

## INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL DE CATALUÑA



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

13 de enero de 2020

[Promoción inmobiliaria. Marketing inmobiliario y estudios de mercado.](#)

### Bajan las ventas de viviendas nuevas en Cataluña. La construcción de viviendas pierde impulso

#### Informe de la Asociación de promotores de Cataluña.

La producción de viviendas en Cataluña que despertaba principalmente por la ayuda de Barcelona, pierde impulso. Hasta el tercer trimestre del año 2019, la producción de las viviendas iniciadas en Cataluña alcanza la cantidad de 10.391 unidades, repartidas proporcionalmente en un 75,8% de la provincia de Barcelona, el 11,2% de Girona, el 4,8% de Lleida y el 8,2% de la provincia de Tarragona. Este total de viviendas en comparación con el mismo período del año anterior supone una disminución del 4,6%. Cabe decir que, del total de los iniciados en Cataluña, el porcentaje que representaba sobre el total la ciudad de Barcelona ha disminuido considerablemente hasta el 7,6% (en los períodos de recuperación, esta cantidad había alcanzado cerca del 20% con lo que se afianza la importancia de la ciudad en el comportamiento del conjunto). En valores absolutos y por provincias, destaca la provincia de Barcelona con un total acumulado del año de 7.869 viviendas, seguida de Girona con 1.166 viviendas, Tarragona con 854 y finalmente Lleida con 502 iniciados. Dos de las provincias bajan la producción en comparación con el acumulado de los tres trimestres del año anterior que son Barcelona (-8,7%) y la provincia de Lleida (-8,1%) y, dos de ellas incrementan: Girona un 14,7% y Tarragona un 19,8%. En cuanto a las viviendas terminadas, en Cataluña aumentan 17,4% y contrariamente a la evolución positiva de todas las provincias, es Tarragona la excepción, disminuyendo un 51,3%; el resto, aumentan considerablemente.



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

En Cataluña y con datos del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España", las compraventas de vivienda, hasta el tercer trimestre de 2019, se han mantenido constantes sin mostrar ningún tipo de incremento. La evolución positiva por encima de los dos dígitos de la que gozaba la venta de obra nueva y que reforzaba la evolución del total de las compraventas, ha resentido e incluso, muestra una desaceleración del acumulado de los tres trimestres del -0,5% mientras que las ventas de segunda mano prácticamente se han mantenido con un incremento del 0,5%. El total de viviendas vendidas en Cataluña alcanza las 61.753 compraventas registradas.

Del total de las ventas, 9.242 correspondían a operaciones de obra nueva y 52.511 a compraventas de vivienda usada. el comportamiento por provincias es totalmente heterogéneo: la provincia de Barcelona mantiene la evolución exactamente igual al acumulado de los trimestres de 2018 mientras que la provincia de Lleida disminuye (-5,1%); siguiendo la tendencia positiva de las viviendas iniciadas en Girona y Tarragona, las compraventas registradas también aumentan (2,7% y 2% respectivamente). Por tipologías y provincias, únicamente la provincia de Barcelona es la que muestra un aumento de las ventas de viviendas nuevas (6,3%) mientras que es la provincia de Girona es la que destaca por las ventas de segunda mano (+ 5,6%).

En valores absolutos, Barcelona representa el porcentaje más elevado sobre el total de ventas en Cataluña (68,3%), de los que 6.528 corresponden a transacciones de vivienda nueva y 35.665 a las de vivienda usada incrementa el consumo de cemento.

El consumo de cemento en Cataluña muestra un cambio de tendencia respecto al mismo periodo de 2018 e incrementa un 19,4% hasta noviembre de 2019, según datos facilitados por Cemento Catalán acercándose, en valores absolutos, los dos millones de toneladas consumidas tamaños (1.998 miles de toneladas). Sube el Euribor hasta el -0,261% en diciembre.

El índice EURIBOR, que es utilizado como principal referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito españolas, sube en diciembre hasta el -0,261%. Tomando como referencia los últimos doce meses, el índice registra un descenso de 0,132 puntos y un aumento de 0,011 respecto al mes anterior.



## MOVIMIENTOS MIGRATORIOS EN CATALUÑA. 2018

El volumen de una población concreta no depende únicamente de la relación entre natalidad y mortalidad (crecimiento natural de la población). Las sociedades son abiertas y dinámicas, por lo tanto pueden crecer o decrecer en función de la migración: en su definición, la migración, es el desplazamiento de un lugar de origen hacia otro destino; en el caso de las personas, conlleva un cambio de la residencia habitual. El movimiento migratorio, dada la estructura política, permite concretar un punto de partida, entonces se habla de emigración (una persona parte de una zona concreta) o de inmigración (cuando llega) para referirse al mismo movimiento. De este modo, se establece el Saldo Migratorio como el balance que existe entre la inmigración y la emigración en un determinado lugar. Cuando el saldo migratorio es positivo, la población aumenta y cuando el saldo migratorio es negativo, la población disminuye. Con los datos publicados por el Idescat el año 2018, el saldo migratorio total para Cataluña fue de 96.524 entradas netas, como resultado de la migración con el resto de España (-2.689) y la migración externa (99.213). Todas las comarcas registraron saldos positivos, a excepción de la Conca de Barberà. El saldo migratorio de Cataluña con el resto de España fue negativo tras cuatro años de saldos positivos, como resultado de haber registrado más emigraciones (53.042) que inmigraciones (50.353). Los intercambios migratorios con el resto de España resultaron de signo negativo en 23 comarcas, entre las que destacan el Barcelonès (-1020), el Barcelona (-680) y el Barcelonès (-616). Por otra parte, los saldos positivos más elevados se registraron en Osona (329 personas), la Garrotxa (185) y el Segrià (134). Por edad, la población de 20 a 34 años registró un saldo migratorio con el resto de España de signo positivo (3.891 personas), mientras que el resto de grupos de edad presentaron saldos de signo negativo. Por nacionalidad, la población de nacionalidad española registró un saldo negativo con el resto de España (-4.369 personas), mientras que la población de nacionalidad es-extranjera tuvo un saldo positivo de 1.680 personas. El año 2018, el saldo migratorio externo de Cataluña fue de 99.213 personas, y fue positivo en todas las comarcas. Las inmigraciones procedentes del extranjero (177.216 movimientos) registraron un incremento del 16,7% respecto a un año atrás, y las emigraciones con destino en el extranjero (78.003) disminuyeron un 17,5%. Los flujos entre comarcas dieron por resultado un saldo positivo a 30 comarcas. El Maresme, Vallès Occidental y el Baix Penedès destacan por registrar los saldos migratorios positivos más elevados, mientras que el Barcelonès destacó por tener el volumen más alto de salidas netas (-13.710). Los cambios de residencia entre municipios de Cataluña se incrementaron un 8% respecto al año anterior. Los municipios que registran saldos positivos mayores como consecuencia de las migraciones internas en Cataluña fueron Badalona (797), Sabadell (585), Calafell y Masquefa (529). En el otro extremo, Barcelona destacó por registrar el saldo negativo interno más grande con 12.313 personas, seguida para dos municipios limítrofes de la capital catalana: Hospitalet de Llobregat (-1560) y Santa Coloma de Gramenet (-571). En relación con la migración interna dentro de Cataluña según el tamaño demográfico del municipio de origen y destino, se constata que los municipios de más de 100.000 habitantes fueron emisores de flujos migratorios netos hacia el resto de municipios. Los



comprendidos entre 10.001 y 20.000 habitantes destacaron en el conjunto de municipios con saldos migratorios positivos. El aumento del saldo migratorio en Cataluña por cuarto año consecutivo (con signos positivos desde 2015) e incluso, logrando ni-viejos algo superiores a los resultados de 2008 con 96.524 personas, hacen prever la necesidad de viviendas para lograr los nuevos hogares de la población entrante. Cabe decir, que en épocas de bonanza, el saldo migratorio total superaba las 120.000 personas (Años 2004, 2005, 2006 y 2007) y se redujo de forma drástica a 2009, donde no superó las 10.000. Del 2012 a 2014 ambos incluidos, en Cataluña el saldo migratorio total fue negativo y a partir de ahí comenzó su recuperación hasta el momento. La oferta de viviendas al alcance de la población por lo tanto, es fundamental. La disponibilidad y la localización de la oferta residencial intervienen de manera decisiva en las posibilidades de creación de nuevos hogares y sobre todo, para que se pueda llevar a la práctica las preferencias de vivienda de la nueva población en la nueva ubicación territorial.

