

ESTUDIO DE LA OFERTA DE VIVIENDAS DE NUEVA CONSTRUCCIÓN EN CATALUÑA. 2019-2020



- 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.

5 de febrero de 2020

Promotor inmobiliario

- **El estudio analiza la vivienda libre de nueva construcción en venta en los 102 municipios de Cataluña más relevantes en el ámbito de la vivienda, en los que se han inventariado 1.000 promociones de obra nueva con un total de 8.376 viviendas a la venta.**
- **El municipio analizado con más presencia de oferta es el de Barcelona, con un total de 209 promociones y 1.070 viviendas en venta, seguido por Sabadell, Lleida, Mataró, Badalona, Sant Cugat del Vallès, Terrassa, L'Hospitalet del Llobregat y Girona. Por el contrario, los municipios estudiados con menos presencia de promociones y viviendas son Cervera, Falset, Gandesa y Tremp**

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 los 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 de semejanza dependiendo de variables de signo diverso: por ejemplo, entre las 648 promociones de los municipios de la provincia de Barcelona hay un 49,7% de las viviendas en oferta, mientras que entre las 83 promociones de los municipios de la provincia de Lleida el portaje 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 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 cierta distancia, se sitúan las viviendas unifamiliares adosadas (4,5%) y aún a más distancia los 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.

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 medio 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 resté al resto de calidades, 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 el ascensor (78,8%), seguido a cierta distancia para la piscina comunitaria (50,4%), la zona enjardinada (45,7%) y el trastero (31,8%).

Superficie y precios.

En general, conforme aumenta la superficie también lo hace el número de dormitorios, situándose la máxima referencia en las viviendas de 2 dormitorios con superficies inferiores a los 70 m² y en los de 3 dormitorios entre los 70 y los 100 m². El 25,5% del conjunto de viviendas en oferta de ventano 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 el lado más alta, se localiza el 6,8% de viviendas con precios superiores a los 600.000 €, entre los que se encuentra el 60,2% de los de cinco o más dormitorios. Entre las viviendas unifamiliares y plurifamiliares, únicamente el 6,8% supera los 600.000 €. La media de la superficie útil de las viviendas en venta en los municipios estudiados es de 95,4m², con un precio de 338.505 € (3.636 € / m² útil).

Por debajo de la media de precio, a nivel general, se sitúan las viviendas tipo loft, de uno y de dos dormitorios. Los de tres dormitorios se ponen cerca de la media. Tanto por precio absoluto como por precio / m² útil los de 5 dormitorios y más permanecen por encima de la media. Las viviendas unifamiliares obtienen medias de superficie bastante más altas (185,7m²), así como de precio (531.225



€), pero el m² útil (2.672 € / m²) se sitúa por debajo la media, evidenciando que el desplazamiento al alza del precio no compensa el de la superficie.



Los viviendas plurifamiliares obtienen una media de superficie de 90,1m², con un precio de 327.201 €, y con un precio de venta € / m² útil de 3.693 €. La media de la superficie útil es de 95,4m², con un precio de 3.636 € / m² útil



Análisis por provincias

Las viviendas de los municipios estudiados de la provincia de Girona obtienen las medias más altas de superficie (102,3 m²) restante en segunda posición en precio (305.933 €) y en el precio del m² útil (3.069 €). Los municipios estudiados de la provincia de Lleida obtienen la segunda posición en la media de superficie (100,1 m²), y se sitúan en la posición en cuanto a precio (186.853 €) y en cuanto al precio del m² de superficie útil (1.948 €). Los municipios estudiados de la provincia de Tarragona obtienen la tercera posición en la media de superficie (96,6 m²), posición que mantenga tienen el cuanto al precio (199.230 euros) y al precio m² de superficie útil (2.120 €). Finalmente, con la superficie más reducida (93,9 m²) se sitúan las viviendas de los municipios estudiados en la provincia de Barcelona, que obtienen el precio más elevado (373.280 €) y un precio por m² útil más alto (4.049 €). Ventas e hipotecas.

El 75,1% de las ventas las realiza directamente el promotor, el 7,8% de las ventas se vinculan mediante una inmobiliaria del mismo promotor, y el restante 17,1% se llevan a cabo a través de una inmovilidad



Resultats totals dels municipis estudiats

Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
Catalunya	8.376	95,4	338.505	3.636	469	185,7	531.225	2.672	7.907	90,06	327.201	3.693
Municipis província Barcelona	6.222	93,9	373.280	4.049	176	200,2	749.750	3.420	6.046	90,8	362.524	4.067
Arenys de Mar	101	112,8	287.743	2.594	5	231,8	790.000	3.476	96	106,6	261.583	2.548
Badalona	651	111,5	390.054	3.650					651	111,5	390.054	3.650
Barcelona	1.070	92,8	675.946	7.293	5	438	3.469.200	8.090	1.065	91,13	662.671	7.289
Berga	17	99,1	153.835	1.668	1	215,3	270.000	1.254	16	91,8	146.575	1.694
Calella	64	91,3	262.406	2.942					64	91,3	262.406	2.942
Cardedeu	44	99,5	260.344	2.681					44	99,5	260.344	2.681
Castelldefels	35	113,5	482.680	4.366	3	406,7	1.713.405	3.900	32	86	367.300	4.409
Cerdanyola del Vallès	49	91,7	272.776	3.014	8	132,9	381.250	2.919	41	83,7	251.610	3.032
Cornellà de Llobregat	137	85,1	311.435	3.824	1	149,2	550.000	3.685	136	84,7	309.681	3.825
Esparreguera	28	80,6	175.707	2.222	1	151	382.300	2.532	27	78	168.056	2.210
Esplugues de Llobregat	36	221,8	1.113.058	4.987	33	234,5	1.182.003	5.045	3	82,6	354.667	4.350
Gavà	28	144,8	608.250	3.683	4	284	2.312.500	8.143	24	121,7	324.208	2.940
Granollers	74	95,9	270.219	2.896					74	95,9	270.219	2.896
Hospitalet de Llobregat, l'	439	81,9	319.131	3.974					439	81,9	319.131	3.974
Igualada	15	113,5	209.800	1.840					15	113,5	209.800	1.840
Malgrat de Mar	10	92,9	193.100	2.098					10	92,9	193.100	2.098
Manlleu	19	80,1	138.366	1.795	1	89	215.000	2.416	18	79,6	134.108	1.761
Manresa	81	93,5	199.143	2.209					81	93,5	199.143	2.209
Martorell	250	56,6	167.592	3.154					250	56,6	167.592	3.154
Masnou, el	26	105,7	407.160	4.084	7	152	493.929	3.364	19	88,6	373.417	4.364
Mataró	393	88,6	297.536	3.579	7	265,1	523.429	1.982	386	85,4	293.330	3.609
Molins de Rei	18	96,9	306.000	3.277					18	96,9	306.000	3.277
Mollet del Vallès	70	83,9	267.530	3.287					70	83,9	267.530	3.287
Montcada i Reixac	142	91	228.911	2.587					142	91	228.911	2.587
Piera	8	61,5	60.648	1.002	1	115,7	100.400	867	7	53,7	54.969	1.022
Pineda de Mar	50	78,6	193.620	2.627					50	78,6	193.620	2.627
Prat de Llobregat, el	51	75,5	265.308	3.660					51	75,5	265.308	3.660
Premià de Mar	8	195,5	507.363	2.595	8	195,5	507.363	2.595				
Ripollet	69	84,1	256.159	3.170					69	84,1	256.159	3.170
Rubí	93	93,1	246.592	2.716	5	177,3	395.000	2.228	88	88,4	238.063	2.744
Sabadell	474	97,3	283.891	3.086	3	170,7	527.198	3.104	471	96,8	282.341	3.085
Sant Adrià de Besòs	101	85,2	279.489	3.301					101	85,2	279.489	3.301
Sant Andreu de la Barca	23	84,2	207.739	2.501					23	84,2	207.739	2.501
Sant Boi de Llobregat	69	99	322.649	3.378	1	119	410.000	3.445	68	98,7	321.364	3.377
Sant Celoni	15	119,9	212.067	1.840	9	144	239.000	1.660	6	83,7	171.667	2.110
Sant Cugat del Vallès	188	119,8	529.014	4.578	5	322	1.182.800	3.761	183	114,3	511.151	4.601
Sant Feliu de Llobregat	59	101,2	383.417	3.919					59	101,2	383.417	3.919
Sant Joan Despí	137	88,4	353.226	4.072					137	88,4	353.226	4.072
Sant Just Desvern	81	101,6	396.401	3.931					81	101,6	396.401	3.931
Sant Pere de Ribes	7	197	510.133	2.635	7	197	510.133	2.635				
Sant Sadurní d'Anoia	26	66,1	161.149	2.664	1	104,9	148.000	1.411	25	64,5	161.675	2.715
Santa Coloma de Gramenet	20	127,9	403.325	3.312	12	166,7	496.250	3.000	8	69,6	263.938	3.781
Santa Perpètua de Mogoda	43	88,9	216.930	2.623	6	175,1	329.000	1.879	37	74,9	198.757	2.743
Sitges	170	112,8	461.770	4.380	16	212,9	673.667	3.669	154	102,3	445.151	4.436
Terrassa	212	83,7	234.527	2.852					212	83,7	234.527	2.852
Torelló	17	62,7	125.412	2.015					17	62,7	125.412	2.015
Vic	81	85,6	239.494	2.898	5	82,3	212.000	2.741	76	85,9	241.303	2.908
Viladecans	33	74	299.242	4.103					33	74	299.242	4.103
Vilafranca del Penedès	79	75,9	216.252	3.076	1	138	330.000	2.391	78	75,1	214.794	3.085
Vilanova i la Geltrú	311	84,5	251.141	3.091	20	130,6	268.150	2.123	291	81,3	249.972	3.158
Municipis província de Girona	840	102,3	305.933	3.069	154	178,6	470.723	2.486	686	85,1	268.989	3.200
Banyoles	51	142,6	230.000	1.628	47	143,5	228.511	1.604	4	131,5	247.500	1.901
Bisbal d'Empordà, la	16	99,6	131.879	1.350					16	99,6	131.879	1.350
Blanes	5	106	178.500	1.586	1	217	390.000	1.797	4	78,3	125.625	1.534
Calonge	48	90,5	294.746	3.270					48	90,5	294.746	3.270
Cassà de la Selva	17	86	120.306	1.490	3	169,2	240.000	1.452	14	68,2	94.657	1.499
Castelló d'Empúries	2	343	1.890.000	6.355	2	343	1.890.000	6.355				
Castell-Platja d'Aro	82	111	466.463	4.231	15	198,9	621.200	3.273	67	91,3	431.821	4.445
Escala, l'	24	152,3	460.583	3.020	19	172,8	511.474	2.869	5	74,6	267.200	3.593
Figueres	21	91,5	129.220	1.486	4	115,8	190.000	1.768	17	85,7	114.918	1.420
Girona	203	92,7	281.620	3.196	11	242,2	599.000	2.549	192	84,1	265.090	3.230
Lloret de Mar	61	82,7	350.875	4.684	4	186,3	568.000	3.316	57	75,5	338.103	4.765
Olot	28	99,7	193.911	1.948	4	128,1	261.904	2.044	24	94,9	182.579	1.932
Palafrugell	27	217,3	728.684	2.964	23	243,6	837.772	3.218	4	66,5	101.425	1.504
Palamós	73	94	363.482	4.009					73	94	363.482	4.009
Puigcerdà	24	96,3	277.183	3.076	4	123,7	366.250	2.954	20	90,9	259.370	3.101
Ripoll	8	67,6	91.188	1.467					8	67,6	91.188	1.467
Roses	45	95,6	311.273	3.454	8	154,6	379.375	2.557	37	82,5	296.139	3.659
Salt	47	79,5	151.202	2.033					47	79,5	151.202	2.033
Sant Feliu de Guíxols	14	97,1	262.446	2.991	3	164,9	301.183	1.973	11	78,6	251.882	3.268
Santa Coloma de Farners	15	80,3	129.400	1.626					15	80,3	129.400	1.626
Torroella de Montgrí	29	86,4	216.986	2.348	6	146	451.667	2.848	23	70,9	155.765	2.218

