, pero el banco no lo financia. _____	999
Capítulo 17. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia? _____	999
1. Financiación a través de Pagos a Cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega. _____	999
2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria _____	1000
PARTE QUINTA. _____	1014
Soluciones imaginativas cuando no sobra el dinero. _____	1014
Capítulo 18. La aportación de solar a cambio de edificación. _____	1014
1. Introducción. _____	1014
2. Clases de aportación de solar a cambio de edificación. _____	1016
a. Cesión de solar por obra o "permuta especial". _____	1016
b. Permuta de solar por pisos futuros. _____	1018
c. Transmisión de una parte del volumen edificable del solar a cambio de pisos y locales. _____	1019
d. La aportación con contraprestación de una participación indivisa en el edificio construido. _____	1021
e. Cesión de derecho de vuelo a cambio de viviendas o locales futuros. _____	1023
f. Reserva de vuelo y transmisión de propiedad del solar contraprestación subordinada de obra. _____	1023
g. Participación del aportante del solar en los beneficios de la venta. _____	1023
h. Autopromoción en comunidad. _____	1023
TALLER DE TRABAJO _____	1025
¿Qué hacer cuando el constructor quiere varios solares? _____	1025
1. Cuando hay sólo un solar. _____	1025



2. Cuando hay varios solares: hay que agregarlos. _____	1026
3. Consecuencias fiscales. _____	1029
TALLER DE TRABAJO _____	1030
Fondos y promotoras se alían para la gestión del suelo _____	1030
Capítulo 19. ¿Qué es una opción de compra y para qué sirve? _____	1033
1. Concepto de opción de compra. _____	1033
2. El eterno debate sobre su naturaleza jurídica. _____	1033
a. Nunca se confundir la opción de compra con el precontrato o promesa de venta. _____	1034
b. Diferencias con otras figuras afines. _____	1036
TALLER DE TRABAJO. _____	1038
Ni una sola duda: la calificación jurídica del contrato corresponde al juez, según el Supremo. _____	1038
1. La calificación del contrato celebrado como "opción de compra" _____	1038
2. El reconocimiento de la opción de compra en la Ley de Enjuiciamiento Civil una ayuda para determinar el precio. _____	1039
PARTE SEXTA. _____	1042
El director de suelo sabe de urbanismo y "toma copas" con los funcionarios. _____	1042
Capítulo 20. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____	1042
1. Plan general de ordenación urbana. _____	1042
2. Interpretación del Plan General. _____	1044
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. _____	1045
4. Consulta directa. _____	1045
5. Cédulas urbanísticas. _____	1046
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. _____	1047
Capítulo 21. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____	1049
1. El Proyecto de Urbanización. _____	1049
2. Proyecto por fases _____	1050
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. _____	1054
4. El diseño del Plan de Simultaneidad. _____	1056
Capítulo 22. Licencias. _____	1058
1. Licencia de obras. _____	1058
2. Sujetos Pasivos _____	1059
3. Clases de licencia de obras _____	1059
a. Licencia de obra mayor. _____	1059
Licencia de obra mayor por consolidación de edificios _____	1060
Licencia de obra mayor por nueva edificación _____	1060
Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios _____	1060
Licencia de obra mayor por restauración de edificios _____	1060
Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas. _____	1060
b.- Licencia de obras menores _____	1061



4. Documentos a aportar.	1061
Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local	1061
Licencia de obra mayor de nueva edificación	1062
Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios	1063
Licencia de obra mayor de restauración de edificios:	1063
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de	
Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas:	1063
Licencia de obras menores	1064

CHECK-LIST **1065**

Cálculo de plazos en un proceso urbanístico. **1065**

1. Fases en la redacción de un proyecto **1065**

Estudio previo	1065
Anteproyecto	1065
Proyecto básico	1065
Proyecto de ejecución	1065
Dirección de obra	1065
Liquidación y recepción	1065