## ACTUALITAT DEL SECTOR

## MOVIMENTS MIGRATORIS A CATALUNYA. 2018

El volum d'una població concreta no depèn únicament de la relació entre natalitat i mortalitat (creixement natural de la població). Les societats són obertes i dinàmiques, per tant poden créixer o decreixer en funció de la migració: en la seva definició, la migració, és el desplaçament d'un lloc d'origen cap a una altra destinació; en el cas de les persones, comporta un canvi de la residència habitual. El moviment migratori, donada l'estructura política, permet concretar un punt de partida, llavors es parla d'emigració (una persona parteix d'una zona concreta) o d'immigració (quan hi arriba) per referir-se al mateix moviment.

D'aquesta manera, s'estableix el Saldo Migratori com el balanç que existeix entre l'immigració i l'emigració en un determinat lloc. Quan el saldo migratori és positiu, la població augmenta i quan el saldo migratori és negatiu, la població disminueix.

Amb les dades publicades per l'Idescat l'any 2018, el saldo migratori total per a Catalunya va ser de 96.524 entrades netes, com a resultat de la migració amb la resta d'Espanya (-2.689) i la migració externa (99.213). Totes les comarques van registrar saldos positius, a excepció de la Conca de Barberà.

El saldo migratori de Catalunya amb la resta d'Espanya va ser negatiu després de quatre anys de saldos positius, com a resultat d'haver registrat més emigracions (53.042) que immigracions (50.353). Els intercanvis migratoris amb la resta d'Espanya van resultar de signe negatiu en 23 comarques, entre les quals destaquen el Barcelonès (-1.020), el Vallès Occidental (-680) i el Baix Llobregat (-616). D'altra banda, els saldos positius més elevats es van registrar a Osona (329 persones), la Garrotxa (185) i el Segrià (134).

Per edat, la població de 20 a 34 anys va registrar un saldo migratori amb la resta d'Espanya de signe positiu (3.891 persones), mentre que la resta de grups d'edat van presentar saldos de signe negatiu. Per nacionalitat, la població de nacionalitat espanyola va registrar un saldo negatiu amb la resta d'Espanya (-4.369 persones), mentre que la població de nacionalitat estrangera va tenir un saldo positiu de 1.680 persones.

L'any 2018, el saldo migratori extern de Catalunya va ser de 99.213 persones, i va ser positiu a totes les comarques. Les immigracions

procedents de l'estranger (177.216 moviments) van registrar un increment del 16,7% respecte a un any enrere, i les emigracions amb destinació a l'estranger (78.003) van disminuir un 17,5%.

Els fluxos entre comarques van donar per resultat un saldo positiu a 30 comarques. El Maresme, el Vallès Occidental i el Baix Penedès destaquen per registrar els saldos migratoris positius més elevats, mentre que el Barcelonès va destacar per presentar el volum més alt de sortides netes (-13.710).

Els canvis de residència entre municipis de Catalunya es van incrementar un 8% respecte a l'any anterior. Els municipis que van registrar saldos positius més grans com a conseqüència de les migracions internes a Catalunya van ser Badalona (797), Sabadell (585), Calafell i Masquefa (529). A l'altre extrem, Barcelona va destacar per registrar el saldo negatiu intern més gran amb 12.313 persones, seguida per dos municipis limítrofes de la capital catalana: l'Hospitalet de Llobregat (-1.560) i Santa Coloma de Gramenet (-571).

En relació amb la migració interna dins de Catalunya segons la grandària demogràfica del municipi d'origen i destinació, es constata que els municipis de més de 100.000 habitants van ser emissors de fluxos migratoris nets cap a la resta de municipis. Els compresos entre 10.001 i 20.000 habitants van destacar en el conjunt de municipis amb saldos migratoris positius.

L'augment del saldo migratori a Catalunya per quart any consecutiu (amb signes positius des de 2015) i fins i tot, assolint nivells una mica superiors als resultats de 2008 amb 96.524 persones, fan preveure la necessitat d'habitatges per a assolir les noves llars de la població entrant. Val a dir, que en èpoques de bonança, el saldo migratori total superava les 120.000 persones (anys 2004, 2005, 2006 i 2007) i es va reduir de forma dràstica al 2009, on no va superar les 10.000. Del 2012 al 2014 ambdós inclosos, a Catalunya el saldo migratori total va ser negatiu i a partir d'aquí començar la seva recuperació fins el moment.

L'oferta d'habitatges a l'abast de la població per tant, és fonamental. La disponibilitat i la localització de l'oferta residencial intervé de manera decisiva en les possibilitats de creació de noves llars i sobretot, per a que es pugui portar a la pràctica les preferències d'habitatge de la nova població en la nova ubicació territorial.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Migracions internes</b>														
dins de Catalunya	281.153	293.940	276.238	258.423	257.971	264.691	255.257	251.330	247.034	244.278	244.339	230.171	236.694	255.564
amb la resta d'Espanya														
immigracions	51.433	53.907	60.642	61.071	58.493	58.301	58.562	53.987	52.205	54.339	54.754	51.192	52.536	50.353
emigracions	61.209	65.669	71.283	65.153	61.320	59.082	58.744	57.642	52.902	50.926	49.651	47.303	48.320	53.042
saldo migratori	-9.776	-11.762	-10.641	-4.082	-2.827	-781	-182	-3.655	-697	3.413	5.103	3.889	4.216	-2.689
<b>Migracions externes</b>														
immigracions	162.936	186.570	201.733	176.613	125.252	124.494	118.146	92.625	85.908	99.543	113.990	128.474	151.878	177.216
emigracions	26.630	51.473	67.214	81.326	111.427	113.741	100.589	98.776	106.657	108.495	92.994	83.241	94.582	78.003
saldo migratori	136.306	135.097	134.519	95.287	13.825	10.753	17.557	-6.151	-20.749	-8.952	20.996	45.233	57.296	99.213
<b>Saldo migratori total</b>	<b>126.530</b>	<b>123.335</b>	<b>123.878</b>	<b>91.205</b>	<b>10.998</b>	<b>9.972</b>	<b>17.375</b>	<b>-9.806</b>	<b>-21.446</b>	<b>-5.539</b>	<b>26.099</b>	<b>49.122</b>	<b>61.512</b>	<b>96.524</b>

Font: Idescat, a partir de l'Estadística de variacions residencials de l'INE.

## ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↓ Producció  
-4,6%

La construcció d'habitatges perd impuls

↓ Compravendes  
-0,5%

Baixen les vendes dels habitatges nous a Catalunya

↑ Consum de ciment  
+19,4%

Incrementa el consum de ciment fins el novembre

↑ Interès  
-0,132p.

Puja l' Euríbor fins el -0,261% al desembre

**La construcció d'habitatges perd impuls**

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

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

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

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

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

**Evolució constant de les vendes d'habitatges a Catalunya**

A Catalunya i amb dades del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España", les compravendes d'habitatge, fins el tercer trimestre de 2019, s'han mantingut constants sense mostrar cap tipus d'increment. L'evolució positiva per sobre dels dos dígits de la que gaudia la venda d'obra nova i que reforçava l'evolució del total de les compravendes, s'ha ressentit i fins i tot, mostra una desacceleració de l'acumulat dels tres trimestres del -0,5% mentre que les vendes de segona mà pràcticament s'han mantingut amb un increment del 0,5%. El total d'habitatges venuts a Catalunya assoleix les 61.753 compravendes registrades.

Del total de les vendes, 9.242 corresponien a operacions d'obra nova i 52.511 a compravendes d'habitatge usat. El comportament per províncies és totalment heterogeni: la província de Barcelona manté l'evolució exactament igual a l'acumulat dels trimestres de 2018 mentre que la província de Lleida disminueix (-5,1%); seguint la tendència positiva dels habitatges iniciats a Girona i Tarragona, les compravendes registrades també augmenten (2,7% i 2% respectivament).

Per tipologies i províncies, únicament la província de Barcelona és la que mostra un augment de les vendes d'habitatges nous (6,3%) mentre que és la província de Girona és la que destaca per les vendes de segona mà (+5,6%). En valors absoluts, Barcelona representa el percentatge més elevat sobre el total de vendes a Catalunya (68,3%), dels que 6.528 corresponen a transaccions d'habitatge nou i 35.665 a les d'habitatge usat.