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
Municipis província Lleida	597	100,1	186.853	1.948	44	195,7	344.391	1.873	553	92,5	174.603	1.954
Balaguer	15	54,6	57.453	1.048					15	54,6	57.453	1.048
Borges Blanques, les	23	63,1	76.704	1.234					23	63,1	76.704	1.234
Cervera	2	67	78.100	1.175					2	67	78.100	1.175
Lleida	408	108,3	212.103	2.090	26	211,7	383.846	1.814	382	101,2	200.413	2.108
Mollerussa	16	106,1	145.994	1.537					16	106,1	145.994	1.537
Pont de Suert, el	2	144,4	191.300	1.366	1	160	157.600	985	1	128,8	225.000	1.747
Seu d'Urgell, la	4	75	119.475	1.632					4	75	119.475	1.632
Solsona	10	71,8	104.320	1.450	1	157,5	280.000	1.778	9	62,3	84.800	1.414
Sort	3	84,7	195.000	2.332					3	84,7	195.000	2.332
Tàrrrega	80	84,9	114.908	1.413	10	210,7	281.500	1.432	70	67	91.109	1.410
Tremp	6	100,2	115.883	1.161					6	100,2	115.883	1.161
Vielha e Mijaran	28	90,8	271.544	3.219	6	113,2	315.239	3.260	22	84,7	261.613	3.210
Municipis província Tarragona	717	96,6	199.230	2.120	95	165,6	314.669	1.971	622	86,1	181.412	2.143
Amposta	16	80,2	81.313	1.068					16	80,2	81.313	1.068
Calafell	48	106,9	239.528	2.349	16	141	274.125	2.118	32	89,9	222.229	2.464
Cambrils	75	86,7	309.800	3.821	4	231	505.000	2.186	71	78,5	298.803	3.913
Cunit	26	155,6	202.577	1.402	22	171,2	211.364	1.256	4	69,9	154.250	2.206
Deltebre	17	71,7	52.976	771					17	71,7	52.976	771
Falset	1	91,7	147.000	1.604					1	91,7	147.000	1.604
Gandesa	2	56,8	71.900	1.268					2	56,8	71.900	1.268
Montblanc	2	101	178.945	1.737	1	138,2	252.890	1.830	1	63,9	105.000	1.644
Mont-roig del Camp	73	90,8	192.162	2.106	16	117,1	198.125	1.803	57	83,4	190.427	2.195
Móra d'Ebre	38	75,3	54.140	742					38	75,3	54.140	742
Reus	60	128,6	245.155	1.933	15	177,6	376.000	2.293	45	112,3	201.540	1.813
Salou	44	124,2	274.274	2.461	7	250,7	495.000	1.974	37	100,3	219.093	2.582
Sant Carles de la Ràpita	13	54,9	75.778	1.435					13	54,9	75.778	1.435
Tarragona	107	87,9	212.110	2.456	1				106	87,9	212.110	2.456
Torredembarra	35	92,9	175.700	1.966	2	185	287.500	1.554	33	87,3	168.924	1.991
Tortosa	79	103,8	184.978	1.783					79	103,8	184.978	1.783
Valls	3	54,3	52.633	975					3	54,3	52.633	975
Vendrell, el	71	79	168.738	1.919	11	165,4	492.727	3.001	60	63,1	109.340	1.721
Vila-seca	7	91,1	179.114	1.969					7	91,1	179.114	1.969

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
CORONES I ÀMBITS TURÍSTICS												
Primera corona	1.661	99,9	370.968	3.810	46	214,9	989.372	4.482	1.615	96,6	353.354	3.791
Segona corona	766	98,2	346.265	3.531	25	199,7	883.260	4.069	741	94,8	328.123	3.513
Tercera corona	1.282	92,5	281.643	3.190	18	248,6	686.712	2.557	1.264	90,2	275.824	3.199
Quarta corona	577	85,6	235.349	2.888	26	121,6	259.731	2.252	551	83,9	234.198	2.918
Municipis turístics Girona Mar Sud	66	84,5	336.267	4.422	5	192,4	523.500	2.936	61	75,6	322.650	4.530
Municipis turístics Girona Mar Centre	114	123,6	438.225	3.633	26	234,5	775.858	3.074	88	90,8	337.323	3.800
Municipis turístics GironaMar Nord	69	115,6	363.971	3.298	27	167,4	472.333	2.777	42	81,5	292.610	3.651
Municipis turístics Muntanya Girona	24	96,3	277.183	3.076	4	123,7	366.250	2.954	20	90,9	259.370	3.101
Municipis turístics Muntanya Lleida	37	91,5	243.811	2.866	7	119,9	288.966	2.881	30	84,9	234.779	2.863
Àrea turística Costa Daurada Centre	227	96,2	243.646	2.737	29	169,8	318.276	1.880	198	85,5	232.073	2.869
Àrea turística Costa Daurada Nord	145	102,0	198.239	1.969	49	160,0	295.020	1.929	96	72,3	148.841	1.989
Àrea turística Costa Daurada Delta de l'Ebre	46	69,9	69.276	1.062					46	69,9	69.276	1.062

	TOTAL HABITATGES				HABITATGES UNIFAMILIARS				HABITATGES PLURIFAMILIARS			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
ÀMBITS TERRITORIALS												
Metropolità	5.391	94	388.683	4.196	123	218	892.810	3.750	5.268	92	376.856	4.206
Comarques Gironines	816	102	306.789	3.069	150	180	473.547	2.473	666	85	269.282	3.203
Camp de Tarragona	407	98	232.348	2.504	46	172	336.064	2.016	361	89	218.937	2.568
Terres de l'Ebre	165	87	121.219	1.336					165	87	121.219	1.336
Ponent	544	101	185.383	1.906	36	211	355.417	1.708	508	93	173.334	1.920
Comarques Centrals	225	87	195.329	2.333	8	109	228.125	2.394	217	86	194.120	2.330
Alt Pirineu i Aran	67	94	244.316	2.787	11	121	319.880	2.910	56	89	230.823	2.765
Penedès	761	94	279.786	3.090	95	164	352.223	2.243	666	84	269.874	3.206



