

LA VENTA SOBRE PLANO SALVA LAS CIFRAS DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN CATALUÑA



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

11 de febrero de 2020

[Promoción inmobiliaria](#)

El Estudio de la Oferta de Nueva Construcción en Cataluña 2019 ha analizado los 102 municipios más relevantes en el ámbito de la vivienda en Cataluña, donde se han censado 1.000 promociones de obra nueva y un total de 18.326 viviendas, de las cuales 8.376 están a la venta, es decir un 45,7%. Es importante destacar que el 54,3% ya han sido vendidos, la mayoría de los cuales sobre plano (68%).

Estudio de la oferta de viviendas libres en Cataluña

Hasta el tercer trimestre del año 2019, la producción de las viviendas iniciadas en Cataluña alcanza la cantidad de 10.391 unidades, repartidas proporcionalmente en un 75,8% de la provincia de Barcelona, el 11,2% de Girona, el 4,8% de Lleida y el 8,2% de la provincia de Tarragona. Este total de viviendas en comparación con el mismo período del año anterior supone una disminución del 4,6%. Cabe decir que, del total iniciados en Cataluña, el porcentaje que representaba sobre el total la ciudad de Barcelona ha disminuido considerablemente hasta el 7,6% (En los períodos de recuperación, esta cantidad había alcanzado cerca del 20% con lo que se reafirma la importancia de la ciudad en el comportamiento del conjunto). En valores absolutos y por provincias, destaca la provincia de Barcelona con un total acumulado del año de 7.869 viviendas, seguida de Girona con 1.166 viviendas, Tarragona con 854 y finalmente Lleida con 502 iniciados. Dos de las provincias bajan la producción en comparación con el acumulado de los tres trimestres del año anterior que son Barcelona (-8,7%) y la provincia de Lleida (-8,1%) y, dos de ellas incrementan: Girona un 14,7% y Tarragona un 19,8%. En cuanto a las viviendas terminadas, en Cataluña aumentan 17,4% y contrariamente a la evolución positiva de todas



las provincias, es Tarragona la excepción, disminuyendo un 51,3%; el resto, aumentan considerablemente. En valores absolutos, en Cataluña se terminaron 6.256 viviendas de enero a septiembre de 2019. La ciudad de Barcelona continúa con la desaceleración que viene sufriendo desde comienzo de año. Disminuyen los visados de inicio de obra un 55,3% rebajando el ritmo en la construcción de 787 viviendas en los primeros tres trimestres del año. Este desánimo, se muestra también en la evolución de las viviendas terminadas, que disminuyen un 34,5%.

La construcción cierra el año con una reducción de los ocupados

La población ocupada en Cataluña ha sido de 3.478,1 miles de personas en el cuarto trimestre de 2019, cifra que se traduce en un crecimiento del 2,6% interanual y de 87.000 personas en valores absolutos, según datos de la Encuesta de población Activa el cuarto trimestre del año publicadas en el Idescat.

El ejercicio no ha sido muy positivo y todos los sectores muestran disminuciones interanuales con la excepción del sector servicios que muestra un aumento del 4,5%. En términos relativos y por orden, disminuye el sector de la agricultura con un -7,3%, seguida de la construcción un -4,5% y de la industria en un -1,5%. La construcción cerró el año con el 5,9% del total de la población ocupada en Cataluña, volviendo a porcentajes cercanos a los de 2016 desde entonces, el sector no había bajado de umbral del 6,4% de los ocupados sobre el total de la población ocupada.

En cuanto al paro registrado en las oficinas de empleo de Cataluña, en enero de 2020 se alcanzó la cantidad de 393.682 personas, un 1,2% menos que el mismo mes del año anterior. Todos son los sectores que bajan el número de parados en comparación con el mismo mes del año anterior. El sector servicios, que es el que reúne un mayor número de parados es a la vez lo que muestra una disminución más exigua del -0,3% interanual mientras que es la construcción la que lidera en términos relativos la reducción del número de parados, en un -,3% en comparación con el primer mes de 2019.

Signos de ralentización de las concesiones de hipotecas en Cataluña

Los resultados del período comprendido entre el mes de enero hasta noviembre de 2019 en Cataluña, muestran un total de 53.580 hipotecas concedidas para la compra de vivienda, frente las 54.087 concedidas en los mismos meses de 2018. Estas cantidades que no suponen una desaceleración alarmante, sí muestran la ralentización del mercado hipotecario, síntomas que desde la recuperación del sector no se habían manifestado. Estos datos pero, pueden ser el efecto, por una vertiente, por un endurecimiento en cuanto a las condiciones financieras que provocarían la exclusión de parte de la demanda y / o por otra, relacionada directamente con un reflejo de la ralentización de la producción de viviendas y concretamente de la evolución de sus ventas. El importe de las mismas también



muestra una desaceleración al mismo ritmo que lo hacen las concesiones, concretamente del -0,8% sobre el acumulado concedido el mismo período del año anterior.



Será importante observar cómo evolucionará el mercado hipotecario en los próximos meses para poder analizar tanto las causas como las consecuencias de su comportamiento.



Sube el Euribor hasta el -0,253% en enero.

El índice EURIBOR, que es utilizado como principal referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito españolas, sube en enero hasta el -0,253%. Tomando como referencia los últimos doce meses, el índice registra un descenso de 0,137puntos y un aumento de 0,008 respecto al mes anterior.

PRINCIPALES RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LA OFERTA DE VIVIENDAS LIBRES EN CATALUNYA. 2019

El Estudio de la Oferta de Nueva Construcción en Cataluña 2019 ha analizado los 102 municipios más relevantes en el ámbito de la vivienda en Cataluña, donde se han censado 1.000 promociones de obra nueva y un total de 18.326 viviendas, de las cuales 8.376 están a la venta, es decir un 45,7%. Es importante destacar que el 54,3% ya han sido vendidos, la mayoría de los cuales sobre plano (68%).

Esta oferta activa -en función de las Promociones- tiene fuerza dependiendo de variables de signo diverso: por ejemplo, entre las 648 promociones de los municipios de la provincia de Barcelona un 49,7% de las viviendas en oferta, mientras que entre las 83promociones de los municipios de la provincia de Lleida el porcentaje de viviendas en oferta se reduce al 37,4%.Del 45,7% de de viviendas en venta (en el conjunto de las promociones analizadas en el estudio), un 39,2% corresponden a viviendas en promociones finalizadas, y un 52,5% de viviendas de promociones en diferentes fases constructivas.

Por tipologías edificatorias, destacan las viviendas en plurifamiliar de bloque cerrado, concretamente el 55,8% de las viviendas, mientras que los de plurifamiliar de bloque abierto alcanzan el 38,6%. A una cierta distancia, se sitúan las viviendas unifamiliares adosadas (4,5%) y aún a más distancia las unifamiliares aisladas (1,1%). La mayor parte de las viviendas incluidas en el estudio son de obra nueva (93,1%), reduciéndose la rehabilitación integral a un 6,9%, que se concentra en los municipios de la provincia de Barcelona (88,6%) y de forma muy destacada en la ciudad de Barcelona.



CARACTERÍSTICAS

Las principales tipologías en oferta en los municipios catalanes estudiados son las viviendas de 3 dormitorios y 2 baños (39,8%). con porcentajes menores pero significativos se contemplan las viviendas de 2 dormitorios y 2 baños (14,0%), los de 4 dormitorios y 2 baños (12,7%) y los de 2 dormitorios y 1 baño (12,2%). Aunque las características de las viviendas están subordinadas a variables territoriales, el tipo de vivienda media a la venta en Cataluña por tipología de dormitorios es el siguiente: Los tipos loft (16); los de 2 dormitorios (2.213); los de tres dormitorios (4.049); los de cuatro dormitorios (1.635), y los de cinco o más dormitorios (126).

CUALIDADES Y EQUIPAMIENTOS

Las cualidades más recurrentes en las viviendas son: la calefacción (59,1%) -que devuelve a los valores anteriores al 2017, a pesar de seguir ocupando una posición relevante respecto al resto de cualidades-, el aire acondicionado (45,7%), el parquet (34,1%), los armarios empotrados (23,5%), la placa de inducción (16,8%), la bomba de calor-frío y calor (15,9%) y la placa de cocción vitrocerámica (14,8%). Respecto de los equipamientos, a las promociones estudiadas predomina del ascensor (71,9%), seguido a cierta distancia por la zona ajardinadas (32,1%) y el trastero (28,3%).

SUPERFICIE Y PRECIOS

En general, conforme aumenta la superficie también lo hace el número de dormitorios, situándose la máxima recurrencia en las viviendas de 2 dormitorios con superficies inferiores a 70m² y en los de 3 dormitorios entre los 70 y los 100m². El 25,5% del conjunto de viviendas en oferta de venta no supera los 210.000 €. Entre estas viviendas se sitúan el 65,9% de los de un dormitorio, el 50,0% de los loft y el 48,1% de los de dos dormitorios. En la parte más alta, se localiza el 6,8% de viviendas con precios superiores a los 600.000 €, entre los que se localiza el 60,2% de los de cinco más dormitorios.

COMPARATIVA 2019-2018

El año 2019, los municipios estudiados registran un número de promociones superior en 287 respecto de 2018, alcanzando las 1.000, y un número de viviendas superior en 4.754, hasta los 8.376. En el 2019, la proporción de viviendas en oferta, sobre el total de los existentes es del 45,7%, manteniendo el aumento registrado en 2018 respecto al 2017, probablemente fruto tanto del aumento de la oferta como de la renovación de la misma.



Por tipologías de promoción, las plurifamiliares en bloque cerrado se reproducen en un -4,4%, a pesar de seguir siendo las mayoritarias en el conjunto de la oferta, mientras que las de bloque abierto incrementan en un 7,7%. Las promociones de viviendas unifamiliares adosadas se reducen en un -1,3%, y las de unifamiliares aislados lo hacen en un -2,0%. La superficie media de las viviendas a la venta en 2019 práctica-mente se mantiene respecto de 2018, situándose en los 95,4 m², y con un incremento del 0,1% en relación al año anterior. Este comportamiento se debe a que mientras las viviendas de tipo loft, de 1 dormitorio y de 2 dormitorios aumentan su superficie promedio, viviendas de 3 o más dormitorios la reducen.

El precio medio de la vivienda a la venta en los municipios estudiados en Cataluña es de 338.505 €, un 0,6% menor que el registrado el 2018. En cuanto al precio por m² útil, en el conjunto de los municipios estudiados es de 3.636 €, valor que supone un precio superior en un 4,6% respecto del 2018. El comportamiento por tipologías es bastante diferente: mientras que las viviendas tipo loft, los de un dormitorio y los de dos disminuyen, el resto aumentan ligeramente.

Si estas mismas consideraciones sobre superficie, precio, y precio m² útil las desplegamos sobre la agrupación de viviendas unifamiliares y plurifamiliares evidencian dos comportamientos diferenciados. Las viviendas unifamiliares ven reducida su superficie (-9,4%), su precio (-12,4%) y su precio m² útil (-2,0%). Las viviendas plurifamiliares tienen un comportamiento más alineado con el conjunto por su gran presencia, y ven aumentada su superficie (3,2%), el precio (2,0%) y el precio m² útil (4,6%).

ACTUALITAT DEL SECTOR

PRINCIPALS RESULTATS DE L'ESTUDI DE L'OFERTA D'HABITATGES LLIURES A CATALUNYA. 2019

L'Estudi de l'Oferta de Nova Construcció a Catalunya 2019 ha analitzat els 102 municipis més rellevants en l'àmbit de l'habitatge a Catalunya, on s'han censat 1.000 promocions d'obra nova i un total de 18.326 habitatges, dels quals 8.376 estan a la venda, és a dir un 45,7%. És important destacar que el 54,3% ja han estat venuts, la majoria dels quals sobre plànol (68%).

Aquesta oferta activa -en funció de les promocions- té força dissemblança depenent de variables de signe divers: per exemple, entre les 648 promocions dels municipis de la província de Barcelona hi ha un 49,7% dels habitatges en oferta, mentre que entre les 83 promocions dels municipis de la província de Lleida el percentatge d'habitatges en oferta es redueix al 37,4%.

Del 45,7% d'habitatges en venda (en el conjunt de les promocions analitzades en l'estudi), un 39,2% corresponen a habitatges en promocions finalitzades, i un 52,5% a habitatges de promocions en diferents fases constructives.

Per tipologies edificatòries, destaquen els habitatges en plurifamiliar de bloc tancat, concretament el 55,8% dels habitatges, mentre que els de plurifamiliar de bloc obert assoleixen el 38,6%. A una certa distància, se situen els habitatges unifamiliars adossats (4,5%) i encara a més distància els unifamiliars aïllats (1,1%).

La major part dels habitatges inclosos a l'estudi són d'obra nova (93,1%), reduint-se la rehabilitació integral a un 6,9%, que es concentra en els municipis de la província de Barcelona (88,6%) i de forma molt destacada a la ciutat de Barcelona.

CARACTERÍSTIQUES

Les principals tipologies en oferta en els municipis catalans estudiats són els habitatges de 3 dormitoris i 2 banys (39,8%). Amb percentatges menors però significatius es contemplen els habitatges de 2 dormitoris i 2 banys (14,0%), els de 4 dormitoris i 2 banys (12,7%) i els de 2 dormitoris i 1 bany (12,2%).

Tot i que les característiques dels habitatges estan subordinades a variables territorials, el tipus d'habitatge mitjà a la venda a Catalunya per tipologia de dormitoris és el següent: Els tipus loft(16); els de 2 dormitoris (2.213); els de tres dormitoris (4.049); els de quatre dormitoris (1.635), i els de cinc o més dormitoris (126).

QUALITATS I EQUIPAMENTS

Les qualitats més recurrents en els habitatges són: la calefacció (59,1%) -que retorna als valors anteriors al 2017, tot i seguir ocupant una posició rellevant respecte a la resta de qualitats-, l'aire condicionat (45,7%), el parquet (34,1%), els armaris encastats (23,5%), la placa d'inducció (16,8%), la bomba de calor-fred i calor (15,9%) i la placa de cocció vitroceràmica (14,8%).

Respecte dels equipaments, a les promocions estudiades predomina l'ascensor (71,9%), seguit a certa distància per la zona enjardinada (32,1%) i el traster (28,3%).

SUPERFÍCIE I PREUS

En general, conforme augmenta la superfície també ho fa el nombre de dormitoris, situant-se la màxima recurrència en els habitatges de 2 dormitoris amb superfícies inferiors als 70m² i en els de 3 dormitoris entre els 70 i els 100m².

El 25,5% del conjunt d'habitatges en oferta de venda no supera els 210.000€. Entre aquests habitatges es situen el 65,9% dels d'un dormitori, el 50,0% dels loft i el 48,1% dels de dos dormitoris. A la banda més alta, es localitza el 6,8% d'habitatges amb preus superiors als 600.000€, entre els quals es localitza el 60,2% dels de cinc o més dormitoris.

COMPARATIVA 2019-2018

L'any 2019, els municipis estudiats registren un nombre de promocions superior en 287 respecte del 2018, assolint les 1.000, i un nombre d'habitatges superior en 4.754, fins els 8.376. En el 2019, la proporció d'habitatges en oferta, sobre el total dels existents és del 45,7%, mantenint l'augment enregistrat el 2018 respecte el 2017, probablement fruit tant de l'augment de l'oferta com de la renovació d'aquesta.