**Incrementa el consum de ciment**

El consum de ciment a Catalunya mostra un canvi de tendència respecte al mateix període de 2018 i incrementa un 19,4% fins el novembre de 2019, segons dades facilitades per Ciment Català apropant-se, en valors absoluts, als dos milions de tones consumides (1.998 milers de tones).

**Puja l' Euríbor fins el -0,261% al desembre**

L'índex EURIBOR, que és utilitzat com a principal referència pera fixar el tipus d'interès dels préstecs hipotecaris concedits per les entitats de crèdit espanyoles, puja al desembre fins el -0,261%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un descens de 0,132 punts i un augment de 0,011 respecte el mes anterior.

Els informem que per l'interès de les nostres empreses associades, des de la present nota de conjuntura, a part dels indicadors de producció i compravendes a les províncies de Catalunya, comarques i municipis capitals de comarques, s'han afegit a aquests indicadors els corresponents a tots els municipis de més de 20.000 habitants de la comunitat catalana.

Des  
19

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR


 ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM.19	II TRIM. 19	III TRIM.19	Acumulat de 2019	Variació Trimestral (IIIT 19 / IIT 19)	Variació acumulada del mateix període
<b>PRODUCCIÓ (1)</b>										
Espanya	Hab. Iniciats	9.199 (oct 19)	25.380	25.434	27.886	28.691	25.380	91.156	-11,5%	8,7%
	Hab. Acabats	10.438 (oct 19)	16.883	15.399	16.547	19.201	18.920	65.106	-1,5%	24,6%
Catalunya	Hab. Iniciats	1.116 (set 19)	3.465	3.626	3.462	3.183	3.746	10.391	17,7%	-4,6%
	Hab. Acabats	678 (set 19)	1.839	2.163	1.983	2.030	2.243	6.256	10,5%	17,4%
Barcelona	Hab. Iniciats	762 (set 19)	2.538	2.831	2.767	2.409	2.693	7.869	11,8%	-8,7%
	Hab. Acabats	587 (set 19)	1.465	1.626	1.461	1.467	1.792	4.720	22,2%	18,4%
Girona	Hab. Iniciats	110 (set 19)	398	459	324	339	503	1.166	48,4%	14,7%
	Hab. Acabats	49 (set 19)	89	230	268	298	297	863	-0,3%	130,7%
Lleida	Hab. Iniciats	15 (set 19)	194	118	181	226	95	502	-58,0%	-8,1%
	Hab. Acabats	15 (set 19)	70	114	154	115	56	325	-51,3%	28,0%
Tarragona	Hab. Iniciats	229 (set 19)	335	218	190	209	455	854	117,7%	19,8%
	Hab. Acabats	27 (set 19)	215	193	100	150	98	348	-34,7%	-51,3%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	131 (set 19)	423	442	271	158	358	787	126,6%	-55,3%
	Hab. Acabats	104 (set 19)	289	276	255	157	227	639	44,6%	-34,5%
<b>COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)</b>										
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.296,30 (3r T19)	1.273,75	1.276,94	1.286,96	1.290,38	1.296,30	1.296,30	0,5%	1,8%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.112,35 (3rT19)	1.093,57	1.096,13	1.104,55	1.107,23	1.112,35	1.112,35	0,5%	1,7%
Nau industrial		490,87 (3r T19)	483,08	483,68	487,67	488,13	490,87	490,87	0,6%	1,6%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.179,30 (3r T19)	1.160,09	1.162,56	1.171,53	1.174,00	1.179,30	1.179,30	0,5%	1,7%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		180,2 (nov 19)	422,1	471,1	549,2	571,2	509,7	1.998,0	-10,8%	19,4%
<b>COMPRAVENDES (3)</b>										
Espanya	Hab. Nou	7.928 (oct 19)	23.790	22.041	26.100	23.191	21.389	78.608	-7,8%	1,3%
	Hab. Segona mà	34.897 (oct 19)	110.366	98.218	107.889	106.377	99.867	349.030	-6,1%	-4,0%
Catalunya	Hab. Nou	2.768 (IIIT)	3.055	2.925	3.517	2.957	2.768	9.242	-6,4%	-0,5%
	Hab. Segona mà	17.104 (IIIT)	17.570	16.352	17.961	17.446	17.104	52.511	-2,0%	0,5%
Barcelona	Hab. Nou	1.815 (IIIT)	1.958	1.943	2.615	2.098	1.815	6.528	-13,5%	6,3%
	Hab. Segona mà	11.628 (IIIT)	12.125	11.140	12.284	11.753	11.628	35.665	-1,1%	-1,1%
Girona	Hab. Nou	422 (IIIT)	436	394	410	407	422	1.239	3,7%	-11,2%
	Hab. Segona mà	2.293 (IIIT)	2.276	2.274	2.428	2.343	2.293	7.064	-2,1%	5,6%
Lleida	Hab. Nou	227 (IIIT)	260	192	179	174	227	580	30,5%	-18,0%
	Hab. Segona mà	786 (IIIT)	754	705	834	724	786	2.344	8,6%	-1,3%
Tarragona	Hab. Nou	304 (IIIT)	401	396	313	278	304	895	9,4%	-14,8%
	Hab. Segona mà	2.397 (IIIT)	2.415	2.233	2.415	2.626	2.397	7.438	-8,7%	4,5%
<b>HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)</b>										
Espanya	Nombre	29.691 (oct 19)	90.499	80.124	98.566	93.815	76.217	298.289	-18,8%	1,0%
	Import (milers d'€)	3.837.182 (oct 19)	11.330.470	10.266.079	12.151.438	11.535.965	9.713.957	37.238.542	-15,8%	2,6%
Catalunya	Nombre	5.132 (oct 19)	14.798	14.561	15.608	15.514	12.730	48.984	-17,9%	0,5%
	Import (milers d'€)	787.884 (oct 19))	2.081.130	2.175.747	2.392.855	2.045.682	1.849.776	7.076.197	-9,6%	1,1%
<b>MERCAT DE TREBALL (5)</b>										
Ocupació Sector		191.100 (set 19)	216.100	217.100	199.900	182.000	191.100	191.100	5,0%	-11,6%
Total Població Ocupada		3.462.400 (set 19)	3.393.900	3.391.100	3.391.000	3.431.200	3.462.400	3.462.400	0,9%	2,0%
Atur registrat del Sector (5.1)		30.682 (des 19)	32.867	32.061	31.027	30.205	30.587	30.682	1,3%	-5,5%
Afiliats SS. Sector (5.2)		141.900 (nov19)	131.900	135.300	139.200	141.000	137.800	141.900	-2,3%	3,4%
<b>TIPUS D'INTERÈS (%) (6)</b>										
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,803 (nov 19)	1,892	1,993	2,039	2,037	1,858	1,806	-8,8%	-0,206p
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,261 (des 19)	-0,172	-0,143	-0,111	-0,145	-0,326	-0,304	-124,8%	-0,132p