Resultats totals dels municipis estudiats. Comparació amb l'any 2018

Superfície i preu mitjans per tipologia d'habitatge

	2018				2019				Variació (punts percentuals)			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
Catalunya	3.622	95,3	340.577	3.476	8.376	95,43	338.505	3.636	4.754	0,1	-0,6	4,6
Municipis província Barcelona	2.051	98,2	448.229	4.549	6.222	93,9	373.280	4.049	4.171	-4,4	-16,7	-11,0
Arenys de Mar	14	147,5	468.857	3.094	101	112,8	287.743	2.594	87	-23,5	-38,6	-16,2
Badalona	63	98,5	377.738	4.036	651	111,5	390.054	3.650	588	13,2	3,3	-9,6
Barcelona	832	90,6	658.091	6.823	1.070	92,8	675.946	7.293	238	2,4	2,7	6,9
Berga	6	105,4	150.650	1.513	17	99,1	153.835	1.668	11	-6,0	2,1	10,3
Calella	48	78,1	196.908	2.550	64	91,3	262.406	2.942	16	16,8	33,3	15,4
Cardedeu	51	97,1	250.133	2.614	44	99,5	260.344	2.681	-7	2,5	4,1	2,5
Castelldefels	1	277,0	784.215	2.831	35	113,5	482.680	4.366	34	-59,0	-38,5	54,2
Cerdanyola del Vallès	4	137,7	369.950	2.837	49	91,7	272.776	3.014	45	-33,4	-26,3	6,2
Cornellà de Llobregat	17	80,2	325.927	4.203	137	85,1	311.435	3.824	120	6,1	-4,4	-9,0
Esparreguera					28	80,6	175.707	2.222	28			
Esplugues de Llobregat	2	93,5	388.000	4.150	36	221,8	1.113.058	4.987	34	137,2	186,9	20,2
Gavà	13	160,3	1.113.984	5.238	28	144,8	608.250	3.683	15	-9,7	-45,4	-29,7
Granollers	23	100,9	277.543	2.822	74	95,9	270.219	2.896	51	-4,9	-2,6	2,6
Hospitalet de Llobregat, l'	43	89,2	302.343	3.545	439	81,9	319.131	3.974	396	-8,1	5,6	12,1
Igualada	14	110,2	209.336	1.871	15	113,5	209.800	1.840	1	3,0	0,2	-1,7
Malgrat de Mar	1	150,0	230.000	1.534	10	92,9	193.100	2.098	9	-38,1	-16,0	36,8
Manlleu	13	56,6	91.315	1.702	19	80,1	138.366	1.795	6	41,5	51,5	5,5
Manresa	19	81,4	120.263	1.621	81	93,5	199.143	2.209	62	14,9	65,6	36,3
Martorell					250	56,6	167.592	3.154	250			
Masnou, el	16	119,5	397.648	3.522	26	105,7	407.160	4.084	10	-11,5	2,4	15,9
Mataró	52	159,5	380.390	2.827	393	88,6	297.536	3.579	341	-44,4	-21,8	26,6
Molins de Rei	32	93,3	356.600	3.679	18	96,9	306.000	3.277	-14	3,8	-14,2	-10,9
Mollet del Vallès	10	96,7	305.833	3.052	70	83,9	267.530	3.287	60	-13,2	-12,5	7,7
Montcada i Reixac	45	98,6	257.022	2.653	142	91	228.911	2.587	97	-7,7	-10,9	-2,5
Piera		0,0	0	0	8	61,5	60.648	1.002	8			
Pineda de Mar	19	79,7	166.295	2.088	50	78,6	193.620	2.627	31	-1,4	16,4	25,8
Prat de Llobregat, el	4	86,4	267.500	3.114	51	75,5	265.308	3.660	47	-12,6	-0,8	17,5
Premià de Mar	2	197,0	464.450	2.356	8	195,5	507.363	2.595	6	-0,8	9,2	10,1
Ripollet	4	106,2	244.019	2.429	69	84,1	256.159	3.170	65	-20,8	5,0	30,5
Rubí	48	83,5	213.812	2.641	93	93,1	246.592	2.716	45	11,5	15,3	2,8
Sabadell	140	101,5	312.621	3.104	474	97,3	283.891	3.086	334	-4,2	-9,2	-0,6
Sant Adrià de Besòs	27	85,6	302.309	3.547	101	85,2	279.489	3.301	74	-0,4	-7,5	-6,9
Sant Andreu de la Barca	3	80,2	191.000	2.409	23	84,2	207.739	2.501	20	5,0	8,8	3,8
Sant Boi de Llobregat	45	101,8	314.440	3.197	69	99	322.649	3.378	24	-2,8	2,6	5,7
Sant Celoni	4	78,1	151.250	1.984	15	119,9	212.067	1.840	11	53,6	40,2	-7,3
Sant Cugat del Vallès	60	141,8	596.097	3.887	188	119,8	529.014	4.578	128	-15,5	-11,3	17,8
Sant Feliu de Llobregat	18	80,2	305.872	3.972	59	101,2	383.417	3.919	41	26,2	25,4	-1,3
Sant Joan Despí	5	94,1	416.200	4.469	137	88,4	353.226	4.072	132	-6,0	-15,1	-8,9
Sant Just Desvern	27	136,9	422.963	3.245	81	101,6	396.401	3.931	54	-25,8	-6,3	21,1
Sant Pere de Ribes	1	220,0	539.900	2.454	7	197	510.133	2.635	6	-10,5	-5,5	7,4
Sant Sadurní d'Anoia	13	107,7	202.569	2.161	26	66,1	161.149	2.664	13	-38,6	-20,4	23,3
Santa Coloma de Gramenet	3	162,3	372.667	2.306	20	127,9	403.325	3.312	17	-21,2	8,2	43,6
Santa Perpètua de Mogoda	9	144,7	291.111	2.166	43	88,9	216.930	2.623	34	-38,6	-25,5	21,1
Sitges	100	123,0	461.817	4.212	170	112,8	461.770	4.380	70	-8,3	-0,0	4,0
Terrassa	65	78,6	195.275	2.411	212	83,7	234.527	2.852	147	6,5	20,1	18,3
Torelló	8	88,0	143.813	1.606	17	62,7	125.412	2.015	9	-28,8	-12,8	25,5
Vic	17	92,4	260.588	2.976	81	85,6	239.494	2.898	64	-7,3	-8,1	-2,6
Viladecans	23	84,8	274.022	3.256	33	74	299.242	4.103	10	-12,8	9,2	26,0
Vilafranca del Penedès	18	102,6	201.206	2.007	79	75,9	216.252	3.076	61	-26,0	7,5	53,3
Vilanova i la Geltrú	69	87,1	224.720	2.701	311	84,5	251.141	3.091	242	-3,0	11,8	14,4
Municipis província de Girona	513	102,1	316.092	2.949	840	102,3	305.933	3.069	327	0,2	-3,2	4,1
Banyoles	16	104,3	190.231	1.896	51	142,6	230.000	1.628	35	36,8	20,9	-14,1
Bisbal d'Empordà, la	1	51,1	73.600	1.439	16	99,6	131.879	1.350	15	94,8	79,2	-6,2
Blanes	24	78,9	186.075	2.429	5	106	178.500	1.586	-19	34,3	-4,1	-34,7
Calonge	12	83,8	227.892	2.641	48	90,5	294.746	3.270	36	8,0	29,3	23,8
Cassà de la Selva	15	82,8	131.693	1.505	17	86	120.306	1.490	2	3,9	-8,6	-1,0
Castelló d'Empúries	2	343,0	1.920.000	6.570	2	343	1.890.000	6.355	-	-0,0	-1,6	-3,3
Castell-Platja d'Aro	63	112,5	505.224	4.361	82	111	466.463	4.231	19	-1,3	-7,7	-3,0
Escala, l'	16	153,4	486.375	3.126	24	152,3	460.583	3.020	8	-0,7	-5,3	-3,4
Figueres	51	83,1	122.198	1.488	21	91,5	129.220	1.486	-30	10,1	5,7	-0,2
Girona	43	111,5	322.303	3.166	203	92,7	281.620	3.196	160	-16,9	-12,6	1,0
Lloret de Mar	63	78,6	337.757	4.104	61	82,7	350.875	4.684	-2	5,3	3,9	14,1
Olot	23	98,1	199.022	2.037	28	99,7	193.911	1.948	5	1,6	-2,6	-4,4
Palafrugell	41	150,4	500.308	2.658	27	217,3	728.684	2.964	-14	44,5	45,6	11,5
Palamós	46	80,3	344.245	4.186	73	94	363.482	4.009	27	17,0	5,6	-4,2
Puigcerdà	17	148,3	368.247	2.395	24	96,3	277.183	3.076	7	-35,0	-24,7	28,4
Ripoll	12	62,8	71.533	1.172	8	67,6	91.188	1.467	-4	7,6	27,5	25,2
Roses	15	111,3	457.373	4.272	45	95,6	311.273	3.454	30	-14,1	-31,9	-19,2
Salt	18	83,5	163.456	1.973	47	79,5	151.202	2.033	29	-4,8	-7,5	3,1
Sant Feliu de Guíxols	2	164,7	257.500	1.768	14	97,1	262.446	2.991	12	-41,1	1,9	69,2
Santa Coloma de Farners	3	60,0	87.733	1.457	15	80,3	129.400	1.626	12	33,9	47,5	11,6
Torroella de Montgrí	30	107,4	210.392	1.998	29	86,4	216.986	2.348	-1	-19,6	3,1	17,5



	2018				2019				Variació (punts percentuals)			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
Municipis província Lleida	437	85,3	142.727	1.607	597	100,1	186.853	1.948	160	17,4	30,9	21,2
Balaguer	86	77,6	71.295	910	15	54,6	57.453	1.048	-71	-29,6	-19,4	15,2
Borges Blanques, les	11	53,5	58.618	1.107	23	63,1	76.704	1.234	12	17,9	30,9	11,5
Cervera	10	55,5	80.080	1.438	2	67	78.100	1.175	-8	20,6	-2,5	-18,3
Lleida	226	94,3	189.948	1.971	408	108,3	212.103	2.090	182	14,8	11,7	6,0
Mollerussa	9	58,6	49.507	880	16	106,1	145.994	1.537	7	80,9	194,9	74,7
Pont de Suert, el	2	49,6	69.400	1.400	2	144,4	191.300	1.366	-	191,3	175,6	-2,4
Seu d'Urgell, la	6	75,0	103.950	1.435	4	75	119.475	1.632	-2	-0,1	14,9	13,7
Solsona					10	71,8	104.320	1.450	10			
Sort	4	74,3	164.125	2.124	3	84,7	195.000	2.332	-1	14,1	18,8	9,8
Tàrraga	73	77,9	103.291	1.362	80	84,9	114.908	1.413	7	9,1	11,2	3,7
Tremp	1	42,7	40.600	951	6	100,2	115.883	1.161	5	134,6	185,4	22,1
Vielha e Mijaran	9	115,8	300.483	2.889	28	90,8	271.544	3.219	19	-21,6	-9,6	11,4
Municipis província Tarragona	621	87,2	166.672	1.909	717	96,6	199.230	2.120	96	10,8	19,5	11,1
Amposta	21	76,5	75.031	981	16	80,2	81.313	1.068	-5	4,9	8,4	8,9
Calafell	62	103,7	204.284	2.173	48	106,9	239.528	2.349	-14	3,1	17,3	8,1
Cambrils	41	85,8	237.854	2.805	75	86,7	309.800	3.821	34	1,0	30,2	36,2
Cunit	4	133,3	158.500	1.259	26	155,6	202.577	1.402	22	16,8	27,8	11,4
Deltebre	31	73,5	50.387	690	17	71,7	52.976	771	-14	-2,5	5,1	11,8
Falset	1	91,7	139.500	1.522	1	91,7	147.000	1.604	-	0,0	5,4	5,4
Gandesa	1	55,3	113.000	2.043	2	56,8	71.900	1.268	1	2,7	-36,4	-37,9
Montblanc	1	42,4	35.100	828	2	101	178.945	1.737	1	138,3	409,8	109,7
Mont-roig del Camp	76	76,2	189.872	2.505	73	90,8	192.162	2.106	-3	19,2	1,2	-15,9
Móra d'Ebre	44	74,6	61.568	833	38	75,3	54.140	742	-6	0,9	-12,1	-11,0
Reus	37	131,7	229.708	1.748	60	128,6	245.155	1.933	23	-2,4	6,7	10,6
Salou	27	162,7	315.074	1.967	44	124,2	274.274	2.461	17	-23,7	-12,9	25,1
Sant Carles de la Ràpita	14	70,6	71.057	1.014	13	54,9	75.778	1.435	-1	-22,3	6,6	41,6
Tarragona	100	83,3	223.580	2.688	107	87,9	212.110	2.456	7	5,6	-5,1	-8,6
Torredembarra	53	90,4	174.269	1.952	35	92,9	175.700	1.966	-18	2,8	0,8	0,7
Tortosa	24	79,6	114.517	1.441	79	103,8	184.978	1.783	55	30,4	61,5	23,7
Valls	19	69,0	68.314	1.043	3	54,3	52.633	975	-16	-21,3	-23,0	-6,5
Vendrell, el	51	58,4	89.795	1.495	71	79	168.738	1.919	20	35,4	87,9	28,4
Vila-seca	14	76,3	146.087	1.909	7	91,1	179.114	1.969	-7	19,5	22,6	3,2