Per tipologies de promoció, les plurifamiliars en bloc tancat es redueixen en un -4,4%, tot i continuar sent les majoritàries en el conjunt de l'oferta, mentre que les de bloc obert s'incrementen en un 7,7%. Les promocions d'habitatges unifamiliars adossats es redueixen en un -1,3%, i les d'unifamiliars aïllats ho fan en un -2,0%.

La superfície mitjana dels habitatges a la venda el 2019 pràcticament es manté respecte de 2018, situant-se en els 95,4 m², i amb un increment del 0,1% en relació amb l'any anterior. Aquest comportament es deu a què mentre els habitatges de tipus loft, d'1 dormitori i de 2 dormitoris augmenten la seva superfície mitjana, els habitatges de 3 o més dormitoris la redueixen.

El preu mitjà de l'habitatge a la venda en els municipis estudiats a Catalunya és de 338.505€, un 0,6% menor que el registrat al 2018.

Pel que fa al preu per m² útil, en el conjunt dels municipis estudiats és de 3.636€, valor que suposa un preu superior en un 4,6% respecte del 2018. El comportament per tipologies és força diferent: mentre que els habitatges tipus loft, els d'un dormitori i els de dos disminueixen, la resta augmenten lleugerament.

Si aquestes mateixes consideracions sobre superfície, preu, i preu m² útil les despleguem sobre l'agrupació d'habitatges unifamiliars i plurifamiliars s'evidencien dos comportaments diferenciats.

Els habitatges unifamiliars veuen reduïda la seva superfície (-9,4%), el seu preu (-12,4%) i el seu preu m² útil (-2,0%).

Els habitatges plurifamiliars tenen un comportament més alineat amb el conjunt per la seva gran presència, i veuen augmentada la seva superfície (3,2%), el preu (2,0%) i el preu m² útil (4,6%).

CATALUNYA Valors mitjans dels habitatges

TOTAL HABITATGES	HABITATGE UNIFAMILIAR	HABITATGE PLURIFAMILIAR
Preu de venda 338.505 €	Preu de venda 531.225 €	Preu de venda 327.201 €
Superfície 95,4 m ²	Superfície 185,7m ²	Superfície 90,1 m ²
Preu m ² útil 3.636 €	Preu m ² útil 2.672 €	Preu m ² útil 3.693 €

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↓ Producció
-4,6%

La construcció d'habitatges perd impuls

↓ Ocupats
-5,2%

La construcció tanca l'any amb una reducció dels ocupats

↓ Hipoteques
-0,9%

Signes d'alentiment de les concessions d'hipoteques a Catalunya

↓ Interès
-0,137 p.

Puja l'Euríbor fins el -0,253% al gener

La construcció d'habitatges perd impuls

La producció d'habitatges a Catalunya que despertava principalment per l'ajuda de Barcelona, perd impuls.

Fins el tercer trimestre de l'any 2019, la producció dels habitatges iniciats a Catalunya assoleix la quantitat de 10.391 unitats, repartides proporcionalment en un 75,8% de la província de Barcelona, el 11,2% de Girona, el 4,8% de Lleida i el 8,2% de la província de Tarragona. Aquest total d'habitatges en comparació amb el mateix període de l'any anterior suposa una disminució del 4,6%. Val a dir que, del total dels iniciats a Catalunya, el percentatge que representava sobre el total la ciutat de Barcelona ha disminuït considerablement fins el 7,6% (en els períodes de recuperació, aquesta quantitat havia assolit prop del 20% amb el que es referma l'importància de la ciutat en el comportament del conjunt).

En valors absoluts i per províncies, destaca la província de Barcelona amb un total acumulat de l'any de 7.869 habitatges, seguida de Girona amb 1.166 habitatges, Tarragona amb 854 i finalment Lleida amb 502 iniciats. Dos de les províncies baixen la producció en comparació amb l'acumulat dels tres trimestres de l'any anterior que són Barcelona (-8,7%) i la província de Lleida (-8,1%) i, dos de elles incrementen: Girona un 14,7% i Tarragona un 19,8%.

En quant als habitatges acabats, a Catalunya augmenten 17,4% i contràriament a l'evolució positiva de totes les províncies, és Tarragona l'excepció, disminuint un 51,3%; la resta, augmenten considerablement. En valors absoluts, a Catalunya es van acabar 6.256 habitatges de gener a setembre de 2019.

La ciutat de Barcelona continua amb la desacceleració que ve patint des de començament d'any. Disminueixen els visats d'inici d'obra un 55,3% rebaixant el ritme a la construcció de 787 habitatges en els primers tres trimestres de l'any. Aquest desànim, es mostra també en l'evolució dels habitatges acabats, que disminueixen un 34,5%.

La construcció tanca l'any amb una reducció dels ocupats

La població ocupada a Catalunya ha estat de 3.478,1 milers de persones al quart trimestre del 2019, xifra que es tradueix en un creixement del 2,6% interanual i de 87.000 persones en valors absoluts, segons dades de l'Enquesta de població Activa al quart trimestre de l'any publicades a l'Idescat. L'exercici no ha estat gaire positiu i tots els sectors mostren disminucions interanuals amb l'excepció del sector serveis que mostra un augment del 4,5%. En termes relatius i per ordre, disminueix el sector de l'agricultura amb un -7,3%, seguida de la construcció un -4,5% i de la indústria en un -1,5%.

La construcció va tancar l'any amb el 5,9% del total de la població ocupada a Catalunya, tornant a percentatges propers als de 2016, des de llavors, el sector no havia baixat de llindar del 6,4% dels ocupats sobre el total de la població ocupada.

Pel que fa a l'atur registrat a les oficines d'ocupació de Catalunya, al gener de 2020 es va assolir la quantitat de 393.682 persones, un 1,2% menys que al mateix mes de l'any anterior. Tots són els sectors que baixen el nombre d'aturats en comparació amb el mateix mes de l'any anterior. El sector serveis, que és el que aplega un major nombre d'aturats és alhora el que mostra una disminució més minsa del -0,3% interanual mentre que és la construcció la que lidera en termes relatius la reducció del nombre d'aturats, en un -4,3% en comparació amb el primer mes de 2019.

Signes d'alentiment de les concessions d'hipoteques a Catalunya

Els resultats del període comprès entre el mes de gener fins el novembre de 2019 a Catalunya, mostren un total de 53.580 hipoteques concedides per a la compra d'habitatge, front les 54.087 concedides en els mateixos mesos de 2018. Aquestes quantitats que no suposen una desacceleració alarmant, sí que mostren l'alentiment del mercat hipotecari, símptomes que des de la recuperació del sector no s'havien manifestat. Aquestes dades però, poden ser l'efecte, per una vessant, d'un enduriment pel que fa a les condicions financeres que provocarien l'exclusió de part de la demanda i/o per altra, relacionada directament amb un reflex de l'alentiment de la producció d'habitatges i concretament de l'evolució de les seves vendes. L'import de les mateixes també mostra una desacceleració al mateix ritme que ho fan les concessions, concretament del -0,8% sobre l'acumulat concedit el mateix període de l'any anterior.

Serà important observar com evolucionarà el mercat hipotecari en els propers mesos per poder analitzar tant les causes com les conseqüències del seu comportament.

Puja l'Euríbor fins el -0,253% al gener

L'índex EURIBOR, que es utilitza com a principal referència per a fixar el tipus d'interès dels préstecs hipotecaris concedits per les entitats de crèdit espanyoles, puja al gener fins el -0,253%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un descens de 0,137 punts i un augment de 0,008 respecte el mes anterior.

INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM.19	II TRIM. 19	III TRIM.19	Acumulat de 2019	Variació Trimestral (IIIT 19 / IIT 19)	Variació acumulada del mateix període
PRODUCCIÓ (1)										
Espanya	Hab. Iniciats	9.199 (oct 19)	25.380	25.434	27.886	28.691	25.380	91.156	-11,5%	8,7%
	Hab. Acabats	10.438 (oct 19)	16.883	15.399	16.547	19.201	18.920	65.106	-1,5%	24,6%
Catalunya	Hab. Iniciats	1.116 (set 19)	3.465	3.626	3.462	3.183	3.746	10.391	17,7%	-4,6%
	Hab. Acabats	678 (set 19)	1.839	2.163	1.983	2.030	2.243	6.256	10,5%	17,4%
Barcelona	Hab. Iniciats	762 (set 19)	2.538	2.831	2.767	2.409	2.693	7.869	11,8%	-8,7%
	Hab. Acabats	587 (set 19)	1.465	1.626	1.461	1.467	1.792	4.720	22,2%	18,4%
Girona	Hab. Iniciats	110 (set 19)	398	459	324	339	503	1.166	48,4%	14,7%
	Hab. Acabats	49 (set 19)	89	230	268	298	297	863	-0,3%	130,7%
Lleida	Hab. Iniciats	15 (set 19)	194	118	181	226	95	502	-58,0%	-8,1%
	Hab. Acabats	15 (set 19)	70	114	154	115	56	325	-51,3%	28,0%
Tarragona	Hab. Iniciats	229 (set 19)	335	218	190	209	455	854	117,7%	19,8%
	Hab. Acabats	27 (set 19)	215	193	100	150	98	348	-34,7%	-51,3%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	131 (set 19)	423	442	271	158	358	787	126,6%	-55,3%
	Hab. Acabats	104 (set 19)	289	276	255	157	227	639	44,6%	-34,5%
COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)										
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.296,30 (3r T19)	1.273,75	1.276,94	1.286,96	1.290,38	1.296,30	1.296,30	0,5%	1,8%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.112,35 (3rT19)	1.093,57	1.096,13	1.104,55	1.107,23	1.112,35	1.112,35	0,5%	1,7%
Nau industrial		490,87 (3r T19)	483,08	483,68	487,67	488,13	490,87	490,87	0,6%	1,6%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.179,30 (3r T19)	1.160,09	1.162,56	1.171,53	1.174,00	1.179,30	1.179,30	0,5%	1,7%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		180,2 (nov 19)	422,1	471,1	549,2	571,2	509,7	1.998,0	-10,8%	19,4%
COMPRAVENDES (3)										
Espanya	Hab. Nou	7.928 (oct 19)	23.790	22.041	26.100	23.191	21.389	78.608	-7,8%	1,3%
	Hab. Segona mà	34.897 (oct 19)	110.366	98.218	107.889	106.377	99.867	349.030	-6,1%	-4,0%
Catalunya	Hab. Nou	2.768 (IIIT)	3.055	2.925	3.517	2.957	2.768	9.242	-6,4%	-0,5%
	Hab. Segona mà	17.104 (IIIT)	17.570	16.352	17.961	17.446	17.104	52.511	-2,0%	0,5%
Barcelona	Hab. Nou	1.815 (IIIT)	1.958	1.943	2.615	2.098	1.815	6.528	-13,5%	6,3%
	Hab. Segona mà	11.628 (IIIT)	12.125	11.140	12.284	11.753	11.628	35.665	-1,1%	-1,1%
Girona	Hab. Nou	422 (IIIT)	436	394	410	407	422	1.239	3,7%	-11,2%
	Hab. Segona mà	2.293 (IIIT)	2.276	2.274	2.428	2.343	2.293	7.064	-2,1%	5,6%
Lleida	Hab. Nou	227 (IIIT)	260	192	179	174	227	580	30,5%	-18,0%
	Hab. Segona mà	786 (IIIT)	754	705	834	724	786	2.344	8,6%	-1,3%
Tarragona	Hab. Nou	304 (IIIT)	401	396	313	278	304	895	9,4%	-14,8%
	Hab. Segona mà	2.397 (IIIT)	2.415	2.233	2.415	2.626	2.397	7.438	-8,7%	4,5%
HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)										
Espanya	Nombre	29.146 (nov 19)	90.499	80.124	98.566	93.815	76.217	327.435	-18,8%	1,0%
	Import (milers d'€)	3.781.790 (nov 19)	11.330.470	10.266.079	12.151.438	11.535.965	9.713.957	41.020.332	-15,8%	2,4%
Catalunya	Nombre	4.596 (nov 19)	14.798	14.561	15.608	15.514	12.730	53.580	-17,9%	-0,9%
	Import (milers d'€)	665.261 (nov 19)	2.081.130	2.175.747	2.392.855	2.045.682	1.849.776	7.741.458	-9,6%	-0,8%
MERCAT DE TREBALL (5)										
Ocupació Sector		205.900 (des 19)	216.100	217.100	199.900	182.000	191.100	205.900	5,0%	-5,2%
Total Població Ocupada		3.478.100 (des 19)	3.393.900	3.391.100	3.391.000	3.431.200	3.462.400	3.478.100	0,9%	2,6%
Atur registrat del Sector (5.1)		30.140 (gen 20)	32.867	32.061	31.027	30.205	30.587	30.140	1,3%	-4,3%
Afiliats SS. Sector (5.2)		136.100 (des19)	131.900	135.300	139.200	141.000	137.800	136.100	-2,3%	2,3%
TIPUS D'INTERÈS (%) (6)										
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,807 (des 19)	1,892	1,993	2,039	2,037	1,858	1,807	-8,8%	-0,230p
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,253 (gen 20)	-0,172	-0,143	-0,111	-0,145	-0,326	-0,253	-124,8%	-0,137p