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

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	Var. Trimestral (II 19/ I19)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS</b>								
Alt Camp	9	1	4	0	2	5	150,0	40,0
Alt Empordà	321	50	71	132	61	91	49,2	28,8
Alt Penedès	335	30	95	73	48	15	-68,8	-62,3
Alt Urgell	4	1	1	0	22	7	-68,2	866,7
Alta Ribagorça	4	2	0	0	-	2	-	-50,0
Anoia	74	14	21	30	40	24	-40,0	178,3
Bages	51	23	10	10	25	26	4,0	64,5
Baix Camp	260	81	72	38	99	39	-60,6	-8,0
Baix Ebre	53	7	22	8	14	60	328,6	221,7
Baix Empordà	348	108	75	65	81	76	-6,2	-24,5
Baix Llobregat	2.353	545	350	510	480	420	-12,5	-39,7
Baix Penedès	34	4	5	17	7	13	85,7	66,7
Barcelonès	3.589	999	541	803	770	421	-45,3	-46,9
Berguedà	11	3	2	5	18	4	-77,8	450,0
Cerdanya	40	16	10	6	12	21	75,0	37,5
Conca de Barberà	37	3	1	25	21	2	-90,5	109,1
Garraf	459	123	134	121	269	100	-62,8	80,9
Garrigues	16	5	0	0	7	1	-85,7	-50,0
Garrotxa	138	43	52	26	15	8	-46,7	-61,7
Gironès	442	93	126	179	99	86	-13,1	35,0
Maresme	1.020	211	296	339	502	243	-51,6	93,5
Moianès	18	10	4	2	-	4	-	-66,7
Montsià	137	50	48	7	9	16	77,8	-69,5
Noguera	10	2	2	3	3	6	100,0	80,0
Osona	194	34	46	61	17	73	329,4	3,4
Pallars Jussà	3	-	1	1	1	1	0,0	100,0
Pallars Sobirà	35	-	0	31	1	1	0,0	-50,0
Pla de l'Estany	50	13	15	13	3	12	300,0	-31,8
Pla d'Urgell	22	5	4	2	4	4	0,0	-50,0
Priorat	3	1	0	1	1	1	0,0	0,0
Ribera d'Ebre	6	2	0	1	3	2	-33,3	0,0
Ripollès	10	1	6	3	17	3	-82,4	1900,0
Segarra	79	71	2	4	5	1	-80,0	-91,8
Segrià	403	99	162	65	88	145	64,8	32,4
Selva	140	29	43	40	36	47	30,6	45,6
Solsonès	7	-	2	4	1	3	200,0	300,0
Tarragonès	381	21	182	121	31	68	119,4	26,9
Terra Alta	11	1	1	0	3	3	0,0	-40,0
Urgell	14	1	5	3	14	2	-85,7	166,7
Val d'Aran	55	34	15	0	35	48	37,1	107,5
Vallès Occidental	2.514	787	871	555	438	780	78,1	11,9
Vallès Oriental	827	242	168	322	160	299	86,9	36,2
<b>ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS</b>								
Alt Pirineu i Aran	141	53	27	38	71	80	12,7	98,7
Camp de Tarragona	690	107	259	185	154	115	-25,3	9,3
Comarques Centrals	280	69	63	83	62	108	74,2	26,9
Comarques Giro-	1.449	337	388	458	312	323	3,5	5,3
Metropolità	10.306	2.785	2.227	2.529	2.350	2.165	-7,9	-18,6
Penedès	900	171	255	240	363	152	-58,1	27,2
Ponent	544	183	175	77	121	159	31,4	-4,1
Terres de l'Ebre	207	60	71	16	29	81	179,3	-8,3
<b>DEMARCACIONS TERRITORIALS</b>								
Barcelona	11.446	3.022	2.538	2.831	2.767	2.409	-12,9	-14,8
Girona	1.476	348	398	459	324	339	4,6	7,1
Lleida	664	224	194	118	181	226	24,9	15,6
Tarragona	931	171	335	218	190	209	10,0	5,6
<b>CATALUNYA</b>	<b>14.517</b>	<b>3.765</b>	<b>3.465</b>	<b>3.626</b>	<b>3.462</b>	<b>3.183</b>	<b>-8,1</b>	<b>-10,5</b>

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 2019	II TRIM.19	Var. Trimestral (II 19/ I 19)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS</b>								
Valls (Alt Camp)	2	0	2	0	1	2	100,0	-
Figueres (Alt Empordà)	59	1	5	52	2	1	-50,0	50,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	253	5	81	45	16	4	-75,0	-84,3
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	1	0	0	0	0	7	-	600,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	4	2	0	0	0	1	-	-75,0
Igualada (L' Anoia)	38	2	10	22	29	4	-86,2	450,0
Manresa (Bages)	14	11	2	1	2	3	50,0	-54,5
Reus (Baix Camp)	76	8	20	8	5	18	260,0	-52,1
Tortosa (Baix Ebre)	4	1	1	1	0	57	-	2.750,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	6	5	1	0	0	0	-	-100,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	196	180	0	0	59	33	-44,1	-53,1
El Vendrell (Baix Penedès)	20	0	1	12	3	5	66,7	14,3
Barcelona (Barcelonès)	2.203	608	423	442	271	158	-41,7	-67,9
Berga (Berguedà)	2	0	0	2	2	1	-50,0	-
Puigcerdà (Cerdanya)	5	1	3	0	1	2	100,0	50,0
Montblanc (Conca de Barberà)	29	0	1	22	20	1	-95,0	250,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	109	43	30	27	180	48	-73,3	338,5
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	1	0	0	0	2	0	-100,0	100,0
Olot (Garrotxa)	106	39	33	32	6	8	33,3	-72,5
Girona (Gironès)	146	32	46	53	19	46	142,1	38,3
Mataró (Maresme)	190	11	86	12	106	97	-8,5	120,7
Moià (Moianès)	7	6	1	0	0	2	-	-66,7
Ampostà (Montsià)	8	0	5	1	2	1	-50,0	50,0
Balaguer (La Noguera)	0	0	0	0	0	2	-	-
Vic (Osona)	84	18	17	21	2	3	50,0	-89,1
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	1	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	33	0	0	31	0	0	-	-100,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	26	8	13	1	0	8	-	-33,3
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	2	0	1	0	2	1	-50,0	200,0
Falset (Priorat)	0	0	0	0	0	0	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	0	0	0	0	0	-	-
Ripoll (Ripollès)	1	0	1	0	2	1	-50,0	-
Cervera (Segarra)	3	3	0	0	0	0	-	-100,0
Lleida (Segrià)	356	91	156	46	71	131	84,5	31,2
Santa Coloma de Farners (La Selva)	20	4	15	0	16	0	-100,0	220,0
Solsona (Solsonès)	3	0	0	3	1	2	100,0	-
Tarragona (Tarragonès)	192	3	87	59	20	30	50,0	8,7
Gandesa (Terra Alta)	2	0	1	0	0	0	-	-100,0
Tàrraga (Urgell)	7	0	5	1	12	1	-91,7	1.200,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	17	17	0	0	35	6	-82,9	141,2
Sabadell (Vallès Occidental)	835	298	348	170	203	182	-10,3	21,5
Granollers (Vallès Oriental)	173	5	12	129	32	77	140,6	240,6

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

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 2019	II TRIM.19	Var. Trimestral (II 19/ I 19)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS</b>								
Badalona (Barcelonès)	517	202	46	114	149	83	-44,3	-35,0
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	50	3	42	3	6	142	2.266,7	2.860,0
Blanes (Selva)	22	1	6	3	0	5	-	-61,5
Calafell (Baix Penedès)	5	0	1	3	2	5	150,0	600,0
Cambrils (Baix Camp)	123	54	40	16	38	10	-73,7	-28,4
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	8	2	4	2	21	7	-66,7	1.300,0
Castelldefels (Baix Llobregat)	156	84	31	25	13	6	-53,8	-81,0
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	76	5	30	31	9	5	-44,4	-6,7
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	416	39	12	128	2	66	3.200,0	-75,4
Esparreguera (Baix Llobregat)	8	0	0	0	20	0	-100,0	150,0
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	15	0	1	10	6	3	-50,0	125,0
Gavà (Baix Llobregat)	128	75	4	2	29	32	10,3	-50,0
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	558	151	65	81	263	12	-95,4	-33,3
Lloret de Mar (Selva)	18	2	5	2	6	26	333,3	190,9
Manlleu (Osona)	13	2	1	9	0	4	-	33,3
Martorell (Baix Llobregat)	3	0	0	0	0	7	-	133,3
Masnou, El (Maresme)	72	4	37	2	3	11	266,7	-57,6
Molins de Rei (Baix Llobregat)	290	3	44	118	13	1	-92,3	-89,1
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	140	57	80	1	23	19	-17,4	-28,8
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	156	89	65	2	1	0	-100,0	-98,9
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	16	1	0	9	16	1	-93,8	142,9
Palafrugell (Baix Empordà)	18	5	8	3	9	5	-44,4	100,0
Pineda de Mar (Maresme)	31	0	9	19	72	1	-98,6	2.333,3
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	274	39	24	76	4	183	4.475,0	7,5
Premià de Mar (Maresme)	11	4	7	0	0	13	-	225,0
Ripollet (Vallès Occidental)	68	59	1	3	1	66	6.500,0	4,7
Rubí (Vallès Occidental)	223	87	29	15	4	44	1.000,0	-73,2
Salou (Tarragonès)	14	4	4	1	3	2	-33,3	-44,4
Salt (Gironès)	15	0	0	15	1	1	0,0	-
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	248	0	6	150	72	147	104,2	138,0
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	62	1	2	58	2	36	1.700,0	1.800,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	187	10	52	6	80	4	-95,0	-34,9
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	676	139	251	157	116	95	-18,1	-21,3
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	26	3	13	5	2	3	50,0	-37,5
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	312	1	164	14	6	1	-83,3	-94,8
Sant Pere de Ribes (Garraf)	39	5	1	28	62	6	-90,3	580,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	8	2	0	1	1	6	500,0	0,0
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	63	38	1	16	15	21	40,0	-21,7
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	53	27	0	26	10	1	-90,0	-59,3
Sitges (Garraf)	235	51	99	28	17	42	147,1	-45,4
Terrassa (Vallès Occidental)	194	39	33	108	36	202	461,1	349,1
Viladecans (Baix Llobregat)	27	2	1	24	13	22	69,2	1.650,0
Vila-seca (Tarragonès)	21	0	20	1	0	2	-	-
Vilassar de Mar (Maresme)	10	0	0	4	0	9	-	50,0