	2018				2019				Variació (punts percentuals)			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
CORONES I ÀMBITS TURÍSTICS												
Primera corona	205	97,5	348.985	3.762	1.661	99,9	370.968	3.810	1.456	2,4	6,3	1,3
Segona corona	199	106,0	372.002	3.217	766	98,2	346.265	3.531	567	-7,3	-6,9	9,8
Tercera corona	329	103,0	285.892	2.840	1.282	92,5	281.643	3.190	953	-10,2	-1,5	12,3
Quarta corona	138	91,8	210.126	2.404	577	85,6	235.349	2.888	439	-6,7	12,0	20,1
Municipis turístics Girona Mar Sud	87	78,7	292.814	3.608	66	84,5	336.267	4.422	-21	7,4	14,8	22,6
Municipis turístics Girona Mar Centre	89	114,5	415.798	3.411	114	123,6	438.225	3.633	25	7,9	5,4	6,5
Municipis turístics Girona Mar Nord	31	133,7	472.342	3.661	69	115,6	363.971	3.298	38	-13,6	-22,9	-9,9
Municipis turístics Muntanya Girona	17	148,3	368.247	2.395	24	96,3	277.183	3.076	7	-35,0	-24,7	28,4
Municipis turístics Muntanya Lleida	21	78,7	159.490	1.962	37	91,5	243.811	2.866	16	16,3	52,9	46,1
Àrea turística Costa Daurada Centre	197	103,8	229.267	2.307	227	96,2	243.646	2.737	30	-7,3	6,3	18,6
Àrea turística Costa Daurada Nord	117	98,4	150.859	1.642	145	102,0	198.239	1.969	28	3,6	31,4	19,9
Àrea turística Costa Daurada Delta de l'Ebre	66	73,5	65.492	895	46	69,9	69.276	1.062	-20	-4,9	5,8	18,7

Resultats totals Barcelona ciutat (barris i districtes)

Superfície útil i preu. Comparació amb l'any 2018

	TOTAL HABITATGES 2018				TOTAL HABITATGES 2019				Variació (punts percentuals)			
	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Unitats	Superfície mitjana (m² útils)	Preu mitjà de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
Municipi de Barcelona	832	90,6	658.091	6.823	1.070	92,8	675.946	7.293	238	2,4	2,7	6,9
Ciutat Vella	54	102,9	763.587	7.523	133	100,0	758.106	7.973	79	-2,8	-0,7	6,0
el Barri Gòtic	28	110,0	786.023	7.325	56	111,7	755.193	7.248	28	1,6	-3,9	-1,1
el Raval	9	93,9	554.688	6.050	29	77,9	478.215	6.673	20	-17,1	-13,8	10,3
la Barceloneta												
Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera	17	96,1	824.941	8.542	48	99,7	930.604	9.605	31	3,7	12,8	12,4
Eixample	196	82,5	755.774	8.702	284	101,0	958.956	9.118	88	22,3	26,9	4,8
el Fort Pienc												
la Dreta de l'Eixample	16	124,4	1.332.398	12.318	98	137,4	1.449.067	10.562	82	10,5	8,8	-14,3
la Nova Esquerra de l'Eixample	13	86,4	594.177	6.905	35	99,4	822.657	7.972	22	15,0	38,5	15,4
la Sagrada Família	71	57,9	358.116	6.761	65	56,5	394.154	7.108	-6	-2,4	10,1	5,1
l'Antiga Esquerra de l'Eixample	96	97,1	1.034.035	10.155	83	96,0	955.841	9.837	-13	-1,1	-7,6	-3,1
Sant Antoni					3	66,0	331.667	5.035	3			
Sants-Montjuïc	33	75,3	422.302	5.663	64	75,0	432.429	6.174	31	-0,4	2,4	9,0
el Poble Sec - AEI Parc Montjuïc (1)	19	69,6	458.111	6.419	38	71,7	469.658	7.083	19	3,0	2,5	10,3
Hostafrancs	8	81,6	395.000	5.040	16	73,7	379.250	5.224	8	-9,8	-4,0	3,7
la Bordeta												
la Font de la Guatlà												
la Marina de Port	5	86,7	325.000	3.762	4	86,5	310.000	3.603	-1	-0,2	-4,6	-4,2
la Marina del Prat Vermell - AEI Zona Franca (2)												
Sants - Badal												
Sants	1	74,0	482.678	6.523	6	91,7	420.078	4.672	5	23,9	-13,0	-28,4
Les Corts	54	109,8	978.903	7.984	51	121,4	997.159	9.004	-3	10,5	1,9	12,8
la Maternitat i Sant Ramon	1	86,6	415.000	4.792	1	86,6	415.000	4.792			0,0	-0,0
les Corts	44	75,5	532.949	7.228	30	85,2	761.492	9.270	-14	12,8	42,9	28,3
Pedralbes	9	280,0	3.221.778	12.039	20	177,4	1.379.767	8.817	11	-36,6	-57,2	-26,8
Sarrià-Sant Gervasi	48	125,3	1.261.726	9.083	40	140,8	1.106.483	8.163	-8	12,4	-12,3	-10,1
el Putxet i el Farró	14	64,6	424.182	4.773	20	84,9	695.765	8.815	6	31,5	64,0	84,7
les Tres Torres												
Sant Gervasi - Galvany	29	91,2	845.518	9.503	16	115,7	871.500	7.401	-13	26,8	3,1	-22,1
Sant Gervasi - la Bonanova												
Sarrià	5	492,6	3.760.000	7.587	4	520,2	4.100.000	7.952	-1	5,6	9,0	4,8
Gràcia	125	93,6	815.708	7.603	86	87,0	581.042	7.201	-39	-7,1	-28,8	-5,3
el Camp d'en Grassot i Gràcia Nova	51	80,8	547.290	7.245	28	89,7	599.360	7.482	-23	11,0	9,5	3,3
el Coll	14	95,8	397.175	4.169	4	96,8	341.500	3.588	-10	1,1	-14,0	-13,9
la Salut	31	78,7	514.194	6.367	17	88,2	567.824	6.436	-14	12,1	10,4	1,1
la Vila de Gràcia	24	144,4	2.087.751	12.845	30	81,7	632.283	8.375	6	-43,4	-69,7	-34,8
Vallcarca i els Penitents	5	77,6	328.000	4.218	7	88,8	457.143	5.299	2	14,4	39,4	25,6
Horta-Guinardó	81	77,5	382.112	4.895	92	84,7	370.268	4.637	11	9,2	-3,1	-5,3
Can Baró	29	72,9	366.176	4.815	11	79,7	376.182	4.918	-18	9,4	2,7	2,1
el Baix Guinardó	3	80,1	458.000	5.783	1	72,8	390.000	5.359	-2	-9,2	-14,8	-7,3
el Carmel	22	73,6	305.029	4.208	12	68,7	293.887	4.456	-10	-6,7	-3,7	5,9
el Guinardó	10	80,1	422.010	5.642	16	86,0	424.250	5.383	6	7,3	0,5	-4,6
Horta	10	77,0	380.436	5.037	11	87,2	438.439	5.154	1	13,2	15,2	2,3
la Font d'en Fargues	4	114,0	667.000	6.144	5	105,2	513.840	5.685	1	-7,7	-23,0	-7,5
la Teixonera	3	93,0	454.545	4.864	8	83,3	456.250	5.559	5	-10,5	0,4	14,3
Nou Barris	13	74,5	325.286	3.939	8	73,2	300.000	3.706	-5	-1,7	-7,8	-5,9
Can Peguera												
Canyelles												
Ciutat Meridiana												
el Turó de la Peira												
la Guineueta												
la Prosperitat												
la Trinitat Nova												
les Roquetes												
Porta	3	62,3	190.000	3.047	4	62,3	201.250	3.228	1	0,0	5,9	5,9
Torre Baró												
Vallbona												
Verdun												
Vilapicina i la Torre Llobeta	10	78,1	426.750	4.607	4	84,0	497.500	4.663	-6	7,6	16,6	1,2
Sant Andreu	118	84,1	392.960	4.774	60	78,9	387.007	5.322	-58	-6,2	-1,5	11,5
Baró de Viver												
el Bon Pastor												
el Congrés i els Indians												
la Sagrera	20	76,8	348.650	4.613	18	73,3	352.833	5.263	-2	-4,6	1,2	14,1
la Trinitat Vella	13	87,0	337.923	3.888	7	96,7	376.286	3.957	-6	11,2	11,4	1,8
Navas	27	83,2	417.444	5.145	11	82,6	448.727	6.165	-16	-0,7	7,5	19,8
Sant Andreu	58	86,5	409.178	4.856	24	76,3	387.475	5.377	-34	-11,8	-5,3	10,7
Sant Martí	110	91,9	504.255	5.704	252	79,6	474.298	6.313	142	-13,4	-5,9	10,7
Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	35	115,9	431.187	3.736	3	92,0	466.667	5.395	-32	-20,6	8,2	44,4
el Besòs i el Maresme	19	113,9	814.111	6.863	16	106,1	688.466	6.708	-3	-6,9	-15,4	-2,3
el Camp de l'Arpa del Clot	6	98,1	445.576	4.520	16	69,7	352.619	5.546	10	-28,9	-20,9	22,7
el Clot	13	66,9	377.692	5.649	118	85,4	459.022	5.692	105	27,7	21,5	0,8
el Parc i la Llacuna del Poblenou	13	48,3	381.308	7.928	11	66,6	436.091	7.061	-2	37,9	14,4	-10,9
el Poblenou	24	70,5	515.333	7.062	88	70,2	483.101	7.145	64	-0,5	-6,3	1,2
la Verneda i la Pau												
la Vila Olímpica del Poblenou												



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS DE CATALUNYA

DOSSIER PREMSA

Estudi de l'oferta d'habitatges
de nova construcció a Catalunya
2019

5 de febrer de 2020

Estudi de l'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

L'estudi analitza l'habitatge lliure de nova construcció en venda en els 102 municipis de Catalunya més rellevants en l'àmbit de l'habitatge, en els quals s'han inventariat 1.000 promocions d'obra nova amb un total de 8.376 habitatges a la venda.

