

## EL FUTURO DEL SECTOR PROMOTOR CONSTRUCTOR



- 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.

3 de abril de 2020

[Promotor inmobiliario](#)

### Informe de la Asociación de Promotores de Cataluña

**El mercado inmobiliario se encuentra en una fase de lenta recuperación de la actividad, aunque los últimos datos mostraban leves síntomas -de desaceleración ante las últimas normativas legislativas, estatales, autonómicas y locales- y la incertidumbre jurídica que provocaron. Una vez superada la situación de alarma sanitaria habrá incentivar la generación de la actividad, por lo que serán necesarias políticas públicas para paliar los efectos y medidas económicas potentes para hacer frente a la reanudación de la actividad económica con esfuerzo, pero también con solidez y como siempre con colaboración público-privada, especialmente en el segmento de vivienda asequible-protegida.**

El brote de Covid-19 ha provocado un impacto en el desarrollo económico y social, tanto en Cataluña como en el resto del Estado. A pesar de las dificultades actuales, tenemos que seguir adelante, conscientes del gran esfuerzo que requiere. Esta es una situación inédita que desde el sector se está gestionando de la mejor manera posible para hacerle frente, y en la que se seguirá trabajando intensamente. El sector promotor y constructor de Cataluña siempre ha demostrado su capacidad para resistir y superar las adversidades, y en este caso seguro que también lo conseguirá. Ante la pandemia de Covidien-19, el Gobierno del Estado ha adoptado diversas medidas que tienen un impacto sobre todos los sectores de actividad, incluido el nuestro, y sobre las que todavía es demasiado pronto para poder hacer una valoración y cuantificar su alcance, también habrá que analizar cada subsector pues probablemente tenga una afectación diferente en la vivienda habitual respecto de otras tipologías como por ejemplo el vacacional.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Sin embargo, no olvidemos que el sector promotor y constructor es fundamental para el desarrollo y el progreso económico y social y, como tal, encarará el futuro unido, con fuerza y comprometido con la recuperación de la actividad para volver a la normalidad tan pronto como sea posible. El mercado inmobiliario se encuentra en una fase de lenta recuperación de la actividad, aunque los últimos datos mostraban leves síntomas -de desaceleración ante las últimas normativas legislativas, estatales, autonómicas y locales- y la incertidumbre jurídica que provocaron. Una vez superada la situación de alarma sanitaria habrá incentivar la generación de la actividad, por lo que serán necesarias políticas públicas para paliar los efectos y medidas económicas potentes para hacer frente a la reanudación de la actividad económica con esfuerzo, pero también con solidez y como siempre con colaboración público-privada, especialmente en el segmento de vivienda asequible-protegida.

Como apuntábamos anteriormente, ante la actual situación excepcional es prematuro poder aventurar expectativas, pero si miramos los últimos datos por En cuanto al sector de obra nueva, aunque se encuentra en cifras muy por debajo de las necesarias para atender la demanda. La recuperación del sector era evidente y constante desde que en 2013 alcanzó el punto de inflexión, y hasta llegar a las cantidades previstas de necesidades de hogares todavía queda recorrido.

El bajo nivel de la producción de viviendas nuevas, junto con una demanda creciente de esta tipología, harán que sea necesaria una producción más intensa para satisfacerla.

Del Informe elaborado por el Centro de Estudios Demográficos (CED) para el Plan Territorial Sectorial de la Vivienda se desprende que en el período comprendido entre 2015-2030, resultarían necesarias unas 358.200 nuevos hogares en el transcurso de los 15 años, es decir unas 25.000 unidades anuales aconsejables. Si comparamos esta cifra con el último dato cerrada de producción de 2018 (14.517) y la previsión de cierre de 2019 (13.855) podemos observar como se encuentran todavía muy por debajo de esta meta.

La oferta de viviendas al alcance de la población es fundamental. La demanda queda a la espera de la mejora de la situación. La disponibilidad y la localización de la oferta residencial interviene 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 población. Por lo tanto, es importante recalcar que la existencia de necesidades de hogares se mantendrá.

La APCE quiere agradecer a todas las empresas su esfuerzo, responsabilidad y confianza, y reafirma su compromiso de acompañamiento y apoyo en estos momentos, a fin de superar las dificultades juntos, y poder encarar el futuro unidos, con fuerza y comprometidos con la recuperación de la actividad para volver a la normalidad lo antes posible. Como otras crisis que el sector ha vivido, esta también pasará.



## Incremento anual de la producción de viviendas en España

Después de un 2013 como punto de inflexión bajo mínimos, la recuperación de la producción en España ha sido siempre constante. Moderada en cuanto al número de viviendas iniciadas lejos todavía de las épocas de bonanza, pero con incrementos bastante importantes en 2019, esta recuperación continúa con un incremento, más moderado que el año anterior, del + 5,5% (+ 24,7% en 2018). En valores absolutos, en España según datos publicados por el Ministerio de Fomento, se iniciaron el 2019 un total de 106.266 viviendas, de las que 21.982 fueron viviendas unifamiliares y 84.223 viviendas en bloque. La producción de las viviendas terminadas que desde 2008 mostraba decrementos anuales importantes hasta en 2017 que cambió la tendencia. 2019 con 78.789 viviendas terminadas en España incrementa por tercer año consecutivo y alcanza una variación interanual del 22,4%.