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

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	Var. Trimestral (II 19 / I 19)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS</b>								
Alt Camp	44	27	12	1	5	3	-40,0	-74,2
Alt Empordà	119	45	23	24	91	56	-38,5	104,2
Alt Penedès	77	13	15	30	11	56	409,1	109,4
Alt Urgell	12	3	3	1	1	4	300,0	-37,5
Alta Ribagorça	5	-	-	-	14	2	-85,7	220,0
Anoia	130	63	8	11	14	12	-14,3	-76,6
Bages	74	15	3	10	14	14	0,0	-54,1
Baix Camp	526	270	93	113	34	34	0,0	-78,8
Baix Ebre	112	30	48	23	1	9	800,0	-75,6
Baix Empordà	210	31	24	125	71	83	16,9	152,5
Baix Llobregat	1.175	184	259	430	304	317	4,3	27,8
Baix Penedès	31	8	4	10	8	5	-37,5	-23,5
Barcelonès	1.756	559	436	303	450	287	-36,2	-27,5
Berguedà	47	3	1	15	16	1	-93,8	-45,2
Cerdanya	35	14	7	14	9	44	388,9	278,6
Conca de Barberà	36	-	16	16	24	3	-87,5	575,0
Garraf	286	34	84	134	132	154	16,7	320,6
Garrigues	11	-	3	3	-	4	-	-20,0
Garrotxa	57	26	10	16	13	7	-46,2	-35,5
Gironès	92	25	14	21	27	64	137,0	59,6
Maresme	674	171	139	258	109	93	-14,7	-27,1
Moianès	6	1	2	3	2	2	0,0	300,0
Montsià	25	7	8	4	4	19	375,0	
Noguera	35	14	12	5	5	3	-40,0	-55,6
Osona	206	30	19	117	22	48	118,2	0,0
Pallars Jussà	28	9	1	13	3	6	100,0	-35,7
Pallars Sobirà	1	1	-	-	-	4	-	300,0
Pla de l'Estany	14	2	3	5	18	18	0,0	500,0
Pla d'Urgell	18	6	3	1	3	3	0,0	-57,1
Priorat	2	1	-	-	2	-	-100,0	0,0
Ribera d'Ebre	4	3	1	-	-	2	-	-33,3
Ripollès	10	2	1	6	7	6	-14,3	333,3
Segarra	6	-	-	5	1	3	200,0	300,0
Segrià	157	56	27	60	121	73	-39,7	177,1
Selva	86	29	13	26	33	20	-39,4	12,8
Solsonès	22	3	1	8	2	1	-50,0	-76,9
Tarragonès	128	21	33	26	22	72	227,3	36,2
Terra Alta	0	-	-	-	-	3	-	-
Urgell	31	19	5	3	3	7	133,3	-56,5
Val d'Aran	17	-	9	3	-	5	-	0,0
Vallès Occidental	959	152	425	259	240	332	38,3	108,0
Vallès Oriental	228	48	74	61	147	151	2,7	220,4
<b>ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS</b>								
Alt Pirineu i Aran	98	27	20	31	27	65	140,7	95,7
Camp de Tarragona	736	319	154	156	87	112	28,7	-53,3
Comarques Centrals	353	51	25	153	56	67	19,6	-29,7
Comarques Gironines	588	160	88	223	260	254	-2,3	85,6
Metropolità	4.794	1.115	1.334	1.311	1.250	1.180	-5,6	13,1
Penedès	524	118	111	185	165	226	37,0	71,5
Ponent	258	95	50	77	133	93	-30,1	72,5
Terres de l'Ebre	141	40	57	27	5	33	560,0	-33,3
<b>DEMARCACIONS TERRITORIALS</b>								
Barcelona	5.612	1.272	1.465	1.626	1.461	1.467	0,4	16,1
Girona	604	168	89	230	268	298	11,2	98,6
Lleida	368	118	70	114	154	115	-25,3	46,2
Tarragona	908	367	215	193	100	150	50,0	-50,0
<b>CATALUNYA</b>	<b>7.492</b>	<b>1.925</b>	<b>1.839</b>	<b>2.163</b>	<b>1.983</b>	<b>2.030</b>	<b>2,4</b>	<b>15,0</b>

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

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	Var. Trimestral (II 19/ I 19)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS</b>								
Valls (Alt Camp)	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Figueres (Alt Empordà)	1	0	0	0	28	1	-96,4	2.800,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	30	1	4	19	1	21	2.000,0	214,3
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	5	0	0	0	0	3	-	-40,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	5	0	0	0	0	1	-	-80,0
Igualada (L'Anoia)	62	55	2	4	5	4	-20,0	-83,9
Manresa (Bages)	30	9	0	1	0	0	-	-100,0
Reus (Baix Camp)	40	17	1	16	4	7	75,0	-52,2
Tortosa (Baix Ebre)	5	0	0	1	0	0	-	-100,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	4	0	0	0	0	1	-	-75,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	130	31	20	79	41	16	-61,0	83,9
El Vendrell (Baix Penedès)	10	1	2	5	0	2	-	-33,3
Barcelona (Barcelonès)	1.251	364	289	276	255	157	-38,4	-39,9
Berga (Berguedà)	22	0	0	1	0	1	-	-95,2
Puigcerdà (Cerdanya)	9	0	0	9	0	1	-	-
Montblanc (Conca de Barberà)	29	0	14	15	18	3	-83,3	-
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	63	2	4	27	44	12	-72,7	75,0
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	2	0	1	0	0	3	-	200,0
Olot (Garrotxa)	42	24	5	11	9	3	-66,7	-53,8
Girona (Gironès)	8	2	0	2	1	24	2.300,0	316,7
Mataró (Maresme)	204	79	81	6	30	16	-46,7	-60,7
Moià (Moianès)	3	0	1	2	2	1	-50,0	-
Ampostà (Montsià)	6	2	2	0	2	1	-50,0	-25,0
Balaguer (La Noguera)	1	0	1	0	0	0	-	-
Vic (Osona)	56	1	0	53	2	1	-50,0	0,0
Tremp (Pallars Jussà)	14	0	0	11	0	4	-	33,3
Sort (Pallars Sobirà)	1	1	0	0	0	0	-	-100,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	8	1	2	4	12	16	33,3	1.300,0
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	3	0	1	2	0	0	-	-
Falset (Priorat)	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	0	0	0	0	0	0	-	-
Ripoll (Ripollès)	6	0	0	6	0	0	-	-
Cervera (Segarra)	1	0	0	1	0	1	-	-
Lleida (Segrià)	113	50	19	39	118	65	-44,9	232,7
Santa Coloma de Farners (La Selva)	6	1	3	1	3	2	-33,3	150,0
Solsona (Solsonès)	19	1	0	8	0	1	-	-90,9
Tarragona (Tarragonès)	78	5	26	3	0	1	-	-98,0
Gandesa (Terra Alta)	0	0	0	0	0	1	-	-
Tàrraga (Urgell)	17	17	0	0	1	6	500,0	-58,8
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	10	0	8	0	0	5	-	150,0
Sabadell (Vallès Occidental)	209	28	109	50	27	73	170,4	100,0
Granollers (Vallès Oriental)	8	3	3	1	24	66	175,0	2.150,0