El municipi analitzat amb més presència d'oferta és el de Barcelona, amb un total de 209 promocions i 1.070 habitatges en venda, seguit per Sabadell, Lleida, Mataró, Badalona, Sant Cugat del Vallès, Terrassa, L'Hospitalet del Llobregat i Girona. Per contra, els municipis estudiats amb menys presència de promocions i habitatges són Cervera, Falset, Gandesa i Tremp.

CATALUNYA

Promocions i habitatges

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% dels habitatges. 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 (78,8%), seguit a certa distància per la piscina comunitària (50,4%), la zona enjardinada (45,7%) i el traster (31,8%).

Superfície i preus

En general, conforme augmenta la superfície també ho fa el nombre de dormitoris, situant-se la màxima recur-

CATALUNYA

rència en els habitatges de 2 dormitoris amb superfícies inferiors als 70 m² i en els de 3 dormitoris entre els 70 i els 100 m².

El 25,5% del conjunt d'habitatges en oferta de venda no supera els 210.000€. Entre aquests habitatges se 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 troba el 60,2% dels de cinc o més dormitoris.

Entre els habitatges unifamiliars i plurifamiliars, únicament el 6,8% supera els 600.000€

La mitjana de la superfície útil dels habitatges en venda en els municipis estudiats és de 95,4m², amb un preu de 338.505€ (3.636€/m² útil). Per sota de la mitjana de preu, a nivell general, se situen els habitatges tipus *loft*, d'un i de dos dormitoris. Els de tres dormitoris es posicionen prop de la mitjana. Tant per preu absolut com per preu/m² útil els de 5 dormitoris i més romanen per sobre de la mitjana.

Els **habitatges unifamiliars** obtenen mitjanes de superfície força més altes (185,7m²), així com de preu (531.225€), però el m² útil (2.672€/m²) se situa per sota la mitjana, evidenciant que el desplaçament a l'alça del preu no compensa el de la superfície.

Els **habitatges plurifamiliars** obtenen una mitjana de superfície de 90,1m², amb un preu de 327.201€, i amb un preu de venda €/m² útil de 3.693€.

La mitjana de la superfície útil és de 95,4m², amb un preu de 3.636€/m² útil

Anàlisi per províncies

Els habitatges dels municipis estudiats de la **província de Girona** obtenen les mitjanes més altes de superfície (102,3 m²) restant en segona posició en preu (305.933€) i en el preu del m² útil (3.069€). Els municipis estudiats

de la **província de Lleida** obtenen la segona posició en la mitjana de superfície (100,1 m²), i se situen en la darrera posició quant a preu (186.853€) i quant al preu del m² de superfície útil (1.948€). Els municipis estudiats de la **província de Tarragona** obtenen la tercera posició en la mitjana de superfície (96,6 m²), posició que mantenen el que fa al preu (199.230 euros) i al preu m² de superfície útil (2.120€). Finalment, amb la superfície més reduïda (93,9 m²) se situen els habitatges dels municipis estudiats a la **província de Barcelona**, que obtenen el preu més elevat (373.280€) i un preu per m² útil més alt (4.049€).

Vendes i hipoteques

El 75,1% de les vendes les realitza directament el promotor, el 7,8% de les vendes es vinculen mitjançant una immobiliària del mateix promotor, i el restant 17,1% es duen a terme a través d'una immobiliària independent.

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 registrat 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 practica ment es manté, situant-se en els 95,4 m², amb un increment del 0,1% en relació amb l'any anterior. Aquest comportament es deu a que, 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.

CATALUNYA

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%).

PROVÍNCIA DE BARCELONA

Els municipis analitzats en l'estudi que pertanyen a la província de Barcelona fan que aquesta se situï en primera posició pel que fa a la mitjana de preu (373.280€) i també en quant al preu m² de superfície útil (4.049€), ambdós influenciats pel municipi de Barcelona en incidir sobre les mitjanes de forma determinant, tant per la seva aportació quantitativa com qualitativa. Els preus per m² útil de la província de Barcelona també registren la incidència -en menor mesura- dels municipis d'Esplugues de Llobregat i de Sant Cugat del Vallès. Barcelona se situa com la quarta província pel que fa a la mitjana de superfície, de 93,9 m².

El número de promocions en oferta als municipis estudiats en la província de Barcelona l'any 2019 era de 648, amb 6.222 habitatges, xifra que representa el 64,8% del total de les promocions estudiades (1.000 promocions). El percentatge d'habitatges que restaven per vendre és del 47,5% sobre un total de 13.090 habitatges existents dins les promocions (en el moment d'elaborar aquest estudi ja estaven venuts més de la meitat dels habitatges, majoritàriament sobre plànol).

Més de la meitat dels habitatges existents ja estaven venuts en el moment d'elaborar l'informe

Els municipis analitzats situats a la província de Barcelona fan que la superfície mitja provincial sigui de 93,9m², el preu de venda de 373.280€, i el preu del m² útil de 4.049€. Pels habitatges unifamiliars aquestes quantitats són de 200,2 m², 749.750€, i de 3.420€ respectivament. Pel que fa als habitatges plurifamiliars, la superfície mitja provincial -en base als municipis estudiats a la província- és de 90,8 m², amb una mitja de preu de venda de 362.524€, i un preu mitjà per m² útil de 4.067€.

Corones¹

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

Corones Metropolitanes	Superfície (m²)	Preu venda (€)	Preu m²/útil (€)
Barcelona ciutat	92,8	675.946	7.293
1a corona	99,9	370.968	3.810
2a corona	98,2	346.265	3.531
3a corona	92,5	281.643	3.190
4a corona	85,6	235.349	2.888

Comparativa 2019-2018

És important destacar una evolució descendent del preu dels habitatges als municipis estudiats pertanyents a la província de Barcelona. Concretament, la superfície mitjana disminueix un -4,4% respecte de 2018, el preu mitjà de l'habitatge ho fa en un -16,7%, i el preu per m² de superfície útil es redueix en un -11,0%.

Corones Metropolitanes	Superfície (m²) Var. 19/18	Preu venda (€) Var. 19/18	Preu m²/útil (€) Var. 19/18
Barcelona ciutat	92,8 (+2,4%)	675.946 (+2,7%)	7.293 (+6,9%)
1a corona	99,9 (+2,4%)	370.968 (+6,3%)	3.810 (+1,3%)
2a corona	98,2 (-7,3%)	346.265 (-6,9%)	3.531 (+9,8%)
3a corona	92,5 (-10,2%)	281.643 (-1,5%)	3.190 (+12,3%)
4a corona	85,6 (-6,7%)	235.349 (+12,0%)	2.888 (+20,1%)

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

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

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

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

MUNICIPI DE BARCELONA

A la ciutat de Barcelona, l'estudi de 2019 inclou un total de 209 promocions (el 32,3% del total de la província de Barcelona), xifra que mostra la rellevància i la influència que té l'activitat promotora a la ciutat sobre la província. Del total d'habitatges dins les promocions estudiades (2.903) únicament restaven a la venda el 36,9%, la resta ja havien estat venuts en el moment d'elaborar aquest estudi.

Els districtes amb major nombre de promocions són Eixample (43), Sant Martí (36) i Ciutat Vella (30). Els que disposen de menor nombre de promocions són Nou Barris (3), Les Corts (10) i Sarrià-Sant Gervasi i Sant Andreu (ambdós amb 13).

Promocions i habitatges

Dels 2.903 habitatges pertanyents a les 209 promocions registrades a la ciutat de Barcelona, resta per vendre el 36,9%. El comportament per districtes és força diferenciat i oscil·la entre l'Eixample, on l'oferta és del 57,1% dels habitatges, a Nou Barris, on aquesta oferta disminueix fins el 15,4%. Un comportament que per barris evidencia encara més les diferències: així hi ha barris com la Font d'en Fargues, la Teixonera, Diagonal Mar i el Front Marítim del Poble Nou on la totalitat dels habitatges de les promocions resten a la venda, i altres barris com la Maternitat i Sant Ramon, on hi resta el 2,4% dels habitatges, o el Besós i el Maresme, on hi resta un 4,1% dels habitatges a la venda.

Del 36,9% d'habitatges a la venda, només l'11,4% d'aquests estaven acabats, fet que destaca la importància que té la venda sobre plànol a la ciutat de Barcelona.

L'oferta dels habitatges a la venda a la ciutat es concentra en la tipologia de 2 dormitoris (43,8%) i de 3 dormitoris (36,5%), reduint-se al 9% els d'1 dormitori, i al 8,6% els de 4 dormitoris. En percentatges menors se situen el 0,8% d'habitatges tipus *loft* i el 1,2% d'habitatges de cinc o més dormitoris. El tipus d'habitatge més comú a la ciutat de Barcelona és el de tres dormitoris i dos banys i/o lavabos.