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM.19	Var. Trimestral (III 19/ II19)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS									
Alt Camp	9	1	4	0	2	5	3	-25,0	11,1
Alt Empordà	321	50	71	132	61	91	92	29,6	29,1
Alt Penedès	335	30	95	73	48	15	67	-29,5	-50,4
Alt Urgell	4	1	1	0	22	7	1	0,0	650,0
Alta Ribagorça	4	2	0	0	-	2	-	-	-50,0
Anoia	74	14	21	30	40	24	15	-28,6	79,5
Bages	51	23	10	10	25	26	84	740,0	229,3
Baix Camp	260	81	72	38	99	39	49	-31,9	-15,8
Baix Ebre	53	7	22	8	14	60	7	-68,2	80,0
Baix Empordà	348	108	75	65	81	76	109	45,3	-6,0
Baix Llobregat	2.353	545	350	510	480	420	510	45,7	-23,5
Baix Penedès	34	4	5	17	7	13	220	4300,0	1311,8
Barcelonès	3.589	999	541	803	770	421	1.047	93,5	-19,7
Berguedà	11	3	2	5	18	4	3	50,0	316,7
Cerdanya	40	16	10	6	12	21	66	560,0	191,2
Conca de Barberà	37	3	1	25	21	2	2	100,0	108,3
Garraf	459	123	134	121	269	100	41	-69,4	21,3
Garrigues	16	5	0	0	7	1	3	-	-31,3
Garrotxa	138	43	52	26	15	8	31	-40,4	-51,8
Gironès	442	93	126	179	99	86	138	9,5	22,8
Maresme	1.020	211	296	339	502	243	224	-24,3	42,3
Moianès	18	10	4	2	-	4	5	25,0	-43,8
Montsià	137	50	48	7	9	16	6	-87,5	-76,2
Noguera	10	2	2	3	3	6	3	50,0	71,4
Osona	194	34	46	61	17	73	76	65,2	24,8
Pallars Jussà	3	-	1	1	1	1	3	200,0	150,0
Pallars Sobirà	35	-	0	31	1	1	4	-	50,0
Pla de l'Estany	50	13	15	13	3	12	8	-46,7	-37,8
Pla d'Urgell	22	5	4	2	4	4	6	50,0	-30,0
Priorat	3	1	0	1	1	1	1	-	50,0
Ribera d'Ebre	6	2	0	1	3	2	2	-	40,0
Ripollès	10	1	6	3	17	3	6	0,0	271,4
Segarra	79	71	2	4	5	1	1	-50,0	-90,7
Segrià	403	99	162	65	88	145	38	-76,5	-19,8
Selva	140	29	43	40	36	47	76	76,7	59,0
Solsonès	7	-	2	4	1	3	1	-50,0	66,7
Tarragonès	381	21	182	121	31	68	163	-10,4	0,8
Terra Alta	11	1	1	0	3	3	2	100,0	-27,3
Urgell	14	1	5	3	14	2	4	-20,0	81,8
Val d'Aran	55	34	15	0	35	48	7	-53,3	63,6
Vallès Occidental	2.514	787	871	555	438	780	452	-48,1	-14,8
Vallès Oriental	827	242	168	322	160	299	170	1,2	24,6
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	141	53	27	38	71	80	81	200,0	125,2
Camp de Tarragona	690	107	259	185	154	115	218	-15,8	-3,6
Comarques Centrals	280	69	63	83	62	108	169	168,3	72,1
Comarques Giro-	1.449	337	388	458	312	323	460	18,6	10,5
Metropolità	10.306	2.785	2.227	2.529	2.350	2.165	2.403	7,9	-11,0
Penedès	900	171	255	240	363	152	343	34,5	30,0
Ponent	544	183	175	77	121	159	55	-68,6	-28,3
Terres de l'Ebre	207	60	71	16	29	81	17	-76,1	-33,5
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	11.446	3.022	2.538	2.831	2.767	2.409	2.693	6,1	-8,7
Girona	1.476	348	398	459	324	339	503	26,4	14,7
Lleida	664	224	194	118	181	226	95	-51,0	-8,1
Tarragona	931	171	335	218	190	209	455	35,8	19,8
CATALUNYA	14.517	3.765	3.465	3.626	3.462	3.183	3.746	8,1	-4,6

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 2019	II TRIM.19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS									
Valls (Alt Camp)	2	0	2	0	1	2	0	-100,0	50,0
Figueres (Alt Empordà)	59	1	5	52	2	1	16	1.500,0	171,4
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	253	5	81	45	16	4	51	1.175,0	-65,9
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	1	0	0	0	0	7	0	-100,0	600,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	4	2	0	0	0	1	0	-100,0	-75,0
Igualada (L' Anoia)	38	2	10	22	29	4	5	25,0	137,5
Manresa (Bages)	14	11	2	1	2	3	62	1.966,7	415,4
Reus (Baix Camp)	76	8	20	8	5	18	18	0,0	-39,7
Tortosa (Baix Ebre)	4	1	1	1	0	57	2	-96,5	1.866,7
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	6	5	1	0	0	0	7	-	16,7
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	196	180	0	0	59	33	9	-72,7	-48,5
El Vendrell (Baix Penedès)	20	0	1	12	3	5	7	40,0	87,5
Barcelona (Barcelonès)	2.203	608	423	442	271	158	358	126,6	-55,3
Berga (Berguedà)	2	0	0	2	2	1	1	0,0	-
Puigcerdà (Cerdanya)	5	1	3	0	1	2	38	1.800,0	720,0
Montblanc (Conca de Barberà)	29	0	1	22	20	1	0	-100,0	200,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	109	43	30	27	180	48	27	-43,8	211,0
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	1	0	0	0	2	0	1	-	200,0
Olot (Garrotxa)	106	39	33	32	6	8	24	200,0	-54,8
Girona (Gironès)	146	32	46	53	19	46	36	-21,7	8,6
Mataró (Maresme)	190	11	86	12	106	97	57	-41,2	46,1
Moià (Moianès)	7	6	1	0	0	2	0	-100,0	-71,4
Ampostà (Montsià)	8	0	5	1	2	1	1	0,0	-42,9
Balaguer (La Noguera)	0	0	0	0	0	2	1	-50,0	-
Vic (Osona)	84	18	17	21	2	3	35	1.066,7	-36,5
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	1	0	-100,0	-
Sort (Pallars Sobirà)	33	0	0	31	0	0	1	-	-50,0
Banyoles (Pla de l'Estany)	26	8	13	1	0	8	5	-37,5	-48,0
Mollerussa (Pla de l'Urgell)	2	0	1	0	2	1	2	100,0	150,0
Falset (Priorat)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	0	0	0	0	0	1	-	-
Ripoll (Ripollès)	1	0	1	0	2	1	3	200,0	500,0
Cervera (Segarra)	3	3	0	0	0	0	0	-	-100,0
Lleida (Segrià)	356	91	156	46	71	131	35	-73,3	-23,5
Santa Coloma de Farners (La Selva)	20	4	15	0	16	0	9	-	25,0
Solsona (Solsonès)	3	0	0	3	1	2	0	-100,0	-
Tarragona (Tarragonès)	192	3	87	59	20	30	1	-96,7	-61,7
Gandesa (Terra Alta)	2	0	1	0	0	0	1	-	-50,0
Tàrraga (Urgell)	7	0	5	1	12	1	0	-100,0	116,7
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	17	17	0	0	35	6	0	-100,0	141,2
Sabadell (Vallès Occidental)	835	298	348	170	203	182	125	-31,3	-23,3
Granollers (Vallès Oriental)	173	5	12	129	32	77	27	-64,9	209,1

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 2019	II TRIM.19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS									
Badalona (Barcelonès)	517	202	46	114	149	83	510	514,5	84,1
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	50	3	42	3	6	142	2	-98,6	219,1
Blanes (Selva)	22	1	6	3	0	5	2	-60,0	-63,2
Calafell (Baix Penedès)	5	0	1	3	2	5	205	4.000,0	10.500,0
Cambrils (Baix Camp)	123	54	40	16	38	10	15	50,0	-41,1
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	8	2	4	2	21	7	20	185,7	700,0
Castelldefels (Baix Llobregat)	156	84	31	25	13	6	14	133,3	-74,8
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	76	5	30	31	9	5	7	40,0	-53,3
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	416	39	12	128	2	66	13	-80,3	-71,9
Esparreguera (Baix Llobregat)	8	0	0	0	20	0	1	-	162,5
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	15	0	1	10	6	3	107	3.466,7	2.220,0
Gavà (Baix Llobregat)	128	75	4	2	29	32	4	-87,5	-48,4
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	558	151	65	81	263	12	173	1.341,7	-6,1
Lloret de Mar (Selva)	18	2	5	2	6	26	18	-30,8	212,5
Manlleu (Osona)	13	2	1	9	0	4	3	-25,0	75,0
Martorell (Baix Llobregat)	3	0	0	0	0	7	0	-100,0	133,3
Masnou, El (Maresme)	72	4	37	2	3	11	2	-81,8	-77,1
Molins de Rei (Baix Llobregat)	290	3	44	118	13	1	84	8.300,0	-43,0
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	140	57	80	1	23	19	10	-47,4	-62,6
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	156	89	65	2	1	0	0	-	-99,4
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	16	1	0	9	16	1	21	2.000,0	442,9
Palafrugell (Baix Empordà)	18	5	8	3	9	5	3	-40,0	13,3
Pineda de Mar (Maresme)	31	0	9	19	72	1	51	5.000,0	933,3
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	274	39	24	76	4	183	10	-94,5	-0,5
Premià de Mar (Maresme)	11	4	7	0	0	13	10	-23,1	109,1
Ripolllet (Vallès Occidental)	68	59	1	3	1	66	3	-95,5	7,7
Rubí (Vallès Occidental)	223	87	29	15	4	44	55	25,0	-50,5
Salou (Tarragonès)	14	4	4	1	3	2	150	7.400,0	1.092,3
Salt (Gironès)	15	0	0	15	1	1	0	-100,0	-
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	248	0	6	150	72	147	6	-95,9	129,6
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	62	1	2	58	2	36	1	-97,2	875,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	187	10	52	6	80	4	32	700,0	-35,9
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	676	139	251	157	116	95	38	-60,0	-52,0
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	26	3	13	5	2	3	18	500,0	9,5
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	312	1	164	14	6	1	0	-100,0	-97,7
Sant Pere de Ribes (Garraf)	39	5	1	28	62	6	1	-83,3	527,3
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	8	2	0	1	1	6	5	-16,7	71,4
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	63	38	1	16	15	21	0	-100,0	-23,4
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	53	27	0	26	10	1	2	100,0	-51,9
Sitges (Garraf)	235	51	99	28	17	42	8	-81,0	-67,6
Terrassa (Vallès Occidental)	194	39	33	108	36	202	177	-12,4	382,6
Viladecans (Baix Llobregat)	27	2	1	24	13	22	66	200,0	3.266,7
Vila-seca (Tarragonès)	21	0	20	1	0	2	0	-100,0	-90,0
Vilassar de Mar (Maresme)	10	0	0	4	0	9	1	-88,9	66,7

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM.19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS									
Alt Camp	44	27	12	1	5	3	4	33,3	-72,1
Alt Empordà	119	45	23	24	91	56	71	26,8	129,5
Alt Penedès	77	13	15	30	11	56	5	-91,1	53,2
Alt Urgell	12	3	3	1	1	4	2	-50,0	-36,4
Alta Ribagorça	5	-	-	-	14	2	-	-100,0	220,0
Anoia	130	63	8	11	14	12	9	-25,0	-70,6
Bages	74	15	3	10	14	14	15	7,1	-32,8
Baix Camp	526	270	93	113	34	34	32	-5,9	-75,8
Baix Ebre	112	30	48	23	1	9	12	33,3	-75,3
Baix Empordà	210	31	24	125	71	83	66	-20,5	158,8
Baix Llobregat	1.175	184	259	430	304	317	235	-25,9	14,9
Baix Penedès	31	8	4	10	8	5	25	400,0	81,0
Barcelonès	1.756	559	436	303	450	287	561	96,2	-10,7
Berguedà	47	3	1	15	16	1	14	1300,0	-3,1
Cerdanya	35	14	7	14	9	44	10	-77,3	200,0
Conca de Barberà	36	-	16	16	24	3	3	0,0	50,0
Garraf	286	34	84	134	132	154	60	-61,0	127,6
Garrigues	11	-	3	3	-	4	-	-100,0	-50,0
Garrotxa	57	26	10	16	13	7	5	-28,6	-39,0
Gironès	92	25	14	21	27	64	88	37,5	152,1
Maresme	674	171	139	258	109	93	130	39,8	-20,2
Moianès	6	1	2	3	2	2	5	150,0	200,0
Montsià	25	7	8	4	4	19	7	-63,2	-
Noguera	35	14	12	5	5	3	2	-33,3	-66,7
Osona	206	30	19	117	22	48	54	12,5	39,3
Pallars Jussà	28	9	1	13	3	6	-	-100,0	-40,0
Pallars Sobirà	1	1	-	-	-	4	-	-100,0	300,0
Pla de l'Estany	14	2	3	5	18	18	8	-55,6	388,9
Pla d'Urgell	18	6	3	1	3	3	12	300,0	5,9
Priorat	2	1	-	-	2	-	-	-	0,0
Ribera d'Ebre	4	3	1	-	-	2	1	-50,0	-25,0
Ripollès	10	2	1	6	7	6	5	-16,7	350,0
Segarra	6	-	-	5	1	3	5	66,7	800,0
Segrià	157	56	27	60	121	73	19	-74,0	119,6
Selva	86	29	13	26	33	20	46	130,0	65,0
Solsonès	22	3	1	8	2	1	2	100,0	-64,3
Tarragonès	128	21	33	26	22	72	13	-81,9	4,9
Terra Alta	0	-	-	-	-	3	1	-66,7	-
Urgell	31	19	5	3	3	7	-	-100,0	-64,3
Val d'Aran	17	-	9	3	-	5	13	160,0	28,6
Vallès Occidental	959	152	425	259	240	332	570	71,7	63,1
Vallès Oriental	228	48	74	61	147	151	132	-12,6	157,5
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	98	27	20	31	27	65	25	-61,5	74,6
Camp de Tarragona	736	319	154	156	87	112	52	-53,6	-56,7
Comarques Centrals	353	51	25	153	56	67	89	32,8	6,0
Comarques Gironines	588	160	88	223	260	254	289	13,8	120,0
Metropolità	4.794	1.115	1.334	1.311	1.250	1.180	1.629	38,2	16,5
Penedès	524	118	111	185	165	226	99	-56,2	44,5
Ponent	258	95	50	77	133	93	38	-59,1	45,9
Terres de l'Ebre	141	40	57	27	5	33	21	-36,4	-48,2
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	5.612	1.272	1.465	1.626	1.461	1.467	1.792	22,2	18,4
Girona	604	168	89	230	268	298	297	-0,3	130,7
Lleida	368	118	70	114	154	115	55	-52,2	28,0
Tarragona	908	367	215	193	100	150	98	-34,7	-51,3
CATALUNYA	7.492	1.925	1.839	2.163	1.983	2.030	2.242	10,5	17,4

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM.19	III TRIM.19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS									
Valls (Alt Camp)	1	0	0	0	0	0	1	-	0,0
Figueras (Alt Empordà)	1	0	0	0	28	1	1	0,0	2.900,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	30	1	4	19	1	21	1	-95,2	109,1
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	5	0	0	0	0	3	0	-100,0	-40,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	5	0	0	0	0	1	0	-100,0	-80,0
Igualada (L'Anoia)	62	55	2	4	5	4	1	-75,0	-82,8
Manresa (Bages)	30	9	0	1	0	0	0	-	-100,0
Reus (Baix Camp)	40	17	1	16	4	7	11	57,1	-8,3
Tortosa (Baix Ebre)	5	0	0	1	0	0	0	-	-100,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	4	0	0	0	0	1	0	-100,0	-75,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	130	31	20	79	41	16	0	-100,0	11,8
El Vendrell (Baix Penedès)	10	1	2	5	0	2	1	-50,0	-40,0
Barcelona (Barcelonès)	1.251	364	289	276	255	157	227	44,6	-34,5
Berga (Berguedà)	22	0	0	1	0	1	6	500,0	-66,7
Puigcerdà (Cerdanya)	9	0	0	9	0	1	3	200,0	-
Montblanc (Conca de Barberà)	29	0	14	15	18	3	1	-66,7	57,1
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	63	2	4	27	44	12	28	133,3	133,3
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	2	0	1	0	0	3	0	-100,0	50,0
Olot (Garrotxa)	42	24	5	11	9	3	4	33,3	-48,4
Girona (Gironès)	8	2	0	2	1	24	56	133,3	1.250,0
Mataró (Maresme)	204	79	81	6	30	16	54	237,5	-49,5
Moià (Moianès)	3	0	1	2	2	1	2	100,0	400,0
Ampostà (Montsià)	6	2	2	0	2	1	2	100,0	-16,7
Balaguer (La Noguera)	1	0	1	0	0	0	0	-	-100,0
Vic (Osona)	56	1	0	53	2	1	26	2.500,0	866,7
Tramp (Pallars Jussà)	14	0	0	11	0	4	0	-100,0	33,3
Sort (Pallars Sobirà)	1	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	8	1	2	4	12	16	5	-68,8	725,0
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	3	0	1	2	0	0	2	-	100,0
Falset (Priorat)	1	0	0	0	0	0	0	-	-100,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Ripoll (Ripollès)	6	0	0	6	0	0	0	-	-
Cervera (Segarra)	1	0	0	1	0	1	5	400,0	-
Lleida (Segrià)	113	50	19	39	118	65	4	-93,8	152,7
Santa Coloma de Farners (La Selva)	6	1	3	1	3	2	1	-50,0	20,0
Solsona (Solsonès)	19	1	0	8	0	1	1	0,0	-81,8
Tarragona (Tarragonès)	78	5	26	3	0	1	0	-100,0	-98,7
Gandesa (Terra Alta)	0	0	0	0	0	1	1	0,0	-
Tàrraga (Urgell)	17	17	0	0	1	6	0	-100,0	-58,8
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	10	0	8	0	0	5	2	-60,0	-30,0
Sabadell (Vallès Occidental)	209	28	109	50	27	73	28	-61,6	-19,5
Granollers (Vallès Oriental)	8	3	3	1	24	66	4	-93,9	1.242,9