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

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	II TRIM. 18	III TRIM.18	IV TRIM.18	I TRIM. 2019	II TRIM.19	Var. Trimestral (II 19/ I 19)	Variació anual del període
<b>PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS</b>								
Badalona (Barcelonès)	325	175	124	20	29	15	-48,3	-75,7
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	50	3	47	0	2	0	-100,0	-33,3
Bianes (Selva)	19	7	1	11	6	2	-66,7	14,3
Calafell (Baix Penedès)	4	2	0	1	3	1	-66,7	33,3
Cambrils (Baix Camp)	371	228	69	70	10	5	-50,0	-93,5
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	6	3	1	1	35	13	-62,9	1.100,0
Castelldefels (Baix Llobregat)	48	15	6	10	5	12	140,0	-46,9
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	64	2	20	37	2	21	950,0	228,6
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	363	83	10	143	6	5	-16,7	-94,8
Esparreguera (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	-	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	40	0	33	2	11	2	-81,8	160,0
Gavà (Baix Llobregat)	52	1	16	17	17	18	5,9	84,2
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	93	20	23	6	125	108	-13,6	264,1
Lloret de Mar (Selva)	18	5	3	4	4	3	-25,0	-36,4
Manlleu (Osona)	31	9	0	9	2	6	200,0	-63,6
Martorell (Baix Llobregat)	12	0	0	12	1	0	-100,0	-
Masnou, El (Maresme)	165	1	12	147	3	1	-66,7	-33,3
Molins de Rei (Baix Llobregat)	43	0	29	13	14	0	-100,0	1.300,0
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	11	0	3	0	1	0	-100,0	-87,5
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	8	0	7	0	18	0	-100,0	1.700,0
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	3	0	1	2	0	0	-	-
Palafrugell (Baix Empordà)	9	3	1	4	12	7	-41,7	375,0
Pineda de Mar (Maresme)	19	13	0	5	0	3	-	-78,6
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	89	39	3	45	0	12	-	-70,7
Premià de Mar (Maresme)	4	3	0	0	2	8	300,0	150,0
Ripollet (Vallès Occidental)	49	3	4	3	28	3	-89,3	-26,2
Rubí (Vallès Occidental)	51	5	6	39	15	0	-100,0	150,0
Salou (Tarragonès)	13	9	1	3	0	32	-	255,6
Salt (Gironès)	0	0	0	0	0	0	-	-
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	87	0	0	1	12	0	-100,0	-86,0
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	4	1	3	0	0	2	-	100,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	143	3	12	41	42	39	-7,1	-10,0
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	386	79	190	85	44	100	127,3	29,7
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	9	2	3	4	7	3	-57,1	400,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	11	0	0	1	0	0	-	-100,0
Sant Pere de Ribes (Garraf)	16	3	5	6	2	4	100,0	20,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	9	-	-
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	0	0	0	0	29	7	-75,9	-
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	2	1	0	0	0	1	-	-50,0
Sitges (Garraf)	202	27	73	101	80	27	-66,3	282,1
Terrassa (Vallès Occidental)	43	7	9	20	26	91	250,0	735,7
Viladecans (Baix Llobregat)	163	2	88	48	4	0	-100,0	-85,2
Vila-seca (Tarragonès)	2	0	0	2	1	0	-100,0	-
Vilassar de Mar (Maresme)	30	26	2	2	28	3	-89,3	19,2

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

Des  
19

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR


 ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

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

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

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

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

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

## ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (III)

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

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

Des  
19

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR


 ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

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

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

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

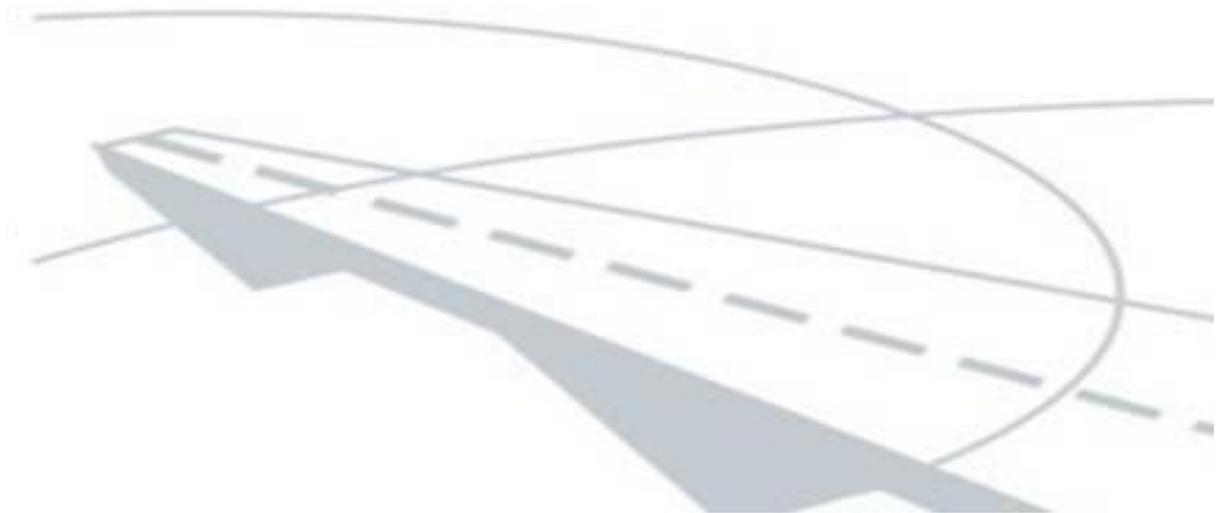
CAPITALS DE COMARQUES	2018	II TRIM. 18	III TRIM. 18	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	Var.Trimestral (III 19/ II 19)	Variació Anual del període
<b>COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ</b>									
Valls (Alt Camp)	96	15	20	24	29	19	39	105,3	20,8
Figueres (Alt Empordà)	388	94	94	96	108	124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

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

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

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

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



# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO**

## **Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria**





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>30</b>
<b>Introducción.</b>	<b>32</b>
<b>PARTE PRIMERA.</b>	<b>33</b>
<b>Viabilidad organizativa: especialización</b>	<b>33</b>
<b>Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.</b>	<b>33</b>
<b>1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.</b>	<b>33</b>
a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.	34
Departamento técnico de desarrollo.	34
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.	34
Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	34
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	34
Departamento comercial.	34
Plan de Marketing inmobiliario.	34
Departamento administrativo y económico-financiero.	34
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	34
b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.	35
c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.	35
d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.	36
e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.	36
Director de la promoción inmobiliaria.	36
Comité de la promoción inmobiliaria.	37
Director general de una promotora inmobiliaria	37
Director Departamento Técnico	37
Director Departamento Comercial	37
Director Departamento Económico-financiero	37
<b>2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.</b>	<b>37</b>
Dirección de una promoción inmobiliaria.	38
Departamento técnico	38
Departamento comercial	38
Departamento económico-financiero	38
<b>3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.</b>	<b>38</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>40</b>
<b>Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador.</b>	
<b>Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.</b>	<b>40</b>
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



<b>6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria</b>	<b>65</b>
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
<b>7. Fase final</b>	<b>66</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>68</b>
<b>Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>68</b>
<b>1. Hitos de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>68</b>
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
<b>2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.</b>	<b>69</b>
a. Cuadro de tesorería provisional.	69
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	69
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>71</b>
<b>Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>71</b>
<b>1. Estudio del suelo.</b>	<b>71</b>
<b>2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.</b>	<b>71</b>
<b>3. Provisión de gastos administrativos.</b>	<b>71</b>
<b>4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.</b>	<b>71</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>72</b>
<b>Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.</b>	<b>72</b>
<b>1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.</b>	<b>72</b>
<b>2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.</b>	<b>74</b>
<b>3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.</b>	<b>75</b>
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
<b>4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.</b>	<b>76</b>
<b>5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>77</b>
<b>6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.</b>	<b>77</b>
<b>7. El problema de la financiación inmobiliaria.</b>	<b>82</b>