El 44,4% dels habitatges en venda són rehabilitacions integrals que es troben a la ciutat de Barcelona

A la ciutat de Barcelona és on la rehabilitació integral té més presència, assolint el 44% de les promocions. Per districtes, la presència de la rehabilitació integral és desigual: hi ha dos districtes (Les Corts i Nou Barris) en que és nul·la, i districtes on conforma la majoria de l'oferta com l'Eixample (85,9%), Ciutat Vella (82,7%) i Sarrià-Sant Gervasi (60,0%).

Qualitats i equipaments

Les qualitats més recurrents en les promocions amb oferta d'habitatge a la venda a la ciutat, són el parquet (45,6%), la calefacció instal·lada –només calor– (41,3%), la bomba de calor instal·lada –fred i calor– (33,5%), els armaris encastats (29,8%), la placa d'inducció (27,2%) i l'aire condicionat instal·lat –només fred– (26,2%). Pel que fa els equipaments, a banda de l'ascensor (71,7%) destaca el 28,2% de les promocions a la ciutat amb piscina comunitària, el 27% amb trasters, i l'11,1% amb zones enjardinades.

Superfície i preu

En general, existeix una correspondència directa entre la superfície i el nombre de dormitoris de l'habitatge en oferta, destacant que el 47,3% dels habitatges tenen superfícies inferiors als 80m².

El 47,3% dels habitatges tenen superfícies inferiors als 80m²

El ventall entre els 1.070 habitatges en oferta a la ciutat de Barcelona respecte a la superfície, el preu i el preu per m² útil és amplíssim si s'observa pels districtes de la ciutat, entre el preu màxim del m² útil que s'obté a l'Eixample (9.118 euros) i la del preu mínim del m² útil que s'obté a Nou Barris (3.706 euros). Així, la mitjana dels habitatges a la venda a la ciutat de Barcelona és de 92,8m² de superfície útil, amb un preu de 675.946€, i un valor mitjà del m² de superfície útil de 7.293€.

MUNICIPI DE BARCELONA

Comparació 2019-2018

En relació a l'any 2018, els habitatges en venda a la ciutat de Barcelona han augmentat un 28,6%, tot i que el percentatge dels habitatges que resten a la venda és un 5% inferior als del 2018.

La tipologia d'habitatges plurifamiliars en bloc obert creix en un 12,5% en detriment dels de bloc tancat, que disminueixen un 11,8%. Indicar que, en relació al 2018, la rehabilitació integral ha augmentat, com s'indica anteriorment.

Pel que fa al preu i superfícies, i en comparació amb els habitatges estudiats l'any anterior, val a dir que la superfície mitjana augmenta el 2,4%, el preu de l'habitatge ho fa en un 2,7%, i el preu m² de superfície útil ho fa un 6,9% anual.

A l'entorn d'aquestes dades mitjanes de la ciutat, el comportament per districtes és força diferenciat: així hi ha districtes que augmenten un 12,8% el preu m² útil com Les Corts, i districtes que disminueixen el seu preu m² útil un 10,1% com Sarrià-Sant Gervasi.

Barcelona ciutat. Comparativa 2019-2018

	2018	2019	%Var. 19/18
Superfície	90,6 m ²	92,8 m ²	+2,4%
Preu habitatge	658.091€	675.946€	+2,7%
Preu m ² sup. Útil	6.823€	7.293€	+6,9%

Barcelona Ciutat per districtes. Comparativa 2019-2018

Preu m ² superfície útil	2018	2019	%Var. 19/18
Ciutat Vella	7.523	7.973	+6,0%
Eixample	8.702	9.118	+4,8%
Sants- Montjuïc	5.663	6.174	+9,0%
Les Corts	7.984	9.004	+12,8%
Sarrià- Sant Gervasi	9.083	8.163	-10,1%
Gràcia	7.603	7.201	-5,3%
Horta- Guinardó	4.895	4.637	-5,3%
Nou Barris	3.939	3.706	-5,9%
Sant Andreu	4.774	5.322	+11,5%
Sant Martí	5.704	6.313	+10,7%



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS DE CATALUNYA

L'OFERTA D'HABITATGES DE NOVA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA 2019

Barcelona, 5 de febrer de 2020

Presentació

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019



L'estudi de l'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya -2019- ha estat promogut i dirigit per l'Associació de Promotors de Catalunya (APCE) i realitzat per BCF Consultors.

El present informe contempla els resultats de l'anàlisi del mercat residencial d'habitatges de nova construcció a Catalunya, en referència a l'any 2019. En aquest document es resumeixen les dades de l'oferta del mercat residencial d'obra nova, en nivells de desagregació territorial (província, municipi i barris i districtes de Barcelona) amb base censal que parteix de la darrera actualització dels municipis estudiats realitzada l'any precedent (2018).

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

L'habitatge a Catalunya

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019



El cens de l'estudi de l'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya corresponent a l'any 2019, ha inclòs els 102 municipis més rellevants en l'àmbit de l'habitatge, en els quals s'han inventariat 1.000 promocions d'obra nova amb un total de 8.376 habitatges a la venda.

En comparació amb els mateixos municipis estudiats el 2018, en el 2019 s'han registrat 287 promocions més (un 40,3%) i 4.754 habitatges més (un 131,3%), és a dir, més del doble d'habitatges en venda.

Tots els municipis analitzats a l'estudi (102) tenien promocions en la seva demarcació territorial, i de les 1.000 promocions registrades, 525 han estat donades d'alta en el cens el 2019.

Activitat a Catalunya

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

La mitja dels municipis estudiats a les províncies de Catalunya mostren increments tant del número de promocions com dels habitatges a la venda respecte l'any anterior.

Barcelona

648

Promocions



47,5%

Estan en
venda s/total

Total habitatges: 13.090
Habitatges en venda: **6.222**

Girona

170

Promocions



38,2%

Estan en
venda s/total

Total habitatges: 2.197
Habitatges en venda: **840**

Tarragona

99

Promocions



49,7%

Estan en
venda s/total

Total habitatges: 1.442
Habitatges en venda: **717**

Lleida

83

Promocions



37,4%

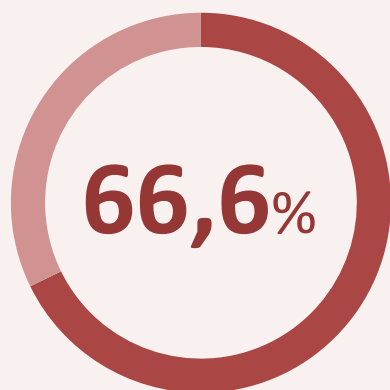
Estan en
venda s/total

Total habitatges: 1.597
Habitatges en venda: **597**

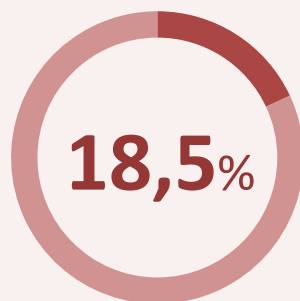
Situació de les promocions a la venda

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

Del total de promocions a la venda a Catalunya analitzades en l'estudi:



són de tipologia **Plurifamiliar de bloc tancat** (entre mitjaneres)



Plurifamiliar de bloc obert



Unifamiliars adossats

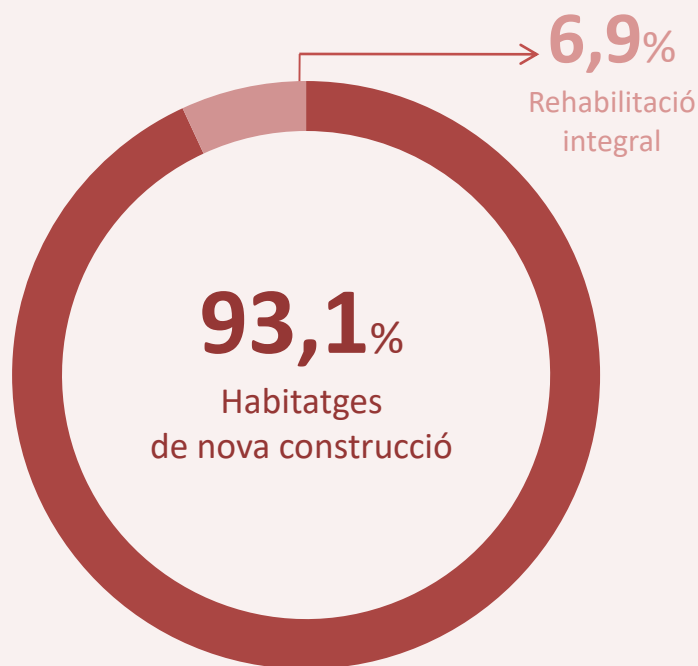


Unifamiliars aïllats

Rehabilitació i estat dels habitatges

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

Del total d'habitatges amb rehabilitació integral registrats a la venda a Catalunya, el 85,7% es concentra a la província de Barcelona, i de forma molt destacada a Barcelona ciutat, on dels 1.070 habitatges en venda 475 estan en promocions de rehabilitació integral.



8.376

habitatges
en oferta

2.680

acabats

(32,0% s/total habitatges
en oferta)

5.696

en construcció

(68,9% s/ total habitatges
en oferta)

Característiques dels habitatges

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

Les principals tipologies en oferta són els habitatges de 3 dormitoris i 2 banys (39,8%) i de 2 dormitoris i 2 banys (14,0%)



- Els **tipus loft** es caracteritzen per tenir un sol espai, amb un bany i el 50% disposa de cuina americana.
- Els d'**1 dormitori** tenen un sol bany (93,5%) i cuina estàndard (55,9%).
- Els de **2 dormitoris** més del 50% tenen més d'un bany, la cuina estàndard en un 64,3% i el 67,8% disposen de terrasses, balcons o patis.
- Els de **3 dormitoris** el 89,2% tenen més d'un bany, la cuina estàndard en el 74,4%, i el 73,7% disposen de terrasses, balcons o patis.
- Els de **4 dormitoris** el 98,2% tenen més d'un bany, el 82,3% cuina estàndard, gairebé el 80% disposa de terrasses, balcons o patis, i un 20,4% té safareig.
- Els de **5 o més dormitoris** tots tenen dos banys o més, cuina estàndard en un 86,5% tot i que s'observa una presència d'un 13,5% de cuines americanes, el 93,4% per cent disposen de terrasses o balcons o patis i, disposen de percentatges més amplis d'altres equipaments: estudi, safareig i altres.