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 2019	II TRIM.19	III TRIM.19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS									
Badalona (Barcelonès)	325	175	124	20	29	15	133	786,7	-42,0
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	50	3	47	0	2	0	7	-	-82,0
Bianes (Selva)	19	7	1	11	6	2	16	700,0	200,0
Calafell (Baix Penedès)	4	2	0	1	3	1	1	0,0	66,7
Cambrils (Baix Camp)	371	228	69	70	10	5	8	60,0	-92,4
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	6	3	1	1	35	13	1	-92,3	880,0
Castelldefels (Baix Llobregat)	48	15	6	10	5	12	11	-8,3	-26,3
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	64	2	20	37	2	21	17	-19,0	48,1
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	363	83	10	143	6	5	8	60,0	-91,4
Esparreguera (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	2	-	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	40	0	33	2	11	2	8	300,0	-44,7
Gavà (Baix Llobregat)	52	1	16	17	17	18	22	22,2	62,9
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	93	20	23	6	125	108	100	-7,4	282,8
Lloret de Mar (Selva)	18	5	3	4	4	3	12	300,0	35,7
Manlleu (Osona)	31	9	0	9	2	6	1	-83,3	-59,1
Martorell (Baix Llobregat)	12	0	0	12	1	0	0	-	-
Masnou, El (Maresme)	165	1	12	147	3	1	27	2.600,0	72,2
Molins de Rei (Baix Llobregat)	43	0	29	13	14	0	6	-	-33,3
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	11	0	3	0	1	0	2	-	-72,7
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	8	0	7	0	18	0	0	-	125,0
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	3	0	1	2	0	0	15	-	1.400,0
Palafurgell (Baix Empordà)	9	3	1	4	12	7	10	42,9	480,0
Pineda de Mar (Maresme)	19	13	0	5	0	3	1	-66,7	-71,4
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	89	39	3	45	0	12	47	291,7	34,1
Premià de Mar (Maresme)	4	3	0	0	2	8	1	-87,5	175,0
Ripollet (Vallès Occidental)	49	3	4	3	28	3	88	2.833,3	158,7
Rubí (Vallès Occidental)	51	5	6	39	15	0	5	-	66,7
Salou (Tarragonès)	13	9	1	3	0	32	0	-100,0	220,0
Salt (Gironès)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	87	0	0	1	12	0	94	-	23,3
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	4	1	3	0	0	2	0	-100,0	-50,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	143	3	12	41	42	39	17	-56,4	-3,9
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	386	79	190	85	44	100	308	208,0	50,2
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	9	2	3	4	7	3	2	-33,3	140,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	11	0	0	1	0	0	0	-	-100,0
Sant Pere de Ribes (Garraf)	16	3	5	6	2	4	4	0,0	0,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	9	2	-77,8	-
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	0	0	0	0	29	7	7	0,0	-
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	2	1	0	0	0	1	1	0,0	0,0
Sitges (Garraf)	202	27	73	101	80	27	25	-7,4	30,7
Terrassa (Vallès Occidental)	43	7	9	20	26	91	67	-26,4	700,0
Viladecans (Baix Llobregat)	163	2	88	48	4	0	0	-	-96,5
Vila-seca (Tarragonès)	2	0	0	2	1	0	0	-	-
Vilassar de Mar (Maresme)	30	26	2	2	28	3	5	66,7	28,6

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Alt Camp	10	2	1	3	1	4	2	-50,0	0,0
Alt Empordà	204	52	35	46	50	31	53	71,0	-15,2
Alt Penedès	174	41	58	48	64	41	58	41,5	29,4
Alt Urgell	21	2	7	8	5	5	4	-20,0	7,7
Alta Ribagorça	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Anoia	206	55	45	66	64	54	45	-16,7	16,4
Bages	432	96	119	85	155	150	135	-10,0	26,8
Baix Camp	234	57	92	51	44	47	40	-14,9	-28,4
Baix Ebre	143	14	18	95	13	14	12	-14,3	-18,8
Baix Empordà	394	103	121	89	120	137	106	-22,6	19,0
Baix Llobregat	1.228	294	234	272	395	272	271	-0,4	-1,9
Baix Penedès	377	89	87	93	92	70	93	32,9	-10,2
Barcelonès	2.478	554	616	615	756	636	498	-21,7	1,4
Berguedà	25	5	4	13	5	4	7	75,0	33,3
Cerdanya	65	14	11	19	18	23	19	-17,4	30,4
Conca de Barberà	1	-	-	-	1	2	7	250,0	900,0
Garraf	131	40	25	26	63	49	85	73,5	87,6
Garrigues	13	6	1	0	3	2	2	0,0	-46,2
Garrotxa	286	68	58	52	27	36	29	-19,4	-60,7
Gironès	550	145	136	119	109	120	162	35,0	-9,3
Maresme	1.060	264	272	300	418	279	181	-35,1	15,5
Moianès	42	11	14	8	15	8	8	0,0	-8,8
Montsià	57	18	14	15	9	4	9	125,0	-47,6
Noguera	20	3	2	9	5	2	2	0,0	-18,2
Osona	215	54	42	52	95	71	51	-28,2	33,1
Pallars Jussà	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pallars Sobirà	2	2	0	0	2	1	1	0,0	100,0
Pla de l'Estany	92	23	17	20	26	21	18	-14,3	-9,7
Pla d'Urgell	45	19	4	14	21	4	9	125,0	9,7
Priorat	1	1	0	0	0	0	4	-	300,0
Ribera d'Ebre	11	3	4	0	2	4	4	0,0	-9,1
Ripollès	10	0	1	8	16	4	2	-50,0	1.000,0
Segarra	84	40	38	5	4	5	4	-20,0	-83,5
Segrià	588	189	159	117	112	132	167	26,5	-12,7
Selva	196	58	58	43	47	41	36	-12,2	-19,0
Solsonès	11	2	2	5	1	-	1	-	-66,7
Tarragonès	594	150	183	138	149	131	133	1,5	-9,4
Terra Alta	18	5	2	1	2	2	0	-100,0	-76,5
Urgell	73	10	36	23	11	8	30	275,0	-2,0
Val d'Aran	32	8	10	7	11	8	2	-75,0	-16,0
Vallès Occidental	1.431	319	362	306	430	353	302	-14,4	-3,6
Vallès Oriental	663	153	167	154	156	182	176	-3,3	1,0
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	120	26	28	34	36	37	26	-29,7	15,1
Camp de Tarragona	840	210	276	192	195	184	186	1,1	-12,8
Comarques Centrals	717	166	179	163	269	237	202	-14,8	27,8
Comarques Gironines	1.732	449	426	377	395	390	406	4,1	-12,1
Metropolità	6.876	1.587	1.658	1.649	2.158	1.722	1.430	-17,0	1,6
Penedès	880	224	210	231	282	210	279	32,9	18,8
Ponent	823	267	240	168	156	153	214	39,9	-20,2
Terres de l'Ebre	229	40	38	111	26	24	25	4,2	-36,4
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	8.083	1.885	1.958	1.943	2.615	2.098	1.815	-13,5	6,3
Girona	1.789	460	436	394	410	407	422	3,7	-11,2
Lleida	899	285	260	192	179	174	227	30,5	-18,0
Tarragona	1.446	339	401	396	313	278	304	9,4	-14,8
CATALUNYA	12.217	2.969	3.055	2.925	3.517	2.957	2.768	-6,4	-0,5

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM. 18	ITRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Valls (Alt Camp)	3	1	0	1	0	0	0	-	-100,0
Figueres (Alt Empordà)	58	10	6	8	5	1	10	900,0	-68,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	76	15	30	17	28	16	27	68,8	20,3
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	15	-	6	7	3	3	1	-66,7	-12,5
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	69	12	13	34	33	25	13	-48,0	102,9
Manresa (Bages)	208	41	52	32	92	96	70	-27,1	46,6
Reus (Baix Camp)	137	44	41	27	35	30	19	-36,7	-23,6
Tortosa (Baix Ebre)	6	3	1	2	3	2	7	250,0	200,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	17	6	1	3	9	4	7	75,0	42,9
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	173	51	20	57	140	25	24	-4,0	62,9
El Vendrell (Baix Penedès)	32	8	3	1	6	3	5	66,7	-54,8
Barcelona (Barcelonès)	1034	202	242	327	339	331	244	-26,3	29,3
Berga (Berguedà)	12	4	3	3	3	2	1	-50,0	-33,3
Puigcerdà (Cerdanya)	8	2	1	3	3	2	0	-100,0	0,0
Montblanc (Conca de Barberà)	1	-	-	-	-	1	7	600,0	700,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	48	9	13	12	11	7	14	100,0	-11,1
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	10	5	-	-	3	1	1	0,0	-50,0
Olot (Garrotxa)	231	59	35	42	22	22	16	-27,3	-68,3
Girona (Gironès)	314	85	71	74	60	72	58	-19,4	-20,8
Mataró (Maresme)	267	93	72	66	97	91	31	-65,9	9,0
Moià (Moianès)	16	4	5	5	7	3	3	0,0	18,2
Ampostà (Montsià)	8	2	4	2	2	1	3	200,0	0,0
Balaguer (La Noguera)	12	3	2	2	-	-	1	-	-90,0
Vic (Osona)	69	10	18	20	34	26	29	11,5	81,6
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	71	15	14	17	19	14	12	-14,3	-16,7
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	19	4	3	5	3	1	7	600,0	-21,4
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	3	0	1	0	1	1	3	200,0	66,7
Ripoll (Ripollès)	7	0	1	6	9	2	0	-100,0	1000,0
Cervera (Segarra)	46	40	2	4	2	3	2	-33,3	-83,3
Lleida (Segrià)	443	151	108	107	91	87	145	66,7	-3,9
Santa Coloma de Farners (La Selva)	23	2	10	5	4	2	2	0,0	-55,6
Solsona (Solsonès)	11	2	2	5	1	-	0	-	-83,3
Tarragona (Tarragonès)	246	54	87	55	47	30	33	10,0	-42,4
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	57	7	31	19	9	7	29	314,3	18,4
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	9	2	3	2	2	2	1	-50,0	-28,6
Sabadell (Vallès Occidental)	317	92	83	58	125	95	75	-21,1	13,9
Granollers (Vallès Oriental)	52	9	9	19	31	20	40	100,0	175,8

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 2019	II TRIM.19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Badalona (Barcelonès)	880	236	249	199	276	150	110	-26,7	-21,3
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	17	7	1	6	32	5	8	60,0	309,1
Blanes (Selva)	51	27	15	6	8	6	4	-33,3	-60,0
Calafell (Baix Penedès)	222	53	53	52	41	41	50	22,0	-22,4
Cambrils (Baix Camp)	49	5	29	11	2	4	5	25,0	-71,1
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	27	4	6	1	2	5	3	-40,0	-61,5
Castelldefels (Baix Llobregat)	52	13	16	13	14	15	12	-20,0	5,1
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	15	7	3	2	4	6	6	0,0	23,1
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	12	5	0	7	2	1	3	200,0	20,0
Esparreguera (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	76	29	6	12	19	12	3	-75,0	-46,9
Gavà (Baix Llobregat)	93	24	24	13	15	17	18	5,9	-37,5
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	463	98	70	68	135	142	144	1,4	6,6
Lloret de Mar (Selva)	16	3	3	7	5	10	5	-50,0	122,2
Manlleu (Osona)	8	2	0	4	1	4	2	-50,0	75,0
Martorell (Baix Llobregat)	0	0	0	0	3	2	1	-50,0	-
Masnou, El (Maresme)	82	7	10	60	102	9	8	-11,1	440,9
Molins de Rei (Baix Llobregat)	56	9	10	25	24	37	13	-64,9	138,7
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	63	19	18	11	11	22	14	-36,4	-9,6
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	110	23	23	22	23	20	17	-15,0	-31,8
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Palafrugell (Baix Empordà)	82	24	15	20	14	23	11	-52,2	-22,6
Pineda de Mar (Maresme)	60	8	20	17	24	21	17	-19,0	44,2
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	49	5	6	21	2	30	6	-80,0	35,7
Premià de Mar (Maresme)	7	1	2	4	4	0	3	-	133,3
Ripollet (Vallès Occidental)	32	6	5	14	9	4	5	25,0	0,0
Rubí (Vallès Occidental)	143	32	76	24	29	48	24	-50,0	-15,1
Salou (Tarragonès)	126	36	39	28	12	20	29	45,0	-37,8
Salt (Gironès)	46	14	11	4	8	12	16	33,3	-14,3
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	83	9	54	19	1	9	1	-88,9	-82,8
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	54	0	0	0	0	0	0	-	-100,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	225	36	64	49	21	21	35	66,7	-56,3
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	392	70	70	101	147	99	65	-34,3	6,9
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	1	1	0	0	1	2	1	-50,0	300,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	97	33	18	13	26	13	13	0,0	-38,1
Sant Pere de Ribes (Garraf)	15	5	3	3	0	2	8	300,0	-16,7
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	50	13	13	13	14	15	12	-20,0	10,8
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	18	9	1	2	5	4	0	-100,0	-43,8
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	66	12	10	15	14	14	10	-28,6	-25,5
Sitges (Garraf)	55	25	4	5	49	33	58	75,8	180,0
Terrassa (Vallès Occidental)	230	44	69	40	34	45	72	60,0	-20,5
Viladecans (Baix Llobregat)	13	3	6	3	62	26	0	-100,0	780,0
Vila-seca (Tarragonès)	3	0	1	2	3	3	4	33,3	900,0
Vilassar de Mar (Maresme)	24	1	12	8	0	1	1	0,0	-87,5