2. Tiempo estimado de redacción de un proyecto. **1065**

Proyecto básico	1065
Visado Colegio Profesional	1065
Proyecto de Ejecución	1065

3. Fases de planeamiento, ejecución y edificación. **1065**

Plan General	1065
Modificación Plan General	1065
Proyecto de sectorización	1065
Planeamiento de desarrollo (Plan Parcial, PERI, ED, etc.)	1065
Proyecto de reparcelación (Compensación, Cooperación, etc)	1065
Proyecto de urbanización - Obras de urbanización	1065
Proyecto de edificación - Obras de edificación	1065
Modificación Plan General o Plan de Sectorización	1066
Planeamiento de Desarrollo	1066
Presentación Estatutos y Bases de Actuación	1066
Constitución de Junta Compensación	1066
Proyecto de Compensación	1066
Adjudicación de parcelas.	1066
Incorporación del resto de propietarios.	1066
Proyecto de Urbanización	1067
Obras de urbanización.	1067

PARTE SÉPTIMA **1068**

Formularios. **1068**

1. Modelo de contrato de compra de suelo. **1068**

2. Modelo de contrato de compraventa de solar **1072**

Modelo 1 **1072**

Modelo 2 **1079**

3. Modelo de Contrato de compraventa de solar con especificación de edificabilidad. **1082**

4. Modelo de Contrato privado de opción de compra **1090**

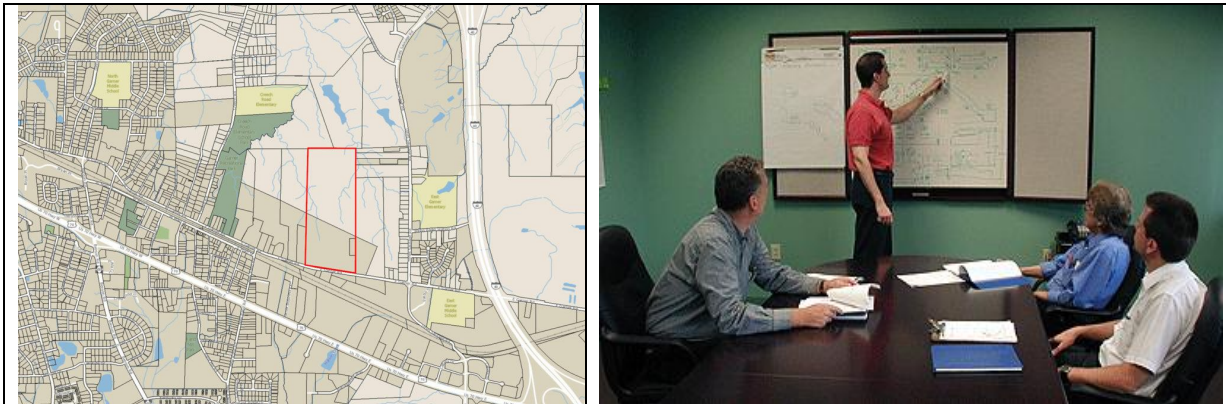
5. Modelo de contrato de cesión de participación indivisa de solar y derecho de vuelo. **1101**

6. Modelo de contrato de permuta de solar a cambio de dinero y obra futura. **1109**



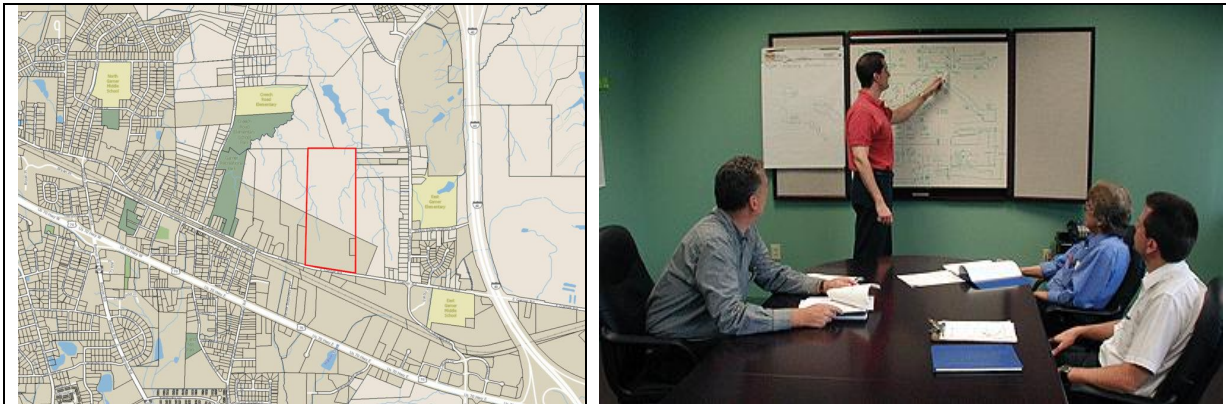


¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Buscar suelo público (subastas y concursos).**
- **Conceptos de aprovechamiento urbanístico. Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.**
- **¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?**
- **Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.**
- **Estudios de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.**
- **La aportación de solar a cambio de edificación.**
- **Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar.**
- **Cálculo de plazos en un proceso urbanístico.**

Introducción



¿Qué hace un Director de suelo?