Qualitats i equipaments dels habitatges

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019



QUALITATS*

Calefacció	59,1%
Aire condicionat (fred)	45,7%
Parquet	34,1%
Armaris encastrats	23,5%

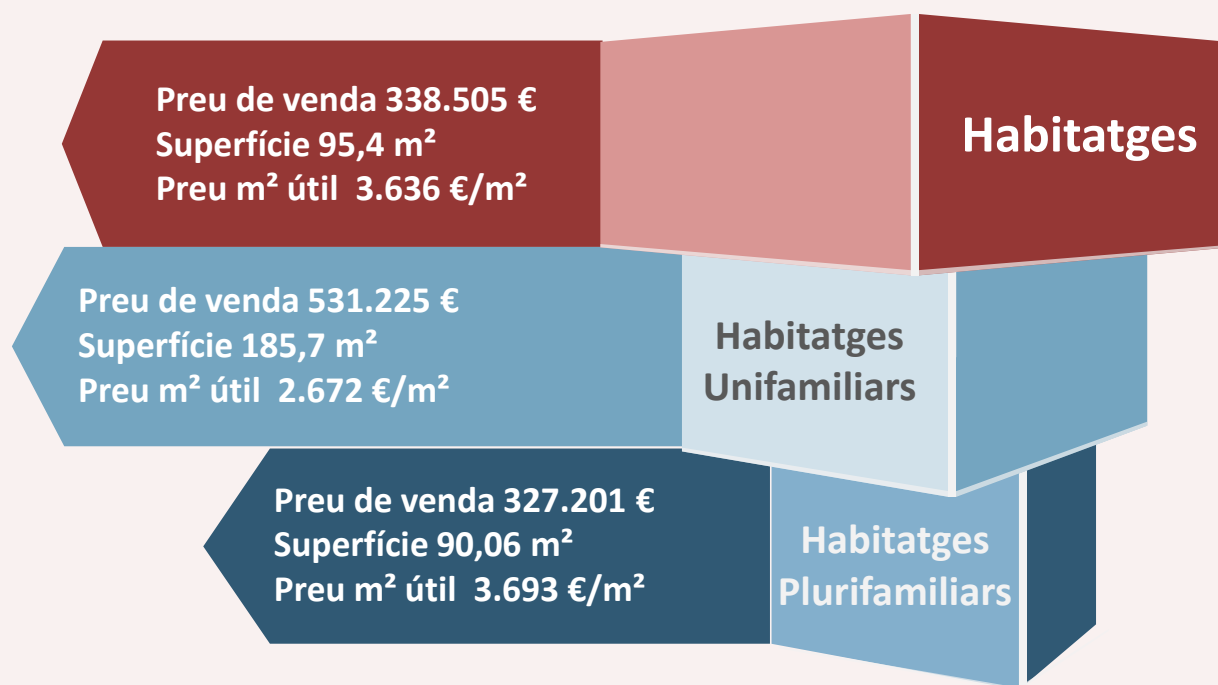
* Per sobre del 20% de presència

EQUIPAMENTS

Ascensor	78,8%
Piscina comunitaria	50,4%
Zona enjardinada	45,7%
Traster	31,8%

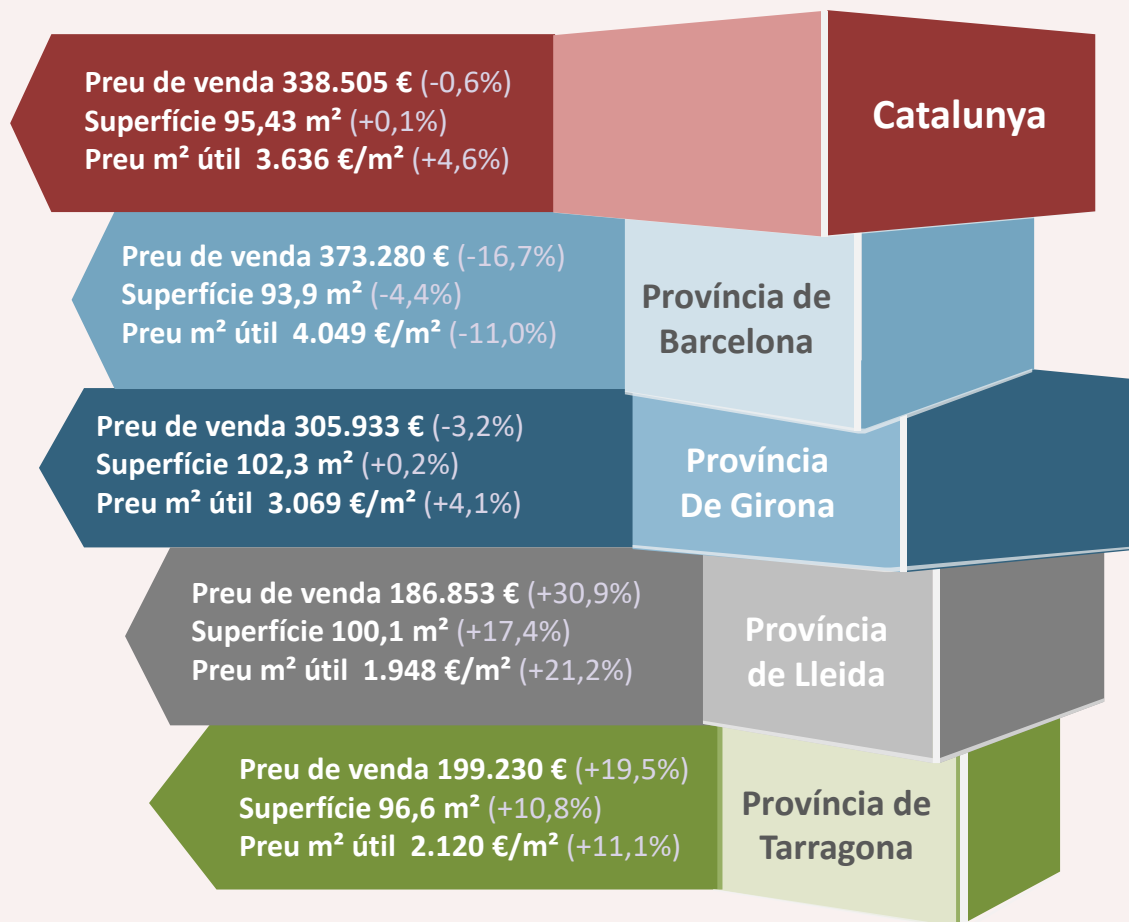
Dades mitjanes a Catalunya

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019



Catalunya per províncies

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019



Àmbits Territorials

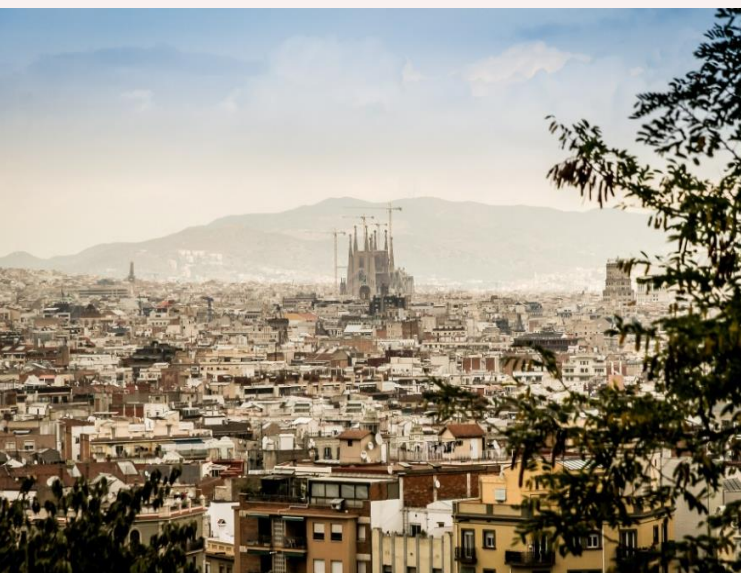
L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

	Total habitatges			Habitatges unifamiliars			Habitatges Plurifamiliars		
	Superfície mitjana (m² útils)	Preu de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Superfície mitjana (m² útils)	Preu de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)	Superfície mitjana (m² útils)	Preu de venda de l'habitatge (€)	Preu de venda per m² útil (€)
Metropolità	94	388.683	4.196	218	892.810	3.750	92	376.856	4.206
Comarques Gironines	102	306.789	3.069	180	473.547	2.473	85	269.282	3.203
Camp de Tarragona	98	232.348	2.504	172	336.064	2.016	89	218.937	2.568
Terres de l'Ebre	87	121.219	1.336	-	-	-	87	121.219	1.336
Ponent	101	185.383	1.906	211	355.417	1.708	93	173.334	1.920
Comarques Centrals	87	195.329	2.333	109	228.125	2.394	86	194.120	2.330
Alt Pirineu i Aran	94	244.316	2.787	121	319.880	2.910	89	230.823	2.765
Penedès	94	279.786	3.090	164	352.223	2.243	84	269.874	3.206

Barcelona

Anàlisi de la província

Les mitjanes de preu i de preu €/ m² útil de la província es veuen influenciades pel municipi de Barcelona, que té una incidència determinant tant qualitativa com quantitativament. La mitjana de preu €/ m² útil també registra una incidència menor dels municipis d'Esplugues del Llobregat i de Sant Cugat del Vallés.