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

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

COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Alt Camp	175	33	52	35	55	33	64	93,9	8,6
Alt Empordà	2.383	590	596	584	617	683	691	1,2	10,7
Alt Penedès	699	168	209	132	169	136	167	22,8	-16,8
Alt Urgell	104	29	30	26	39	22	26	18,2	11,5
Alta Ribagorça	92	17	22	30	22	9	13	44,4	-29,0
Anoia	898	222	266	228	262	257	259	0,8	16,1
Bages	1.243	309	318	320	321	351	339	-3,4	9,5
Baix Camp	2.392	616	631	457	641	665	649	-2,4	1,0
Baix Ebre	819	206	225	228	185	225	208	-7,6	4,6
Baix Empordà	2.461	657	649	588	735	515	582	13,0	-2,2
Baix Llobregat	6.327	1.669	1.595	1.569	1.541	1.542	1.531	-0,7	-3,0
Baix Penedès	1.587	425	424	411	412	414	398	-3,9	4,1
Barcelonès	18.125	4.755	4.461	4.251	4.501	4.472	4.277	-4,4	-4,5
Berguedà	251	51	71	62	82	66	71	7,6	15,9
Cerdanya	298	56	70	83	89	98	86	-12,2	27,0
Conca de Barberà	103	15	26	31	44	40	19	-52,5	43,1
Garraf	2.192	572	551	488	516	526	533	1,3	-7,6
Garrigues	102	22	29	23	27	22	25	13,6	-6,3
Garrotxa	281	49	71	80	60	73	69	-5,5	0,5
Gironès	1.399	313	354	342	353	387	307	-20,7	-0,9
Maresme	4.173	1.098	1.039	1.023	1.264	1.114	1.067	-4,2	9,4
Moianès	84	17	20	30	32	35	26	-25,7	72,2
Montsià	777	203	201	196	194	218	207	-5,0	6,5
Noguera	197	45	53	57	51	40	37	-7,5	-8,6
Osona	1.130	291	276	276	357	331	316	-4,5	17,6
Pallars Jussà	146	31	28	29	32	28	34	21,4	-19,7
Pallars Sobirà	92	29	19	23	25	25	33	32,0	20,3
Pla de l'Estany	139	39	42	29	41	39	38	-2,6	7,3
Pla d'Urgell	228	57	56	45	54	38	93	144,7	1,1
Priorat	22	6	5	6	5	12	3	-75,0	25,0
Ribera d'Ebre	109	31	22	27	28	23	21	-8,7	-12,2
Ripollès	126	27	30	48	47	56	38	-32,1	80,8
Segarra	109	35	28	18	27	33	23	-30,3	-8,8
Segrià	1.346	346	341	285	367	306	333	8,8	-5,2
Selva	1.920	425	478	527	506	503	495	-1,6	8,0
Solsonès	68	15	14	23	26	29	23	-20,7	73,3
Tarragonès	3.313	858	815	827	838	984	814	-17,3	6,0
Terra Alta	53	13	14	15	13	12	14	16,7	2,6
Urgell	242	68	54	58	71	78	59	-24,4	13,0
Val d'Aran	307	88	67	79	74	83	73	-12,0	0,9
Vallès Occidental	8.866	2.175	2.517	1.993	2.321	2.090	2.191	4,8	-3,9
Vallès Oriental	3.225	824	801	770	917	833	852	2,3	6,0
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	1.039	250	236	270	281	265	265	0,0	5,5
Camp de Tarragona	6.005	1.528	1.529	1.356	1.583	1.734	1.549	-10,7	4,7
Comarques Centrals	2.771	685	699	703	820	801	781	-2,5	16,2
Comarques Gironines	8.709	2.100	2.220	2.198	2.359	2.256	2.220	-1,6	5,0
Metropolità	40.742	10.526	10.417	9.619	10.555	10.065	9.924	-1,4	-1,9
Penedès	5.355	1.380	1.446	1.254	1.346	1.330	1.345	1,1	-2,0
Ponent	2.224	573	561	486	597	517	570	10,3	-3,1
Terres de l'Ebre	1.758	453	462	466	420	478	450	-5,9	4,3
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	47.212	12.151	12.125	11.140	12.284	11.753	11.628	-1,1	-1,1
Girona	8.962	2.146	2.276	2.274	2.428	2.343	2.293	-2,1	5,6
Lleida	3.079	792	754	705	834	724	786	8,6	-1,3
Tarragona	9.350	2.406	2.415	2.233	2.415	2.626	2.397	-8,7	4,5
CATALUNYA	68.603	17.495	17.570	16.352	17.961	17.446	17.104	-2,0	0,5

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

ANNEX. ANÀLISITERRITORIAL. COMPRAVENDES HAB. SEGONA MÀ (II)

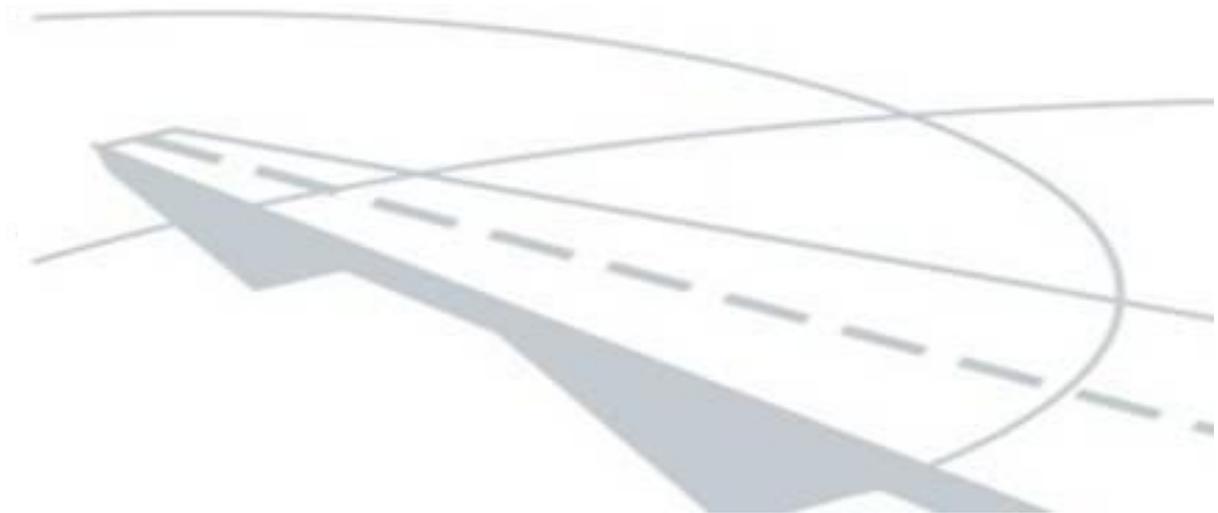
CAPITALS DE COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	Var.Trimestral (III 19/ II 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Valls (Alt Camp)	96	15	20	24	29	19	39	105,3	20,8
Figueres (Alt Empordà)	388	94	94	96	108	124	117	-5,6	19,5
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	261	60	93	39	56	55	67	21,8	-19,8
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	67	19	20	16	26	16	10	-37,5	2,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	320	106	94	67	84	93	89	-4,3	5,1
Manresa (Bages)	607	139	143	159	172	184	192	4,3	22,3
Reus (Baix Camp)	1.045	272	272	177	306	297	289	-2,7	2,8
Tortosa (Baix Ebre)	322	70	73	114	66	68	74	8,8	0,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	86	19	23	22	19	23	19	-17,4	-4,7
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	284	83	69	67	72	76	77	1,3	3,7
El Vendrell (Baix Penedès)	720	204	207	185	177	192	190	-1,0	4,5
Barcelona (Barcelonès)	12.757	3.289	3.070	3.102	3.300	3.249	2.951	-9,2	-1,6
Berga (Berguedà)	111	30	27	27	28	23	27	17,4	-7,1
Puigcerdà (Cerdanya)	69	13	15	18	19	28	19	-32,1	29,4
Montblanc (Conca de Barberà)	40	6	11	11	20	13	7	-46,2	37,9
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	972	226	283	190	245	208	183	-12,0	-18,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	32	10	10	5	11	7	2	-71,4	-25,9
Olot (Garrotxa)	196	34	45	58	51	47	49	4,3	6,5
Girona (Gironès)	833	193	219	200	188	232	160	-31,0	-8,4
Mataró (Maresme)	1.006	249	259	259	386	280	261	-6,8	24,1
Moià (Moianès)	41	7	13	11	13	14	8	-42,9	16,7
Amposta (Montsià)	240	60	65	49	58	78	60	-23,1	2,6
Balaguer (La Noguera)	109	28	24	30	25	19	18	-5,3	-21,5
Vic (Osona)	407	115	114	76	100	111	98	-11,7	-6,6
Tremp (Pallars Jussà)	72	21	13	13	18	14	13	-7,1	-23,7
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	110	32	33	26	30	26	29	11,5	1,2
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	124	33	28	21	38	20	68	240,0	22,3
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	36	11	5	8	10	13	7	-46,2	7,1
Ripoll (Ripollès)	39	9	12	15	12	20	14	-30,0	91,7
Cervera (Segarra)	44	17	9	9	8	15	11	-26,7	-2,9
Lleida (Segrià)	1.031	272	257	219	269	216	241	11,6	-10,6
Santa Coloma de Farners (La Selva)	108	21	38	22	37	23	25	8,7	-1,2
Solsona (Solsonès)	36	7	5	16	17	19	13	-31,6	145,0
Tarragona (Tarragonès)	1.379	347	342	343	290	384	357	-7,0	-0,5
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	162	49	37	33	36	39	32	-17,9	-17,1
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	143	38	35	44	37	42	39	-7,1	19,2
Sabadell (Vallès Occidental)	1.944	481	504	457	473	426	521	22,3	-4,5
Granollers (Vallès Oriental)	570	169	137	119	170	160	189	18,1	15,1

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

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

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	ITRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	Var. Trimestral (III 19/ II 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Badalona (Barcelonès)	1.683	492	433	325	401	372	452	21,5	-9,8
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	414	64	189	80	93	96	72	-25,0	-21,9
Blanes (Selva)	521	128	142	128	113	125	139	11,2	-4,1
Calafell (Baix Penedès)	315	88	72	79	101	70	84	20,0	8,1
Cambrils (Baix Camp)	663	174	178	130	134	188	188	0,0	-4,3
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	236	62	68	54	65	57	90	57,9	16,5
Castelldefels (Baix Llobregat)	633	182	110	176	115	149	168	12,8	-5,5
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	404	101	102	85	107	126	102	-19,0	5,0
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	657	135	215	200	124	175	131	-25,1	-5,9
Esparraguera (Baix Llobregat)	252	70	60	53	65	55	75	36,4	-2,0
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	295	75	77	64	72	49	61	24,5	-21,2
Gavà (Baix Llobregat)	405	116	105	93	116	101	91	-9,9	-1,3
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	2.290	608	562	511	551	561	555	-1,1	-6,3
Lloret de Mar (Selva)	507	116	118	133	158	153	135	-11,8	19,3
Manlleu (Osona)	155	38	38	42	51	47	51	8,5	31,9
Martorell (Baix Llobregat)	254	93	53	54	62	53	69	30,2	-8,0
Masnou, El (Maresme)	150	39	36	34	43	44	44	0,0	12,9
Molins de Rei (Baix Llobregat)	177	41	50	39	44	43	50	16,3	-0,7
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	374	95	99	89	90	90	92	2,2	-4,6
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	360	67	119	77	78	86	63	-26,7	-19,8
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	247	51	54	83	59	66	72	9,1	20,1
Palafrugell (Baix Empordà)	434	100	109	110	67	66	120	81,8	-21,9
Pineda de Mar (Maresme)	395	95	99	98	104	100	90	-10,0	-1,0
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	392	118	95	100	118	118	96	-18,6	13,7
Premià de Mar (Maresme)	205	47	40	69	71	50	90	80,0	55,1
Ripollet (Vallès Occidental)	389	95	101	80	83	100	76	-24,0	-16,2
Rubí (Vallès Occidental)	789	198	192	165	215	171	143	-16,4	-15,2
Salou (Tarragonès)	722	185	159	188	193	241	170	-29,5	13,1
Salt (Gironès)	281	60	60	73	79	65	70	7,7	2,9
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	356	77	130	83	43	61	59	-3,3	-40,3
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	243	65	85	48	47	64	51	-20,3	-16,9
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	462	119	102	107	114	91	111	22,0	-11,0
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	743	175	249	182	291	147	212	44,2	15,9
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	382	117	93	93	96	76	77	1,3	-13,8
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	192	54	50	40	52	46	32	-30,4	-14,5
Sant Pere de Ribes (Garraf)	351	92	83	84	78	93	106	14,0	3,7
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	205	70	48	48	33	42	53	26,2	-18,5
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	1.039	289	266	230	206	229	260	13,5	-14,1
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès)	140	18	44	37	31	46	39	-15,2	12,6
Sitges (Garraf)	401	120	72	96	87	122	126	3,3	9,8
Terrassa (Vallès Occidental)	2.529	681	696	576	656	631	609	-3,5	-2,9
Viladecans (Baix Llobregat)	598	140	158	146	176	170	125	-26,5	4,2
Vila-seca (Tarragonès)	372	109	88	100	99	109	98	-10,1	12,5
Vilassar de Mar (Maresme)	186	44	62	35	54	54	39	-27,8	-2,6

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



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO

Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	30
Introducción.	32
PARTE PRIMERA.	33
Viabilidad organizativa: especialización	33
Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.	33
1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.	33
a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.	34
Departamento técnico de desarrollo.	34
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.	34
Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	34
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	34
Departamento comercial.	34
Plan de Marketing inmobiliario.	34
Departamento administrativo y económico-financiero.	34
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	34
b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.	35
c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.	35
d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.	36
e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.	36
Director de la promoción inmobiliaria.	36
Comité de la promoción inmobiliaria.	37
Director general de una promotora inmobiliaria	37
Director Departamento Técnico	37
Director Departamento Comercial	37
Director Departamento Económico-financiero	37
2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.	37
Dirección de una promoción inmobiliaria.	38
Departamento técnico	38
Departamento comercial	38
Departamento económico-financiero	38
3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.	38
TALLER DE TRABAJO	40
Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador.	
Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.	40
Significativa cartera de viviendas en promoción	41
Ubicaciones estratégicas	41
Situación saneada	41
Plan de Negocio	41
Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida	41
Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual	41
Ejecución de nuevas inversiones	41
Desinversión de activos no estratégicos	41
Líneas estratégicas	41
Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados	42



Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo _____ 42
 Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros _____ 42

CHECK-LIST _____ 51

1. **¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora?** _____ 51
2. **¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora?** _____ 51
3. **¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria?** _____ 51
4. **¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria?** _____ 51
5. **¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora?** _____ 51
6. **¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora?** _____ 51

Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario? _____ 52

1. **Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola.** _____ 52
 - a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura. _____ 52
 - b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria. _____ 52
 - c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno). _____ 53
2. **¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.?** _____ 54
3. **Planificar: anticiparse al futuro.** _____ 55
 - a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria. _____ 55
 - b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria. _____ 56
 - c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria. _____ 56
4. **¿Qué se entiende por control de gestión?** _____ 57
 - a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria. _____ 57
 - Control de ventas y costes. _____ 57
 - Control presupuestario y flujos de caja. _____ 57
 - b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria. _____ 58
5. **El control de gestión a través del presupuesto.** _____ 58
6. **El control del "cash-flow".** _____ 60
 - Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria. _____ 60
 - Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria. _____ 60