## **TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **84**

**Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.** \_\_\_\_\_ **84**

## **TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN** \_\_\_\_\_ **85**

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

## **TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **92**

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

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

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



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

## CHECK-LIST \_\_\_\_\_ 94

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

## PARTE SEGUNDA. \_\_\_\_\_ 95

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

## Capítulo 3. Fases de una promoción inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 95

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



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

## CHECK-LIST 109

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

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

1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo. 110
  - a. Fase de planeamiento urbanístico. 110
  - b. Fase de urbanización. 110
  - c. Fase de la promoción inmobiliaria. 111
    - La fase técnica de edificación. 111
    - La fase de comercialización. 111
    - La fase financiera. 111
2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato". 111
  - a. Estudio preliminar de la zona. 111
  - b. ¿Cómo conocer la demanda? 112
3. Aprender de las promociones vecinas. 113
4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever? 113
  - Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria. 113
    - a. Modelos de previsión. 113
      - Análisis estadístico de información histórica. 114
      - Análisis de regresión simple o múltiple. 114
    - b. Modelos de análisis. 114
5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron. 114
  - a. La edificabilidad del terreno 114
    - Valorar si la edificabilidad está realmente agotada. 115
  - b. La información urbanística. 116
  - c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico. 122
6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar? 123
  - La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria. 123

## TALLER DE TRABAJO. 126

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

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



<b>1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?</b>	<b>126</b>
<b>2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>126</b>
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
<b>3. Ficha de encuesta</b>	<b>127</b>
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
<b>4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.</b>	<b>129</b>
<b>5. Ritmo de ventas inmobiliarias.</b>	<b>130</b>
<b>6. Depuración de datos.</b>	<b>130</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>132</b>
<b>Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.</b>	<b>132</b>
<b>1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.</b>	<b>132</b>
<b>2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.</b>	<b>133</b>
<b>3. Clases de edificabilidad.</b>	<b>134</b>
a. <b>Edificabilidad física o techo edificable.</b>	<b>134</b>
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	134
¿Qué es la edificabilidad urbanística?	134
b. <b>Edificabilidad media y ponderada.</b>	<b>134</b>
¿Qué es la edificabilidad media?	134
¿Qué es la edificabilidad ponderada?	134
c. <b>Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).</b>	<b>135</b>
¿Qué es la edificabilidad residencial?	135
¿Qué es la edificabilidad terciaria?	135
¿Qué es la edificabilidad industrial?	135
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>136</b>
<b>¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?</b>	<b>136</b>
<b>1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.</b>	<b>136</b>
<b>2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.</b>	<b>137</b>
<b>3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.</b>	<b>137</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>139</b>
<b>Ejemplo de cálculo de edificabilidad</b>	<b>139</b>
<b>1. Localización de la parcela</b>	<b>139</b>
<b>2. Catastro</b>	<b>140</b>
<b>3. Cálculo de la edificabilidad</b>	<b>141</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>142</b>
<b>Modelo de ordenanza municipal edificatoria.</b>	<b>142</b>



<b>1. Condiciones de edificabilidad.</b>	<b>142</b>
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	142
Superficie edificada por planta.	142
Superficie edificada total.	142
Superficie útil.	142
<b>2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.</b>	<b>142</b>
Tipologías edificatorias.	142
<b>CHECK-LIST</b>	<b>146</b>
<b>1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?</b>	<b>146</b>
<b>2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?</b>	<b>146</b>
<b>3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?</b>	<b>146</b>
<b>Capítulo 5. ¿Cómo comprar el mejor solar?</b>	<b>147</b>
<b>1. Seguir una dirección de negocio.</b>	<b>147</b>
<b>2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?</b>	<b>148</b>
<b>3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?</b>	<b>148</b>
<b>4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?</b>	<b>149</b>
Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)	149
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>151</b>
<b>El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.</b>	<b>151</b>
<b>1. La gestión del suelo y su puesta en valor.</b>	<b>151</b>
a. Los fondos de inversión inmobiliaria.	151
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.	152
<b>2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.</b>	<b>152</b>
<b>3. La fase de urbanización.</b>	<b>153</b>
<b>4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico.</b>	<b>154</b>
<b>5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades.</b>	<b>155</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>163</b>
<b>¿ Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio?</b>	<b>163</b>
<b>¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula?</b>	<b>163</b>
<b>¿Cuándo hay que vender sobre plano?</b>	<b>163</b>
<b>PARTE TERCERA.</b>	<b>164</b>
<b>Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende.</b>	<b>164</b>
<b>Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?</b>	<b>164</b>
<b>1. Análisis del mercado: oferta y demanda.</b>	<b>164</b>
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
<b>2. ¿Qué es un estudio de mercado?</b>	<b>165</b>
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
<b>3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?</b>	<b>168</b>
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial).	168
<b>4. ¿Por cuánto se puede vender?</b>	<b>169</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>171</b>
<b>Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.</b>	<b>171</b>
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
<b>CHECK-LIST</b>	<b>185</b>
<b>1. ¿Qué es un estudio de mercado?</b>	<b>185</b>
<b>2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?</b>	<b>185</b>
<b>Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?</b>	<b>186</b>
<b>1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.</b>	<b>186</b>
<b>2. Métodos de fijación de precio de venta.</b>	<b>187</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>193</b>
<b>Control de calidad en la promoción inmobiliaria.</b>	<b>193</b>
<b>1. En fases de proyecto</b>	<b>193</b>
<b>2. En fase de compra de materiales</b>	<b>193</b>
<b>3. En fase de ejecución de la obra</b>	<b>193</b>
<b>4. En fase de ejecución terminada</b>	<b>193</b>
<b>5. En todo el proceso de gestión.</b>	<b>193</b>
<b>6. En fase de relación con el cliente.</b>	<b>194</b>
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
<b>Capítulo 8. ¿Cómo establecer el precio correcto?</b>	<b>198</b>
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
<b>CHECK-LIST</b>	<b>203</b>
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?	203
¿Qué es el precio estratégico?	203
<b>Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor</b>	<b>204</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>213</b>
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.	213
<b>PARTE CUARTA.</b>	<b>216</b>
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.	216
<b>Capítulo 10: Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?</b>	<b>216</b>
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
• Avaes.	234
• El préstamo hipotecario.	234
• Otros préstamos.	234
3.2. Tributos.	234
<b>2. Análisis estático de la Cuenta de Resultados</b>	<b>235</b>
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
<b>5. Definición de m2.</b> _____	<b>235</b>
• Coste del m2. _____	235
• Indicadores de la Cuenta de Resultados. _____	235
<b>6. Imputación de costes</b> _____	<b>235</b>
• Imputación real. _____	235
<b>3. Análisis dinámico de la Cuenta de Resultados</b> _____	<b>236</b>
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
<b>3. Diagnóstico del activo - análisis de viabilidad.</b> _____	<b>237</b>
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
<b>4. Enfoque de la dinámica de actuación</b> _____	<b>240</b>
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>b. Costes indirectos de obra.</b>	<b>260</b>
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
<b>c. Distribución del Coste</b>	<b>263</b>
Costes indirectos	264
<b>d. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.</b>	<b>264</b>
<b>4. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.</b>	<b>265</b>
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
<b>5. Aspectos contables en la gestión de obra.</b>	<b>271</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>274</b>
<b>Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>274</b>
<b>1. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.</b>	<b>274</b>
<b>2. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.</b>	<b>275</b>
<b>3. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>275</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>278</b>
<b>Viabilidad financiera de una obra.</b>	<b>278</b>
<b>1. Calendario de la obra.</b>	<b>278</b>
<b>2. Previsión de costes.</b>	<b>279</b>
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
<b>3. Previsión de ventas en caso de promoción. _____</b>	<b>281</b>
<b>4. Previsión de ingresos y pagos. _____</b>	<b>282</b>
<b>5. Control de gastos e ingresos de la promoción. _____</b>	<b>283</b>
<b>6. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>285</b>
- La contabilidad general de la empresa. _____	285
- La contabilidad analítica de la obra. _____	285
- La gestión de ventas de la promoción. _____	285
<b>7. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>286</b>
<b>8. Viabilidad económica y financiera. _____</b>	<b>287</b>
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>290</b>
<b>Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>290</b>
<b>1. Producto inmobiliario y precios de venta. _____</b>	<b>290</b>
<b>2. Control de venta y clientela. _____</b>	<b>291</b>
- Precio definitivo de venta. _____	292
- Plazos de cobro fijados en el contrato. _____	292
- Plazo de entrega. _____	292
<b>3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>293</b>
<b>4. Control de avales. _____</b>	<b>294</b>
<b>5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>294</b>
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>296</b>
<b>Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria. _____</b>	<b>296</b>
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
<b>Capítulo 12. Análisis de viabilidad: el método dinámico. _____</b>	<b>297</b>
<b>1. Introducción. _____</b>	<b>297</b>
¿Qué es y para qué sirve el método dinámico? _____	297
<b>2. Aspectos financieros. _____</b>	<b>299</b>
¿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
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>307</b>