Preu de venda 373.280 €
Superfície 93,9 m²
Preu m² útil 4.049 €/m²

Habitatges

Preu de venda 749.750 €
Superfície 200,2 m²
Preu m² útil 3.420 €/m²

Habitatges
Unifamiliars

Preu de venda 362.524 €
Superfície 90,8 m²
Preu m² útil 4.067 €/m²

Habitatges
Plurifamiliars

Corones Metropolitanes

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

BCN CIUTAT	675.946 € Preu de venda	92,8 m² Superfície	7.293 €/m² Preu m ² útil
-----------------------	-----------------------------------	---	--

*	Total habitatges	Habitatges Unifamiliars	Habitatges Plurifamiliars
PRIMER CORONA	Preu de venda 370.968 € Superfície 99,9 m ² Preu m ² útil 3.810 €/m ²	Preu de venda 989.372 € Superfície 214,9 m ² Preu m ² útil 4.482 €/m ²	Preu de venda 353.354 € Superfície 96,6 m ² Preu m ² útil 3.791 €/m ²
SEGONA CORONA	Preu de venda 346.265 € Superfície 98,2 m ² Preu m ² útil 3.531 €/m ²	Preu de venda 883.260 € Superfície 199,7 m ² Preu m ² útil 4.069 €/m ²	Preu de venda 328.123 € Superfície 94,8 m ² Preu m ² útil 3.513 €/m ²
TERCERA CORONA	Preu de venda 281.643 € Superfície 92,5 m ² Preu m ² útil 3.190 €/m ²	Preu de venda 686.712 € Superfície 248,6 m ² Preu m ² útil 2.557 €/m ²	Preu de venda 275.824 € Superfície 90,2 m ² Preu m ² útil 3.199 €/m ²
QUARTA CORONA	Preu de venda 235.349 € Superfície 85,6 m ² Preu m ² útil 2.888 €/m ²	Preu de venda 259.731 € Superfície 121,6 m ² Preu m ² útil 2.252 €/m ²	Preu de venda 234.198 € Superfície 83,9 m ² Preu m ² útil 2.918 €/m ²

* Municipis que formen part de cadascuna de les corones:

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

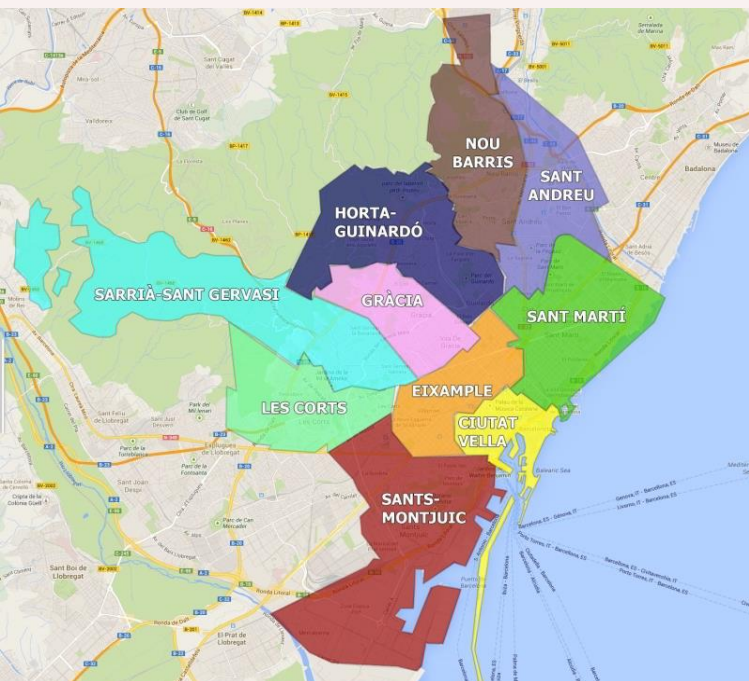
Segona: Cerdanyola del Vallès, Gavà, Masnou, Molins de Rei, Mollet del Vallès, Montcada i Reixac, Prat de Llobregat, Ripollet, Sant Andreu de la Barca, Sant Boi de Llobregat, Sant Cugat del Vallès i Viladecans.

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

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

Barcelona ciutat

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019



Barcelona

209

Promocions



36,9%

Estan en
venta s/total

Total habitatges: 13.090
Habitatges en oferta: 1.070

Els districtes amb més habitatges a la venda són:

Eixample (284), Sant Martí (252) i Ciutat Vella (133) tots ells per sobre dels 100 habitatges.

Els districtes amb menys:

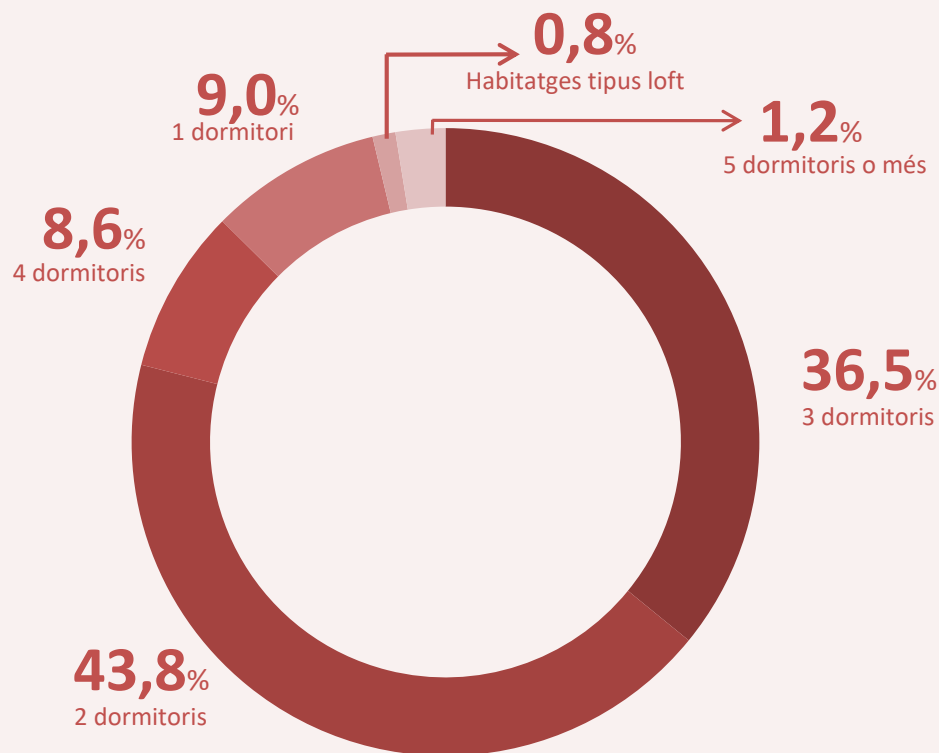
Nou Barris (8) i Sarrià-Sant Gervasi (40) per sota dels 50 habitatges.

Característiques dels habitatges.Barcelona ciutat

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

A Barcelona és on la rehabilitació integral té més presència, assolint el 44,4% dels habitatges en venda.

El tipus **d'habitatge més comú** és el de 3 dormitoris i 2 banys i/o lavabos, que suposa el 25,3% del total.



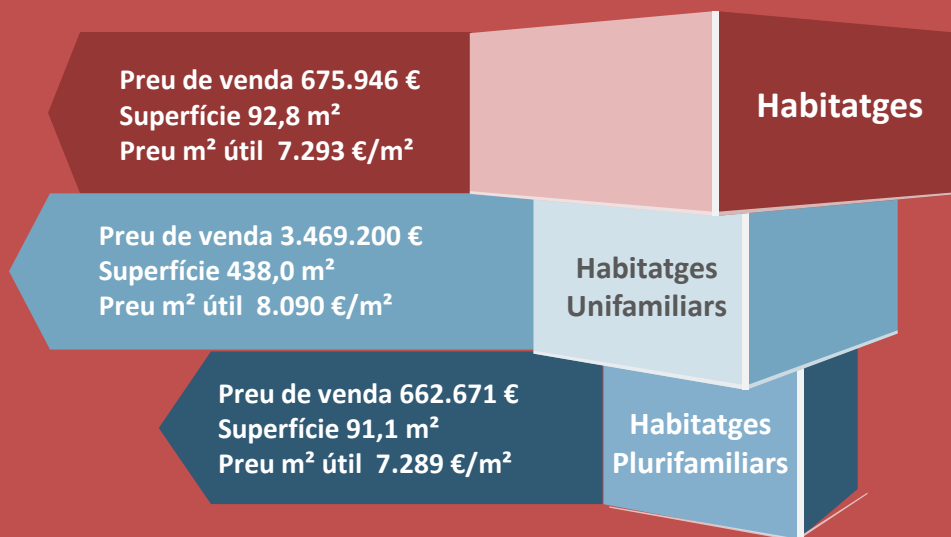
Barcelona ciutat

L'oferta d'habitatges de nova construcció a Catalunya. 2019

L'oferta d'habitatges a la venda es concentra en la tipologia de **2 dormitoris (43,8%)** i de **3 dormitoris (36,5%)**.

Les mitjanes configuren un habitatge a Barcelona de 92,8 m² amb un preu de 675.946€, i un preu del m² de superfície útil de 7.293€.

El preu del m² útil més elevat s'obté a l'Eixample (9.118 €) i el més baix a Nou Barris (3.706 €).



Barcelona ciutat

Comparativa 2019-2018

Del comparatiu anual es desprèn un augment de la superfície dels habitatges (2,4%), del preu de l'habitatge (2,7%), i del m² de superfície útil (6,9%).

Barcelona baixa el preu per m² útil en quatre dels seus districtes: Sarrià-Sant Gervasi, Nou Barris, Gràcia i Horta-Guinardó.

	2018	2019	% Variació 19/18
Superfície mitjana	90,6 m ²	92,8m ²	+2,4
Preu de venda	658.091 €	675.946 €	+2,7
Preu de venda per m ² útil	6.823 €	7.293 €	+6,9

	Preu m ² superfície útil		
	2018	2019	% Variació 19/18
Ciutat Vella	7.523 €	7.973 €	+6,0
Eixample	8.702 €	9.118 €	+4,8
Sants-Montjuïc	5.663 €	6.174 €	+9,0
Les Corts	7.984 €	9.004 €	+12,8
Sarrià-Sant Gervasi	9.083 €	8.163 €	-10,1
Gràcia	7.603 €	7.201 €	-5,3
Horta-Guinardó	4.895 €	4.637 €	-5,3
Nou Barris	3.939 €	3.706 €	-5,9
Sant Andreu	4.774 €	5.322 €	+11,5
Sant Martí	5.704 €	6.313 €	+10,7



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS DE CATALUNYA

L'OFERTA D'HABITATGES DE NOVA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA. 2019



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 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

- 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 (ieste 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

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**

• Avalos. _____ **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 avaluos. _____	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.	726
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.	733
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.	736
TALLER DE TRABAJO	738
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición	738
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.