TALLER DE TRABAJO _____ 62

Fases de un proyecto inmobiliario. _____ 62

1. **Fase inicial** _____ 62
 - a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona. _____ 62
 - b. Búsqueda de suelo disponible. _____ 63
 - c. Información urbanística del suelo disponible. _____ 63
 - d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar. _____ 63
 - e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas _____ 63
 - f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes. _____ 64
2. **Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación).** _____ 64
3. **Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.** _____ 64
4. **Solicitud de licencia municipal de obras.** _____ 64
5. **Fase financiera.** _____ 65
 - a. Escrituras división horizontal y obra nueva _____ 65
 - b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario. _____ 65



6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria	65
a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras	65
b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.	65
c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.	66
7. Fase final	66
a. Acta de final de obra	66
b. Libro del edificio.	66
c. Obtención de licencias de primera ocupación.	67
d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.	67
TALLER DE TRABAJO	68
Hitos de una promoción inmobiliaria.	68
1. Hitos de una promoción inmobiliaria.	68
Compra de suelo y estudio del mismo.	68
Financiación inmobiliaria.	68
Proyecto de ejecución y licitación de la obra.	68
Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.	68
2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.	69
a. Cuadro de tesorería provisional.	69
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	69
TALLER DE TRABAJO	71
Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.	71
1. Estudio del suelo.	71
2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.	71
3. Provisión de gastos administrativos.	71
4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.	71
TALLER DE TRABAJO	72
Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.	72
1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.	72
2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.	74
3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.	75
Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción	75
Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria	75
Estudio de mercado de viabilidad de la promoción	75
Estudio financiero de viabilidad de la promoción	75
Estudio geotécnico del terreno	75
Proyecto de demolición (en su caso)	75
Proyecto básico arquitectónico	75
Proyecto de ejecución arquitectónico	75
Proyecto de Seguridad y Salud	75
Proyecto de urbanización (en su caso)	75
Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar	75
Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor)	75
4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.	76
5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.	77
6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.	77
7. El problema de la financiación inmobiliaria.	82



TALLER DE TRABAJO _____ **84**

Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria. _____ **84**

TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN _____ **85**

Estudio de solares	85
Solicitud de información urbanística	85
Contrato con empresa de tasación para la compra del solar	85
Contrato de compraventa del terreno	85
Solicitud de domicilio fiscal	85
Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar	85
Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas	85
Contrato con organismo de control técnico (OCT)	85
Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra)	85
Contrato con arquitecto (proyecto y dirección)	85
Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra)	85
Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento)	85
Contrato con ingeniero de telecomunicaciones	85
Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas	85
Constitución de avales municipales	85
Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción	85
Contrato con constructor	85
Contrato con subcontratistas	85
Contrato con proveedores	85
Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado	85
Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica	85
Escritura de división horizontal y obra nueva	86
Confección de Estatutos de la Comunidad	86
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra	86
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	86
Solicitud de instalación de vallas	86
Escritura de división horizontal y obra nueva	86
Confección de Estatutos de la Comunidad	86
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra	86
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	86
Solicitud de instalación de vallas	86
Acta de replanteo	86
Construcción material del edificio	86
Contrato de vigilancia de obra	86
Contrato con adquirentes de viviendas en construcción	86
Certificado final de obra	86
Acta de recepción de obra	86
Solicitud de licencia de primera ocupación	86
Obtención de licencia de primera ocupación la	86
Boletines para la contratación del agua	86
Boletines para la contratación de la energía eléctrica	86
Escritura de distribución del crédito hipotecario	86
Escritura de compraventa de viviendas y locales	86
Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas	87
Confección y entrega del libro del Edificio	87
Alta fiscal del edificio	87
Alta en el Catastro	87
Liquidación de la promoción	87

TALLER DE TRABAJO _____ **92**

Funciones profesionales del técnico de promociones inmobiliarias en promotora inmobiliaria. _____ **92**

- Definición, desarrollo y supervisión del Anteproyecto, Proyecto Básico y Proyecto de Ejecución mediante su propio equipo o medios externos (Estudios de Arquitectura e Ingenierías). _____ **92**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



- Vigilar la optimización técnico-económica de las promociones. _____ 92
- Controlar y coordinar el trabajo de las empresas intervinientes, tales como Estudios de Arquitectura, OCT, Dirección Facultativa, DEO y Constructora para el desarrollo de las promociones de la Compañía. _____ 92
- Petición de ofertas a Empresas Constructoras, validación de las mismas, comparativo de ofertas, propuesta de adjudicación. _____ 92
- Llevar a cabo la planificación económica, el seguimiento y el control de costes. _____ 92
- Supervisar la Ejecución de Obra, Incidencias Técnicas y Postventa. _____ 92
- Responder ante la Dirección General plazo, coste y calidad del producto entregado. _ 92
- Representar a la compañía ante organismos oficiales. _____ 92
- Apoyo a la Dirección Comercial en la relación con los clientes. _____ 92
- Dominio de aplicaciones informáticas de CAD y PRESTO, BIM y Microsoft Project. _____ 93

CHECK-LIST _____ 94

1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente? _____ 94
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria? _____ 94
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria? _____ 94
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo. _____ 94
5. Desarrolle un ejemplo de presupuesto de una promoción inmobiliaria y proponga un método de control de "lo que recibe por la venta" y los gastos por suelo y edificación. _____ 94

PARTE SEGUNDA. _____ 95

Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. _____ 95

Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria. _____ 95

1. Diferentes fases. _____ 95
 - a. Fase de Estudio Preliminar _____ 95
 - La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar. _____ 95
 - Estudio técnico y estudio comercial. _____ 96
 - Un estudio económico-financiero. _____ 97
 - b. Fase de Producción _____ 97
 - Redacción del proyecto de edificación _____ 97
 - Licencia de obras. _____ 98
 - Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano. 98
 - Declaración de Obra Nueva y División Horizontal _____ 98
 - Control de obra durante el proceso de edificación. _____ 99
 - c. Fase de Comercialización _____ 99
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____ 102
 - a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria. _____ 102
 - Planificación general del proyecto _____ 102
 - Fase inicial de información y predefinición del proyecto. _____ 102
 - Fase de viabilidad y diseño del producto. _____ 102
 - Planificación operativa (desarrollo) de la promoción _____ 102
 - Adquisición de suelo _____ 102
 - Proyectos, licencias y permisos. _____ 102
 - Contrataciones y adjudicación de obra _____ 102
 - Ejecución de la obra. _____ 102
 - Fase comercial y venta. _____ 102
 - Fase financiera. _____ 102
 - Ocupación de los inmuebles. _____ 102
 - Fase de postventa. _____ 102
 - Fase inicial de información y predefinición de la promoción _____ 102



Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda)	102
Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado).	102
Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera	102
Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos).	103
Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización).	103
Fase de contrataciones y adjudicación de obras.	103
Fase de ejecución de obra (desviaciones).	104
Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta).	104
Fase financiera.	105
Fase de entrega y ocupación de los inmuebles.	106
Fase de postventa inmobiliaria.	106
b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros.	106

CHECK-LIST 109

1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no? 109
2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¡este solar es una mina!)? 109
3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no? 109
4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada. 109
5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor? 109
6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria. 109
7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad? 109

Capítulo 4. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor. 110

1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo. 110
 - a. Fase de planeamiento urbanístico. 110
 - b. Fase de urbanización. 110
 - c. Fase de la promoción inmobiliaria. 111
 - La fase técnica de edificación. 111
 - La fase de comercialización. 111
 - La fase financiera. 111
2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato". 111
 - a. Estudio preliminar de la zona. 111
 - b. ¿Cómo conocer la demanda? 112
3. Aprender de las promociones vecinas. 113
4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever? 113

Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria. 113

 - a. Modelos de previsión. 113
 - Análisis estadístico de información histórica. 114
 - Análisis de regresión simple o múltiple. 114
 - b. Modelos de análisis. 114
5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron. 114
 - a. La edificabilidad del terreno 114
 - Valorar si la edificabilidad está realmente agotada. 115
 - b. La información urbanística. 116
 - c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico. 122
6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar? 123

La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria. 123

TALLER DE TRABAJO. 126

- ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta. 126

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?	126
2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.	126
Viabilidad comercial	126
Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia.	127
Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares).	127
3. Ficha de encuesta	127
Datos de identificación de una promoción inmobiliaria.	127
Tipología inmobiliaria	127
Sistema de promoción inmobiliaria y venta.	127
Regímenes especiales como cooperativas de viviendas	127
Volumen de la oferta	128
Ritmo de venta inmobiliaria	128
Dotaciones comunes	128
Calidades de construcción	128
Precio y condiciones económicas	128
Tipo de comercialización (piso piloto, etc).	128
4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.	129
5. Ritmo de ventas inmobiliarias.	130
6. Depuración de datos.	130
TALLER DE TRABAJO.	132
Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.	132
1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.	132
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.	133
3. Clases de edificabilidad.	134
a. Edificabilidad física o techo edificable.	134
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	134
¿Qué es la edificabilidad urbanística?	134
b. Edificabilidad media y ponderada.	134
¿Qué es la edificabilidad media?	134
¿Qué es la edificabilidad ponderada?	134
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	135
¿Qué es la edificabilidad residencial?	135
¿Qué es la edificabilidad terciaria?	135
¿Qué es la edificabilidad industrial?	135
TALLER DE TRABAJO.	136
¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?	136
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.	136
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.	137
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.	137
TALLER DE TRABAJO	139
Ejemplo de cálculo de edificabilidad	139
1. Localización de la parcela	139
2. Catastro	140
3. Cálculo de la edificabilidad	141
TALLER DE TRABAJO	142
Modelo de ordenanza municipal edificatoria.	142



1. Condiciones de edificabilidad.	142
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	142
Superficie edificada por planta.	142
Superficie edificada total.	142
Superficie útil.	142
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.	142
Tipologías edificatorias.	142
CHECK-LIST	146
1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?	146
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?	146
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?	146
Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?	147
1. Seguir una dirección de negocio.	147
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?	148
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?	148
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?	149
Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)	149
TALLER DE TRABAJO	151
El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.	151
1. La gestión del suelo y su puesta en valor.	151
a. Los fondos de inversión inmobiliaria.	151
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.	152
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.	152
3. La fase de urbanización.	153
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico.	154
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades.	155
CHECK-LIST	163
¿ Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio?	163
¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula?	163
¿Cuándo hay que vender sobre plano?	163
PARTE TERCERA.	164
Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende.	164
Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?	164
1. Análisis del mercado: oferta y demanda.	164
Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria.	164
Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda	164
Estudio de la oferta. Estudio de la competencia.	164
Estudio de la demanda.	164
Estudios de mercado.	164
El producto inmobiliario a promover.	164
2. ¿Qué es un estudio de mercado?	165
a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario.	165
b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento	



urbanístico, económico-financiero).	166
c. Definición del producto inmobiliario.	166
d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado?	166
e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria.	168
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?	168
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial).	168
4. ¿Por cuánto se puede vender?	169
TALLER DE TRABAJO	171
Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.	171
Situación de la promoción.	171
Tablas de promociones y promotores de la zona.	171
Ofertas inicial y actual para promociones.	171
Ofertas inicial y actual en base a tipologías.	171
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías).	171
Cuadros y gráficos de superficies.	171
Precios homogeneizados.	171
Precios unitarios.	171
Distribución de las ventas.	171
Calidades.	171
Fichas de promoción.	171
Modelo de encuesta.	171
CHECK-LIST	185
1. ¿Qué es un estudio de mercado?	185
2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?	185
Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?	186
1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.	186
2. Métodos de fijación de precio de venta.	187
a. En base a los costes	187
Coste añadiendo margen de beneficio.	188
Margen en el precio (no sobre los costes).	188
Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio).	188
b. En base al mercado y la competencia	189
Licitación de ofertas o concursos.	190
Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia.	190
c. En base a los compradores / demanda	191
Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.	191
Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.	192
TALLER DE TRABAJO	193
Control de calidad en la promoción inmobiliaria.	193
1. En fases de proyecto	193
2. En fase de compra de materiales	193
3. En fase de ejecución de la obra	193
4. En fase de ejecución terminada	193
5. En todo el proceso de gestión.	193
6. En fase de relación con el cliente.	194
a. En el diseño del producto inmobiliario.	194
b. En la relación cliente/promotor inmobiliario.	195
c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria.	196



d. Personalización de la vivienda	196
e. Momento de entrega de la vivienda.	197
Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto?	198
1. Precios en función del coste	198
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta	199
3. Precio adecuado y marketing de soporte.	200
4. Precio estratégico.	201
5. Precio con efecto psicológico en el cliente.	201
CHECK-LIST	203
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?	203
¿Qué es el precio estratégico?	203
Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor	204
1. Precauciones con la publicidad.	204
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda.	205
3. Sanción por la infracción	210
TALLER DE TRABAJO	213
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.	213
PARTE CUARTA.	216
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.	216
Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?	216
1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.	216
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.	217
a. Costes directos	218
Adquisición de suelo	218
Costes de desarrollo	218
Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).	220
Costes comerciales.	220
Costes Financieros.	221
Costes de Postventa.	221
b. Costes indirectos.	221
Recursos humanos.	221
Materiales.	222
Fiscales.	222
Jurídicos.	222
Financieros.	222
3. Estructura de los costes	222
a. Estructura de los costes directos	222
b. Estructura de los costes indirectos	223
4. Imputación de costes	223
5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.	225
Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria	226
"Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria.	227
Depreciación en el "Cash-Flow"	229



La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos. _____	230
TALLER DE TRABAJO _____	233
Esquemas. Cuenta de resultados y viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____	233
1. Cuenta de resultados de una promoción inmobiliaria. _____	234
1. Organización empresarial. _____	234
2. Detalle de todos los costes asociados a la Promoción Inmobiliaria desde la compra del terreno hasta la entrega del edificio: _____	234
2.1. Adquisición del terreno: _____	234
• Tipología de terrenos. _____	234
• Incidencias en el tiempo de los distintos tipos de suelo. _____	234
• Clases de suelo y techo neto. _____	234
• Precio de adquisición y permuta. _____	234
• Fiscalidad y costes relativos a la Compra / Venta. _____	234
• Otros costes. _____	234
2.2. Gestión urbanística: _____	234
• Modalidades para ejecutar las reparcelaciones. _____	234
• Incumplimiento de las obligaciones. _____	234
• Costes de urbanización. _____	234
2.3. Construcción: _____	234
• Costes de construcción. _____	234
• Otros costes indirectos de obra. _____	234
2.4. Costes de los proyectos: _____	234
• Proyecto de edificación. _____	234
• Dirección de obra. _____	234
• Otros proyectos. _____	234
• Plan de control de calidad. _____	234
2.5. Seguros: _____	234
• Responsabilidad Civil (RC). _____	234
• Todo Riesgo de la Construcción (TRC). _____	234
• Decenal _____	234
• Otros. _____	234
2.6. Comercialización: _____	234
• Comercialización interna. _____	234
• Comercialización externa. _____	234
• Promoción. _____	234
2.7. Entrega y postventa. _____	234
2.8. Costes legales y jurídicos. _____	234
3. Otros costes: _____	234
3.1. Costes financieros: _____	234
• Avaluos. _____	234
• El préstamo hipotecario. _____	234
• Otros préstamos. _____	234
3.2. Tributos. _____	234
2. Análisis estático de la Cuenta de Resultados _____	235
1. Análisis de viabilidad económica en Promociones Inmobiliarias. _____	235
2. Herramientas para el análisis estático. _____	235
3. Estructura de la Cuenta de Resultados Estática. _____	235
4. Ratios financieros: _____	235
4.1. Beneficio sobre ventas. _____	235
4.2. Beneficio sobre fondos propios (FP). _____	235
4.3. Beneficio sobre ventas con permuta. _____	235
4.4. Otros ratios estáticos: _____	235
• Rentabilidad estática de la inversión. _____	235
• Rentabilidad estática después de intereses. _____	235
• Rentabilidad Fondos Propios. _____	235
• Margen sobre ventas. _____	235
• Comentarios a los ratios estáticos. _____	235