<b>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.</b>	<b>307</b>
<b>1. Método del Valor Actual Neto (VAN).</b>	<b>307</b>
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
<b>2. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).</b>	<b>310</b>
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
<b>3. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.</b>	<b>313</b>
Caso práctico.	314
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>319</b>
<b>Caso práctico ¿Cómo hacer un estudio de viabilidad para una promoción inmobiliaria? Hoja EXCEL.</b>	<b>319</b>
<b>1. Criterios de rentabilidad estática</b>	<b>320</b>
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
<b>2. Ingresos promoción</b>	<b>320</b>
<b>3. Total costes promoción</b>	<b>320</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>322</b>
<b>Ejemplo de caso real. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria y Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>322</b>
<b>1. Estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>323</b>
Datos generales.	323
Solar.	323
Construcción.	323
Precio de venta.	323
Calendario general de la promoción y cuadro de ventas.	323
Fiscalidad.	323
<b>2. Desarrollo completo de Estudio económico financiero de una promoción inmobiliaria.</b>	<b>323</b>
<b>Datos generales.</b>	<b>323</b>
<b>Solar (características del solar, datos urbanísticos, datos de operación de compra del solar).</b>	<b>323</b>



<b>Edificabilidad (edificabilidad del proyecto, construcción, precio de venta, plan y calendario de promoción y ventas).</b>	<b>323</b>
<b>Financiación (financiación hipotecaria, modalidad de disposición hipotecaria, datos financieros).</b>	<b>323</b>
<b>Costes e ingresos por etapas de la promoción (flujos de caja y plan de etapas de la promoción).</b>	<b>323</b>
<b>Medidas correctoras y préstamo puente.</b>	<b>323</b>
<b>Resumen del estudio de viabilidad (resumen económico, análisis y parámetros de viabilidad).</b>	<b>323</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>459</b>
<b>Caso práctico desarrollado. Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.</b>	<b>459</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>498</b>
<b>Caso práctico resuelto. Modelo de estudio de viabilidad para compra de SUELO urbanizable realizado con un programa informático.</b>	<b>498</b>
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**

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

## **Capítulo 14. Contabilidad de Costes y de Gestión. \_\_\_\_\_ 563**

<b>1. Presupuesto de un proyecto de construcción. _____</b>	<b>563</b>
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
<b>2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos. _____</b>	<b>567</b>
<b>3. Unidad de obra _____</b>	<b>567</b>



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
<b>4. Costes de personal.</b>	<b>573</b>
<b>5. Costes de los materiales.</b>	<b>574</b>
<b>6. Precio unitario.</b>	<b>574</b>
<b>7. Precio descompuestos.</b>	<b>575</b>
<b>8. Precios auxiliares</b>	<b>577</b>
<b>9. Presupuestos</b>	<b>577</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>583</b>
<b>Contabilidad de la obra.</b>	<b>583</b>
<b>1. Definiciones de precios.</b>	<b>583</b>
Precio básico (PB)	583
Precio auxiliar (PA).	585
Precio unitario (PU)	586
Precio complejo (PC)	586
Precio funcional (PF)	586
<b>2. Los precios en el banco de datos estructurado.</b>	<b>587</b>
<b>3. Sistemas de contabilidad de costes</b>	<b>588</b>
<b>4. Clasificación en costes directos e indirectos.</b>	<b>590</b>
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	590
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	593
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>598</b>
<b>Definición de cada tipo de precio.</b>	<b>598</b>
<b>1. Precio de suministro (PSU)</b>	<b>598</b>
<b>2. Precio auxiliar (PA)</b>	<b>598</b>
<b>3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.</b>	<b>598</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>602</b>
<b>Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.</b>	<b>602</b>
<b>1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.</b>	<b>602</b>



<b>2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.</b>	<b>603</b>
<b>3. Referencia espacial del precio.</b>	<b>604</b>
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
<b>PARTE QUINTA.</b>	<b>610</b>
<b>Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.</b>	<b>610</b>
<b>Capítulo 15. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?</b>	<b>610</b>
<b>1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.</b>	<b>610</b>
<b>2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria</b>	<b>611</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>625</b>
El préstamo hipotecario promotor. _____	625
<b>Capítulo 16. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____</b>	<b>627</b>
<b>1. El régimen legal de las valoraciones. _____</b>	<b>627</b>
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
<b>REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO _____</b>	<b>633</b>
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo. _____	633
<b>2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación. _____</b>	<b>639</b>
<b>3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo. _____</b>	<b>640</b>
<b>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. _____</b>	<b>649</b>
<b>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. _____</b>	<b>655</b>
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero. _____	668
<b>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.). _____</b>	<b>670</b>
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>682</b>
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
<b>Capítulo 17. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras. _____</b>	<b>683</b>



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
<b>PARTE SEXTA. _____</b>	<b>687</b>
Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación. _____	687
<b>Capítulo 18. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____</b>	<b>687</b>
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
<b>Capítulo 19. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____</b>	<b>693</b>
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
<b>PARTE SÉPTIMA. _____</b>	<b>702</b>
Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? _____	702
<b>Capítulo 20. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. _____</b>	<b>702</b>
1. Plan de obra. _____	702
2. Las ofertas se miran con "lupa". _____	705
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>711</b>
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
<b>Capítulo 21. Fases de una edificación. Trámites a seguir. _____</b>	<b>718</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>723</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>726</b>
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. _____	
10. El préstamo hipotecario _____	729
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta _____	730
12. Comercialización de la promoción. _____	730
13. Contrato de obra alzado o llave en mano. _____	731
14. El acta de replanteo _____	732
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>733</b>
Las dos clases de reserva en la compra de una vivienda. _____	
<b>1. Documento de reserva en fase de pre-comercialización _____</b>	<b>733</b>
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
<b>2. Documento de reserva en fase de comercialización obtenida la correspondiente licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades. _____</b>	<b>734</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>736</b>
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. _____	
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>738</b>
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	
<b>Capítulo 22. Fases de control de un Dpto. técnico. _____</b>	<b>745</b>
<b>1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta. _____</b>	<b>745</b>
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
<b>2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____</b>	<b>751</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>758</b>
<b>Gestión de obra _____</b>	<b>758</b>
<b>1. El encargo del promotor. _____</b>	<b>759</b>
<b>2. La empresa constructora y su organización _____</b>	<b>759</b>
<b>3. El proyecto de organización _____</b>	<b>761</b>
a. Memoria _____	761
b. Planos _____	763
c. Pliego de condiciones _____	763
d. Presupuesto _____	763
<b>4. Fases preliminares. _____</b>	<b>763</b>
<b>5. Elaboración de un plan de organización interior. _____</b>	<b>768</b>
<b>Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos. _____</b>	<b>773</b>
<b>1. Preestudio del arquitecto. _____</b>	<b>773</b>
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
<b>2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas. _____</b>	<b>778</b>
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
<b>3. Los Honorarios del arquitecto. _____</b>	<b>788</b>



4. La dirección de obra	789
5. Los costes de referencia de la construcción.	792
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>794</b>
<b>Los proyectos de urbanización.</b>	<b>794</b>
Proyecto de Urbanización básico.	794
Proyecto de Urbanización complementario.	794
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>796</b>
<b>Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.</b>	<b>796</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>801</b>
<b>El anteproyecto de Edificación.</b>	<b>801</b>
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
<b>Capítulo 24. Licencias.</b>	<b>804</b>
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



<b>Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego.</b>	<b>811</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>819</b>
<b>Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).</b>	<b>819</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>831</b>
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.	831
<b>PARTE OCTAVA.</b>	<b>839</b>
Responsabilidad del promotor.	839
<b>Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE.</b>	<b>839</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>853</b>
El promotor responsable de la edificación.	853
1. Antecedentes.	853



<b>2. La solidaridad del promotor</b>	<b>854</b>
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
<b>4. Acción de repetición</b>	<b>860</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>862</b>
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?	862
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>865</b>
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?	865
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>868</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>871</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>882</b>
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.	882
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>883</b>
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.	883
<b>PARTE NOVENA</b>	<b>888</b>
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.*