¿Qué funciones tiene el director de suelo de una promotora inmobiliaria?
¿Captar suelo?

¿Buscar suelo/edificios siguiendo criterios de oportunidad?

Todo esto y mucho más.

El Director de suelo ayuda a identificar nuevas oportunidades de adquisición de terrenos que se alinean con la estrategia y los objetivos del plan comercial de una inmobiliaria o inversor inmobiliario.

Debe realizar investigaciones, proporcionar análisis y administrar datos de terrenos con el fin de maximizar la ganancia de los activos inmobiliarios.

Manejará perfectamente los mapas de la zona para recopilar información sobre sitios o áreas específicas. La información incluirá servicios públicos, zonificación, topografía, estado de servidumbres y otra información relacionada con el desarrollo para evaluar cada sitio.

El director de suelo llevará un registro de seguimiento de las operaciones viables y transacciones comparables. Debe conocer el mercado del suelo como la palma de su mano. No se le puede escapar ningún solar.

Para cumplir esta finalidad el Director de suelo debe mantenerse en contacto directamente con los propietarios en áreas específicas de inversión, estar bien relacionado con los propietarios de suelo, agentes inmobiliarios, funcionarios municipales, ingenieros, promotores e inversores inmobiliarios, abogados, urbanistas, etc. Todos los que pueden dar lugar a una oportunidad de compra. Tiene que ser sociable y asistir a eventos inmobiliarios para generar nuevos contactos y encontrar ofertas.



El director de suelo debe contar con la ayuda de los gestores de suelo independientes ya que están especializados en la localización de todo tipo de terrenos y en su venta a un inversor o promotor.

Vamos que tiene que apretar muchas manos si quiere ser el primero en saber donde hay un suelo en venta.

Y por si fuese poco debe tener conocimientos técnicos inmobiliarios:

- **Desarrollo de nuevas promociones.**
- **Gestión estratégica de la cartera de suelo. Elaboración, seguimiento y actualización del Plan Estratégico de la compañía.**
- **Desinversiones de suelo. Captación de ofertas. Negociación y cierre. Presentación de propuestas de desinversión.**
- **Planificación, control e impulso del desarrollo urbanístico del suelo (planeamiento, gestión, ejecución de obras de urbanización, conservación).**
- **Representación de la empresa y relaciones con las administraciones públicas (locales, autonómicas y estatales), profesionales externos, empresas constructoras y otros propietarios.**
- **Dirección del equipo del departamento de suelo.**
- **Puesta en valor mediante el desarrollo urbanístico y edificatorio de la cartera de suelo.**

Pero lo más importante: instinto de la oportunidad inmobiliaria.

Un director de suelo debe tener instinto, conocimiento profundo de todas las fases del sector inmobiliario. Los excesos de la crisis inmobiliaria están muy recientes. En Madrid, en Valdecarros había ofertas en 2013 entre 20 y 24 euros por metro cuadrado en un sitio donde se llegó a pagar 240 euros. Hay casos peores, terrenos que se compraron como urbanizables y que difícilmente serán urbanizados algún día.

Esto significa que algunos directores de suelo causaron involuntariamente la ruina de sus promotoras porque creían en su instinto y conocimiento del mercado.

En muchos casos sobraron las prisas y no se investigó lo suficiente el encaje estratégico del solar en el plan de negocios de la inmobiliaria.

Otras veces creyeron que la estrategia de ciertos suelos era esperar, pero desconocían los flujos financieros de su empresa.

En otras ocasiones no tienen capacidad de decisión inmediata y pierden oportunidades claras de negocio.

De estos temas se trata en la guía práctica del director de suelo. Land Acquisition Manager.



PARTE PRIMERA

El director de suelo

Capítulo 1. El director de suelo como profesional. ¿Qué hace falta para ser el candidato perfecto a Director de Suelo de una promotora inmobiliaria?