• Indicadores Inmobiliarios: _____	235
5. Definición de m2. _____	235
• Coste del m2. _____	235
• Indicadores de la Cuenta de Resultados. _____	235
6. Imputación de costes _____	235
• Imputación real. _____	235
3. Análisis dinámico de la Cuenta de Resultados _____	236
1. Viabilidad Dinámica _____	237
Concepto de Viabilidad Dinámica. _____	237
Estructura de la cuenta de resultados dinámica. _____	237
Métodos de valoración dinámicos: _____	237
1. VAN (Valor Actual Neto): _____	237
1.1. Tasa de descuento. _____	237
1.2. Interpretación del resultado del VAN. _____	237
1.3. Ventajas e inconvenientes de utilización del VAN. _____	237
1.4. Ejemplos de utilización del VAN. _____	237
2. TIR (Tasa Interna de Rentabilidad): _____	237
2.1. Interpretación del resultado de la TIR. _____	237
2.2. Ventajas e inconvenientes de utilización de la TIR. _____	237
3. TIR vs VAN: _____	237
3.1. Cuando VAN y TIR son coincidentes. _____	237
3.2. Cuando VAN y TIR no son coincidentes. _____	237
Otros criterios de valoración adicional a proyectos de inversión: _____	237
IR (Índice de Rentabilidad). _____	237
PAY-BACK (Periodo de recuperación de la inversión). _____	237
4. Financiación: _____	237
4.1. Dos tipos de flujos de fondos. _____	237
4.2. Grado de apalancamiento (GA): Apalancamiento financiero. _____	237
4.3. Análisis de la sensibilidad de proyectos de inversión. Parámetros susceptibles de variación (variables). _____	237
3. Diagnóstico del activo - análisis de viabilidad. _____	237
Oportunidad de Suelo _____	237
Convenio de Planeamiento _____	237
Jurídico: Estudio del Suelo _____	237
Evolución de las condiciones Jurídicas _____	237
Módulo de Tesorería _____	237
Búsqueda de capacidad de Financiación _____	237
Ciclo de Pagos _____	237
Compra de Suelo _____	237
Evolución de las condiciones Urbanísticas _____	237
Presupuesto del coste del Proyecto de Marketing _____	237
Conceptos Constructivos. Anteproyecto _____	238
Marketing: Definición de los elementos de venta _____	238
Definición de los perfiles de clientes _____	238
4. Enfoque de la dinámica de actuación _____	240
Planificación y desarrollo del proyecto _____	240
Análisis y Planificación _____	240
Diseño Estratégico _____	240
Diseño Financiero _____	240
Identificación oportunidad _____	240
Fase Técnica _____	240
Inversión Requerida _____	240
Competidores _____	240
Análisis de Mercado _____	240
Fase Jurídico Legal _____	240
Proyecciones Financieras _____	240
Análisis DAFO _____	240
Comercial _____	240



Financiación	240
Identificación de barreras al cambio	240
Validación Modelo/Cuadro Mandos	240
Reformulación Proyecto Inmobiliario	240
Definición Plan Implementación	240
Objetivo	240
Desarrollo-documentación líneas de acción	240
Valoración y priorización líneas de acción.	240
Diagrama de GANTT	240
Mantenimiento de Valor & Desinversión	240
Definición de medidas de actuación	240
Secuenciación medidas de actuación	241

TALLER DE TRABAJO _____ **243**

Subvenciones a los promotores privados que construyan viviendas destinadas al alquiler por un plazo mínimo de 25 años en el Plan de vivienda 2018-2021. _____ **243**
 Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021. _____ 243

1. Ayudas para promotores del Programa de fomento del parque de vivienda en alquiler (incluidos la rehabilitación o de la reanudación de obras de viviendas o promociones paralizadas). _____ **243**

2. Ayudas para cooperativas del Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas _____ **244**

3. Ayudas del Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad _____ **245**

CHECK-LIST _____ **247**

Desarrolle los gastos de una promoción inmobiliaria. _____ **247**

¿Cómo se estructura el precio de compra del suelo respecto de otros gastos? _____ **247**

¿Pueden imputarse los gastos en función de la tipología de una promoción inmobiliaria? _____ **247**

¿Qué utilidad tiene poder saber el beneficio que generará un mayor gasto concreto? **247**

¿Cómo planificar los gastos de una promoción inmobiliaria? _____ **247**

Capítulo 11. Análisis de viabilidad económica. _____ **248**

1. La condición de viabilidad económica _____ **248**

2. Costes de la producción de solares edificables _____ **250**

3. Ingresos de la producción de solares edificables _____ **251**

TALLER DE TRABAJO. _____ **253**

El presupuesto financiero de la obra. _____ **253**

1. Variables financiera de planificación de obra. _____ **253**

Variables económicas _____ 253

Variables técnicas _____ 253

Variables financieras _____ 254

2. Fases presupuestarias. _____ **254**

a. Previsión de los ingresos _____ 254

b. Previsión de pagos _____ 254

c. Cobros e ingresos (cash-flow). _____ 255

3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra. _____ **255**

a. Costes directos de la obra. _____ 256

Recursos humanos. _____ 256



Materiales.	256
Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales.	257
Valoración del inventario	258
Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales	258
Maquinaria y medios auxiliares	259
b. Costes indirectos de obra.	260
Costes no periodificados.	260
Recursos humanos.	260
Maquinaria y medios auxiliares	261
Suministros	261
Costes periodificados	261
Instalaciones que afectan a la totalidad de la obra.	262
Estudios y proyectos	262
Tasas e impuestos	262
Seguros	262
Provisiones	262
Costes de estructura (costes imputados a una obra desde la empresa, a fin de repartir los gastos de funcionamiento de la misma).	263
c. Distribución del Coste	263
Costes indirectos	264
d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.	264
4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.	265
Registro de costes. Seguimiento de costes.	266
Costes directos	266
Costes en función de las unidades de obra.	267
Costes en base a albaranes y entradas de almacén.	268
Costes indirectos	268
Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación.	269
Análisis del coste directo en relación con la producción en obra.	270
Análisis del coste indirecto en obra.	270
Análisis de la contratación en obra.	270
5. Aspectos contables en la gestión de obra.	271
Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación.	271
Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera.	272
TALLER DE TRABAJO	274
Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.	274
1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.	274
2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.	275
3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.	275
TALLER DE TRABAJO.	278
Viabilidad financiera de una obra.	278
1. Calendario de la obra.	278
2. Previsión de costes.	279
Adquisición de los terrenos. Solar.	279
Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación.	280
Honorarios técnicos	280
Jurídicos y fiscales	280
Tasas, licencias y acometidas	280
Comercialización de la promoción inmobiliaria.	280
Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros.	281



Gastos financieros. _____	281
3. Previsión de ventas en caso de promoción. _____	281
4. Previsión de ingresos y pagos. _____	282
5. Control de gastos e ingresos de la promoción. _____	283
6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria. _____	285
- La contabilidad general de la empresa. _____	285
- La contabilidad analítica de la obra. _____	285
- La gestión de ventas de la promoción. _____	285
7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria. _____	286
8. Viabilidad económica y financiera. _____	287
TALLER DE TRABAJO. _____	290
Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria. _____	290
1. Producto inmobiliario y precios de venta. _____	290
2. Control de venta y clientela. _____	291
- Precio definitivo de venta. _____	292
- Plazos de cobro fijados en el contrato. _____	292
- Plazo de entrega. _____	292
3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria. _____	293
4. Control de avales. _____	294
5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria. _____	294
CHECK-LIST _____	296
Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____	296
Desarrollar un estudio de viabilidad de una promoción en régimen de autoconstrucción, en cuya realización se ha seguido la siguiente secuencia: _____	296
- Definición de la promoción: bienes y precios de venta. _____	296
- Calendario de la promoción. _____	296
- Definición y valoración de la obra. _____	296
- Valoración de solar y forma de pago. _____	296
- Previsión de ventas y gastos por comisiones. _____	296
- Distribución de la ejecución de obra. _____	296
- Previsión de gastos y pagos por obra. _____	296
- Previsión de cobros. _____	296
- Determinación de necesidades de financiación y costes financieros. _____	296
- Determinación del resto de gastos y forma de pago. _____	296
- Previsión de liquidaciones de IVA. _____	296
- Hoja resumen del resultado y rentabilidad. _____	296
- Presupuesto financiero. _____	296
Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico. _____	297
1. Introducción. _____	297
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico? _____	297
2. Aspectos financieros. _____	299
¿Qué se entiende por un "Capital"? _____	299
El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario. _____	300
La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria. _____	301
La inflación. _____	301
Capitalizar y descuento. _____	303
Los flujos de Caja (Cash-flow). _____	305
Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario. _____	305
TALLER DE TRABAJO _____	307



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.	307
1. Método del Valor Actual Neto (VAN).	307
Caso práctico.	308
Cálculo del VAN de un proyecto inmobiliario.	308
Caso práctico.	309
¿Cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN?	310
2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).	310
Caso práctico.	311
Cálculo de la TIR.	312
Caso práctico.	312
¿Cuándo es viable un proyecto inmobiliario atendiendo a los resultados de la TIR?	313
3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.	313
Caso práctico.	314
TALLER DE TRABAJO	319
Caso práctico ¿Cómo hacer un estudio de viabilidad para una promoción inmobiliaria? Hoja EXCEL.	319
1. Criterios de rentabilidad estática	320
REI (BAII/Coste total)	320
Margen sobre ventas (BAI/Ventas)	320
ROE (BAI/Recursos propios)	320
RF o RRP (BN/Recursos propios)	320
Calidad de la inversión	320
Repercusión del suelo sobre las ventas	320
Repercusión del suelo	320
2. Ingresos promoción	320
3. Total costes promoción	320
1. Suelo	320
2. Coste ejecución obra	320
3. Costes técnicos	320
4. Licencia de obras.	320
5. Escrituras, impuestos, seguros y otros.	320
6. Suministros	320
7. Gastos generales	320
8. Financiación	320
TALLER DE TRABAJO	322
Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.	322
1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.	323
Datos generales.	323
Solar.	323
Construcción.	323
Precio de venta.	323
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas.	323
Fiscalidad.	323
2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.	323
Datos generales.	323
Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).	323



Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).	323
Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).	323
Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).	323
Medidas correctoras y préstamo puente.	323
Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).	323
TALLER DE TRABAJO	459
Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.	459
Análisis del mercado inmobiliario.	459
Viabilidad de este proyecto.	459
Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma.	459
Plan de actuación (Escritura el solar, inicio proyecto básico, proyecto de ejecución, comienzo de obra, plazo de ejecución).	459
Gastos (licencias, honorarios, etc)	459
Ingresos.	459
Repercusión suelo /ventas	459
Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante	459
Rentabilidad a partir del cash-flow	459
Reflejo contable de estimación optimista/pesimista.	459
Análisis de sensibilidad.	459
Riesgos.	459
TALLER DE TRABAJO	498
Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.	498
Características del Suelo Residencial.	499
Cesiones obligatorias de suelo.	499
Datos del sector. Superficie Bruta del Sector.	499
Sistemas Generales adscritos.	499
Dotacional privado sin edificabilidad.	499
Aprovechamiento tipo.	499
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.	499
Número máximo de Viviendas y su uso característico.	499
Forma de adquisición.	499
Edificabilidad.	499
Coeficiente de Canje.	499
Coste Imputable.	499
Ingresos por ventas.	499
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).	499
Gastos por acometidas e impuestos.	499
Gastos por impuestos, notariales y registrales.	499
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).	499
Edificabilidad resultante. Ventas y transferencia interna	499
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta.	499
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración.	499
Condiciones generales de adquisición del suelo.	499
Condiciones de urbanización del sector.	499



TALLER DE TRABAJO _____ 524

Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria realizado con un programa informático. _____ 524

Desglose de costes _____	525
Flujo de caja _____	525
Cuadros de ventas _____	525
Plan de Etapas _____	525
Cuadros de Aportaciones y Pagos Iniciales _____	525
Cuadro de Riesgos. _____	525
Balance de cada Ejercicio. _____	525
Edificabilidad. Viviendas. _____	525
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.). _____	525
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.). _____	525
Resumen económico-financiero de la promoción inmobiliaria. _____	525
Estructura de ventas. _____	525
Acciones correctoras. _____	525

CHECK-LIST _____ 547

Cómo debe estructurarse el estudio económico de una Promoción Inmobiliaria. _____	547
Cómo se calculan los costes financieros de Promociones Inmobiliarias: Préstamos Hipotecarios Subrogables, Descuento de efectos, Préstamos y Créditos Puente, etc. _____	547
Cómo se debe estructurar el estudio económico y el Cash Flow de una promoción inmobiliaria para analizar su rentabilidad. _____	547
Cómo se realiza el análisis de la rentabilidad estática y cuáles son los ratios de rentabilidad dinámica más utilizados por los analistas financieros. _____	547
Cuál es el significado del Valor Actual Neto (VAN) y el de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de un proyecto. _____	547
Cómo se realiza el cálculo del plazo de recuperación de una inversión o pay-back y cuáles son las características y problemática del mismo. _____	547
Cómo se debe estructurar la documentación económico-financiera de las promociones inmobiliarias. _____	547
Cómo se incorporan los costes de la Promoción Inmobiliaria en las distintas fases de la misma: Gestión, Titularización, Construcción, Comercialización, Entrega y Post-Venta. _____	547

Capítulo 13. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador. _____ 548

1. Introducción _____	548
2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas _____	550
3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas. _____	551
4. La plusvalía urbanística. _____	554
5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos. _____	557

Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión. _____ 563

1. Presupuesto de un proyecto de construcción. _____	563
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica. ____	565
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión. ____	565
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista _____	566
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos. _____	567
3. Unidad de obra _____	567



a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.	567
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.	567
c. Estado de mediciones	569
d. Partidas alzadas	569
e. Cuadros de precios	572
4. Costes de personal.	573
5. Costes de los materiales.	574
6. Precio unitario.	574
7. Precio descompuestos.	575
8. Precios auxiliares	577
9. Presupuestos	577
a. Presupuestos parciales	577
b. Presupuesto general	578
Presupuesto de ejecución material y por contrata	578
Presupuesto de ejecución por contrata	578
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.	580
Definición de precios	581
1. Precio básico (PB)	581
2. Precio auxiliar (PA)	581
3. Precio unitario (PU)	581
4. Precio complejo (PC)	581
5. Precio funcional (PF)	582
TALLER DE TRABAJO	583
Contabilidad de la obra.	583
1. Definiciones de precios.	583
Precio básico (PB)	583
Precio auxiliar (PA).	585
Precio unitario (PU)	586
Precio complejo (PC)	586
Precio funcional (PF)	586
2. Los precios en el banco de datos estructurado.	587
3. Sistemas de contabilidad de costes	588
4. Clasificación en costes directos e indirectos.	590
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	590
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	593
TALLER DE TRABAJO	598
Definición de cada tipo de precio.	598
1. Precio de suministro (PSU)	598
2. Precio auxiliar (PA)	598
3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.	598
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	598
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	600
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar	600
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	600
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	601
TALLER DE TRABAJO	602
Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.	602
1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.	602



2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.	603
3. Referencia espacial del precio.	604
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.	605
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.	605
El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	605
El control de costes de la unidad de obra.	606
Coste real y coste estándar	606
Desviaciones en costes directos.	608
Clases de desviaciones: técnicas y económicas	608
PARTE QUINTA.	610
Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.	610
Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?	610
1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.	610
2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria	611
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	611
b. Criterios de análisis estáticos.	612
c. Criterios de análisis dinámicos.	614
d. Los flujos de caja.	614
e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario.	615
Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción	615
Definición del proyecto.	616
Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-.	616
Cuantificación de los flujos monetarios.	616
Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-.	616
Obtención de los flujos netos del proyecto.	616
Cálculo de los indicadores económicos.	616
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas.	616
f. Definición del proyecto inmobiliario.	616
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario.	616
Duración del proyecto inmobiliario.	616
Elección de la periodificación.	617
Finalización de la obra.	617
Tasa de actualización del promotor.	617
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado	617
Proyecto autofinanciado	617
Costes.	617
Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales.	617
Ingresos.	618
Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo.	618
i. Financiación del proyecto inmobiliario.	618
Datos de la financiación.	618
Flujos y calendario de la financiación.	619
Entregas o cobros	619
Gastos del préstamo	619
j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)	620
k. El valor actual neto (V.A.N.)	621
l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)	621
m. La serie neta uniforme (S.N.U)	622
n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)	622
ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario.	623
Variaciones de las condiciones financieras	623



Variaciones en los costes del producto inmobiliario. _____	623
Variaciones en el calendario de ventas. _____	623
TALLER DE TRABAJO _____	625
El préstamo hipotecario promotor. _____	625
Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____	627
1. El régimen legal de las valoraciones. _____	627
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. _____	627
Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones. _____	627
Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles. _____	628
Artículo 36. Valoración en el suelo rural. _____	629
Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado. _____	630
Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización. _____	631
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación. _____	631
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas. _____	632
Artículo 41. Régimen de la valoración. _____	633
REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO _____	633
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo. _____	633
2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación. _____	639
3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo. _____	640
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. _____	649
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. _____	655
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero. _____	668
6. El certificado de tasación o informe de valoración de inmuebles (situación administrativa, características físicas de la finca, datos registrales, servidumbres, planos de edificación y urbanísticos, valoración económico financiera, etc.). _____	670
CHECK-LIST _____	682
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____	682
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración? _____	682
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios _____	682
Normativa aplicable en la valoración _____	682
¿Cuáles son los principales métodos de valoración? _____	682
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles _____	682
Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras. _____	683



1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo. _____	683
2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores). _____	684
3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas. _	684
4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias. _____	685
5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras. _____	685
PARTE SEXTA. _____	687
Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación. _____	687
Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____	687
1. Plan general de ordenación urbana. _____	687
2. Interpretación del Plan General. _____	689
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. _____	690
4. Consulta directa. _____	690
5. Cédulas urbanísticas. _____	691
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. _____	692
Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____	693
1. El Proyecto de Urbanización. _____	693
2. Proyecto por fases _____	694
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. ____	698
4. El diseño del Plan de Simultaneidad. _____	700
PARTE SÉPTIMA. _____	702
Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? _____	702
Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. _____	702
1. Plan de obra. _____	702
2. Las ofertas se miran con "lupa". _____	705
TALLER DE TRABAJO. _____	711
El presupuesto de obra. _____	711
1. ¿Qué es el presupuesto de obra? _____	711
2. Clases de presupuestos _____	711
a. Presupuesto estimativo _____	711
b. Presupuesto valorativo _____	712
c. Presupuesto valorativo detallado _____	712
d. Presupuesto cerrado _____	714
3. Estructura de costes de un presupuesto _____	714
a. Costes directos _____	714
b. Costes indirectos. _____	715
Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir. _____	718
1. Examen topográfico _____	718



2. Estudio geotécnico _____	718
3. Acta de Protocolización de fotografías _____	719
4. Encargo del proyecto y dirección de obra _____	719
5. Contratación de OCT _____	720
6. Plan de control de materiales _____	721
7. Seguro de responsabilidad decenal _____	722
TALLER DE TRABAJO _____	723
Al seguro de daños o de caución se añade la "garantía financiera". Reforma del artículo 19 de la LOE por la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. _____	
8. La licencia de obras _____	724
9. La escritura de obra nueva y división horizontal _____	724
TALLER DE TRABAJO _____	726
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. _____	
10. El préstamo hipotecario _____	729
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta _____	730
12. Comercialización de la promoción. _____	730
13. Contrato de obra alzado o llave en mano. _____	731
14. El acta de replanteo _____	732
TALLER DE TRABAJO _____	733
Las dos clases de reserva en la compra de una vivienda. _____	
1. Documento de reserva en fase de pre-comercialización _____	733
a. Previo a la obtención de la licencia de obra y a la póliza de avales _____	733
b. No IVA _____	733
c. Devolución de cantidades entregadas a cuenta. _____	734
d. Ejemplo de estado de la obra en un Proyecto en fase de pre-comercialización sin licencia de obras. _____	734
2. Documento de reserva en fase de comercialización obtenida la correspondiente licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades. _____	734
a. Posterior a la licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades. _____	734
b. Sí IVA. _____	735
c. No devolución de entregas a cuenta. _____	735
d. Caso de proyectos llave en mano _____	735
e. Documentos anexos a la reserva. _____	735
f. Situaciones de varios compradores (separación de bienes, etc.) _____	735
TALLER DE TRABAJO _____	736
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. _____	
TALLER DE TRABAJO _____	738
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	
Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico. _____	745
1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta. _____	745
Supervisión y control de certificaciones de obra. _____	745
La coordinación de seguridad en fase de ejecución. _____	746



Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista. _____	747
Autorizar, con el director de la obra cuando sea necesario, las modificaciones que se produzcan, anotando las que puedan suponer una modificación en la escritura de ONDH, para hacerlas constar al finalizar la obra y otorgar la escritura de ON terminada. _____	747
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento. _	747
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio. _____	747
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra. _____	747
Informar al Gerente de cualquier incidencia. _____	747
La escritura de obra nueva terminada _____	747
La licencia de primera ocupación _____	748
La entrega de la edificación _____	748
La gestión de las escrituras _____	749
La constitución de la comunidad _____	750
Post-venta. Reclamaciones posteriores _____	750
2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____	751
Plan operativo técnico, departamento técnico _____	751
Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material _____	753
Plan operativo comercial _____	754
Departamento comercial _____	754
Plan operativo de recursos humanos _____	755
Departamento de recursos humanos _____	755
Plan operativo financiero y de tesorería _____	755
Departamento económico-financiero _____	755
Previsiones económico-financieras _____	756
Cuantías y calendario de tiempos previstos _____	756
TALLER DE TRABAJO. _____	758
Gestión de obra _____	758
1. El encargo del promotor. _____	759
2. La empresa constructora y su organización _____	759
3. El proyecto de organización _____	761
a. Memoria _____	761
b. Planos _____	763
c. Pliego de condiciones _____	763
d. Presupuesto _____	763
4. Fases preliminares. _____	763
5. Elaboración de un plan de organización interior. _____	768
Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos. _____	773
1. Preestudio del arquitecto. _____	773
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción _____	774
Plan de contrataciones _____	774
Plan de compras _____	775
Plan de ejecución material de las obras _____	775
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material _____	776
Compras y contrataciones _____	776
2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas. _____	778
a. ¿Qué es el proyecto? _____	778
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible. _____	785
c. Características de los inmuebles a proyectar. _____	786
d. Calidades _____	787
3. Los Honorarios del arquitecto. _____	788



4. La dirección de obra	789
5. Los costes de referencia de la construcción.	792
TALLER DE TRABAJO	794
Los proyectos de urbanización.	794
Proyecto de Urbanización básico.	794
Proyecto de Urbanización complementario.	794
TALLER DE TRABAJO	796
Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.	796
1. Examen urbanístico.	796
2. Inspección física del inmueble.	796
3. Servicios de suministro disponibles.	796
4. Examen topográfico del inmueble.	797
5. Estudio Geotécnico.	798
6. Restos arqueológicos.	799
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.	799
TALLER DE TRABAJO	801
El anteproyecto de Edificación.	801
1. El anteproyecto de Edificación.	801
2. Referencias.	801
Parcela o suelo.	801
Planeamiento y normativa.	801
Definición del producto inmobiliario.	802
Equipo profesional.	802
3. Contenido del anteproyecto.	802
a. Documentos.	802
b. Marketing. Aspectos comerciales.	802
c. Aspectos técnicos.	803
Capítulo 24. Licencias.	804
1. Licencia de obras.	805
2. Sujetos Pasivos	805
3. Clases de licencia de obras	805
a. Licencia de obra mayor.	806
Licencia de obra mayor por consolidación de edificios	806
Licencia de obra mayor por nueva edificación	806
Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios	806
Licencia de obra mayor por restauración de edificios	807
Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas.	807
b.- Licencia de obras menores	807
4. Documentos a aportar.	808
Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local	808
Licencia de obra mayor de nueva edificación	808
Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios	809
Licencia de obra mayor de restauración de edificios:	809
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas:	810
Licencia de obras menores	810



Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego. _____ 811

1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos. 811
2. Consejos para firmar el acta de recepción. _____ 812
 - a. Introducción. _____ 812
 - b. Requisitos del acta _____ 813
 - c. Efectos del acta _____ 814
 - d. Plazo _____ 816
 - e. Rechazo de la obra _____ 817
 - f. Tramitación del acta _____ 818

TALLER DE TRABAJO _____ 819

Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). _____ 819

1. Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. _____ 819
 - a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. _____ 819
 - b. Definiciones. _____ 821
2. Edificios objeto del certificado energético. _____ 824
 - a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes. _____ 824
 - b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso. _____ 824
3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). _____ 825
 - a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos. _____ 825
 - b. Libro del edificio. _____ 825
4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios. _____ 826
5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética. _____ 826
6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN. 828
7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE. _____ 828
8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección. _____ 828
 - a. Inspección. _____ 828
 - b. Infracciones y sanciones. _____ 829
9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética. ____ 830

TALLER DE TRABAJO. _____ 831

Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas. _ 831

PARTE OCTAVA. _____ 839

Responsabilidad del promotor. _____ 839

Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE. _____ 839

1. La responsabilidad del promotor en la LOE. _____ 839
2. ¿Cuándo es responsable el promotor? _____ 841
3. El promotor como agente de la edificación en la LOE _____ 844
4. Ámbito de responsabilidad. _____ 846

TALLER DE TRABAJO. _____ 853

El promotor responsable de la edificación. _____ 853

1. Antecedentes. _____ 853



2. La solidaridad del promotor	854
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	854
b. Responsabilidad del promotor	856
c. El promotor garantiza la edificación.	857
4. Acción de repetición	860
TALLER DE TRABAJO.	862
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?	862
TALLER DE TRABAJO.	865
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?	865
TALLER DE TRABAJO.	868
Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber.	868
1. La compraventa de vivienda sobre plano.	868
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.	869
3. Cláusulas abusivas.	870
TALLER DE TRABAJO	871
Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.	871
1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.	871
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.	872
Requisitos de las garantías.	873
Información contractual.	875
Ejecución de la garantía.	876
Cancelación de la garantía.	876
Publicidad de la promoción de viviendas.	876
Infracciones y sanciones.	876
Desarrollo reglamentario.	877
2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.	878
3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.	880
TALLER DE TRABAJO	882
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.	882
TALLER DE TRABAJO	883
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.	883
PARTE NOVENA	888
Formularios.	888
1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución	888
2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.	897
3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.	911
Modelo 1	911
Modelo 2	925
4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra	942



-
- 5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto _____ 950
 - 6. Modelo de contrato con arquitecto técnico. _____ 969
 - 7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano" _____ 974





¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Estudio económico de una promoción inmobiliaria.**
- **Costes financieros de las distintas fuentes de financiación en las promociones inmobiliarias: préstamos hipotecarios subrogables, descuento de efectos, préstamos y créditos puente, etc.**
- **Estudio económico y el Cash Flow de una promoción inmobiliaria para analizar su rentabilidad.**
- **Los estudios de mercado inmobiliario. Análisis de la oferta y la demanda**
- **Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.**
- **Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.**
- **Modos de gestión y los análisis de viabilidad real de las promociones inmobiliarias.**
- **Identificar todos los costes relacionados con una promoción inmobiliaria**
- **La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.**
- **Control de gestión de una promoción inmobiliaria.**
- **El control de gestión a través del presupuesto. El control del "cash-flow".**
- **Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.**
- **Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.**



- **Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción**
- **Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.**
- **Fases de una promoción inmobiliaria. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria.**
- **Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.**
- **Clases de edificabilidad. ¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?**
- **La gestión del suelo y su puesta en valor.**
- **Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.**
- **Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor.**
- **Gestión de obra**
- **Responsabilidad del promotor inmobiliario.**



Introducción.



La gestión de una Promoción Inmobiliaria es una actividad compleja que requiere de una inversión económica muy importante, con largos periodos de maduración y con un alto riesgo en la mayoría de ocasiones.

Pero hoy en día lo que más exige es un nivel de especialización.

En toda promoción inmobiliaria se deben conocer de carrerilla todos los conceptos de coste. ¿Por qué? Porque es el mejor camino para optimizar el planteamiento económico-financiero de una promoción inmobiliaria y evitar sorpresas desagradables que pueden poner en peligro su misma viabilidad.

Le proponemos analizar con un lenguaje accesible, de un modo sencillo y desde una perspectiva práctica, todos los costes de una promoción inmobiliaria, desde la compra del terreno hasta la entrega y postventa.

Le facilitaremos las herramientas y criterios de análisis para conocer la rentabilidad de una promoción inmobiliaria y, por lo tanto, para determinar la viabilidad de la misma, tanto desde un punto de vista estático como dinámico.

Seguiremos una metodología de análisis aplicable a cualquier operación inmobiliaria, de modo que le permita determinar la viabilidad de cualquier promoción inmobiliaria.

Todo lo que debe saber un promotor inmobiliario.

PARTE PRIMERA.

Viabilidad organizativa: especialización

Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.



1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.