El comportamiento por comunidades autónomas se ha mostrado de manera divergente según las zonas así como por ejemplo La Rioja fue la única que disminuyó en 2018 su producción, en este ejercicio 2019, es la que muestra unos valores relativos más elevados por encima del 100% de incremento. Contrariamente, la Región de Murcia que el año anterior incrementaba por encima del 50%, el 2019, es la tercera comunidad autónoma, tras Aragón (-19.5%) y de Asturias (-15,1%), que disminuye su ritmo anual en un -11,4%.

## Moderada bajada de las ventas de viviendas 2019

Las ventas de viviendas disminuyen el 2019 un 3,3% en España en comparación con el año anterior, incidido por la bajada de las ventas de las viviendas usadas a lo largo del año. A nivel estatal, siguen siendo más elevados los incrementos de las transacciones de obra nueva (+ 1,2%) aunque más moderados, mientras que disminuyen las ventas de los usados en un -4,2%. En Cataluña, la disminución interanual ha sido más moderada, y con 79.950 viviendas vendidas a lo largo del año presentan una reducción del -1,1% pero en este caso, provocada principalmente por la bajada de las ventas de viviendas nuevas en un -2,4%.

En términos absolutos, en España se inscribieron un total de 501.085 compraventas 2019 frente las 517.984 de 2018 y en Cataluña 79.950 el 2019 mientras que se registraron 80.820 operaciones el 2018.

De la cantidad total de las ventas en Cataluña, el 85,1% corresponde a viviendas de segunda mano y el 14,9% restante a las viviendas de obra nueva, con prácticamente un mantenimiento de las ventas de los usados en comparación con un año antes del -0,8%, lejos de los ritmos de aceleración que mostraban desde 2013, alcanzando al cierre de 2019 un valor absoluto de 68.024 viviendas, mientras que el comportamiento de la demanda de las viviendas de obra nueva sufre una bajada del -2,4% interanual (11.926 viviendas), como consecuencia principalmente del comportamiento más lento del cuarto trimestre del año.



Por provincias destaca la de Barcelona como la única que incrementa las ventas de viviendas de las viviendas nuevas, mientras que por el contrario, la provincia de Tarragona es la que muestra una bajada en los ventas de viviendas nuevas más significativa del -22,3%.

Las ventas de las viviendas usadas, que incrementan a dos de las provincias Catalanas (Girona y Tarragona), evolucionan a ritmos del 2,1% y 4,3% respectivamente. En términos generales, Girona y Tarragona muestran un aumento anual de las ventas del 0,7% ambas, mientras que Barcelona y Lleida disminuyen un -1,5% y -5,1% respectivamente.

Continúa el dinamismo del mercado hipotecario con incrementos más suaves. Después de años de contracción, la sostenida recuperación de la actividad económica y del mercado laboral de los últimos años ha tenido el su reflejo en el mercado inmobiliario, con un crecimiento del número de hipotecas constituidas sobre viviendas de los últimos años. El año 2019, se registraron en España un total de 357.720 hipotecas sobre vivienda, lo que supone un incremento del 3,6% interanual. La comunidad catalana representó el 16,2% del total de las operaciones inscritas en el Estado, con unas hipotecas sobre vivienda de 57.787 y un crecimiento del 0,5% anual.

Este menor crecimiento del 2019 se puede explicar por un aumento de los requisitos exigibles en la valoración del riesgo por parte de las entidades financieras pero también, por una oferta más limitada y un nivel de precios que pueden afectar en la decisión de la demanda.

La evolución del importe medio del crédito, muestra un crecimiento paralelo al comportamiento de la cantidad de las mismas, logrando en este último ejercicio un crecimiento del 4,7% del importe concedido en España y del 0,9% en Cataluña, lejos de los crecimientos alrededor del 16% del año anterior. En valores absolutos, se concedieron 2019, un total de 8.361.951 € de las hipotecas firmadas en Cataluña y 44.717.507 € en España.

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ACTUALITAT DEL SECTOR

### EL FUTUR DEL SECTOR PROMOTOR CONSTRUCTOR

El brot de COVID-19 ha provocat un impacte en el desenvolupament econòmic i social, tant a Catalunya com a la resta de l'Estat. Malgrat les dificultats actuals, hem de seguir endavant, conscients del gran esforç que requereix.

Aquesta és una situació inèdita que des del sector s'està gestionant de la millor manera possible per fer-li front, i en la que se seguirà treballant intensament. El sector promotor i constructor de Catalunya sempre ha demostrat la seva capacitat per a resistir i superar les adversitats, i en aquest cas segur que també ho aconseguirà.

Davant de la pandèmia de COVID-19, el Govern de l'Estat ha adoptat diverses mesures que tenen un impacte sobre tots els sectors d'activitat, inclòs el nostre, i sobre les quals encara és massa aviat per a poder fer-ne una valoració i quantificar-ne el seu abast, també caldrà analitzar cada subsector doncs probablement tingui una afectació diferent en l'habitatge habitual respecte d'altres tipologies com per exemple el vacacional. No obstant, no oblidem que el sector promotor i constructor és cabdal per al desenvolupament i el progrés econòmic i social i, com a tal, encararà el futur unit, amb força i compromès amb la recuperació de l'activitat per tornar a la normalitat tan aviat com sigui possible.

El mercat immobiliari es troba en una fase de lenta recuperació de l'activitat, encara que les últimes dades mostren lleus símptomes -de desaceleració davant les darreres normatives legislatives -estatals, autonòmiques i locals- i la incertesa jurídica que provocaren. Una vegada superada la situació d'alarma sanitària caldrà incentivar la generació de l'activitat, i per això seran necessàries polítiques públiques per a pal·liar els efectes i mesures econòmiques potents per fer front a la represa de l'activitat econòmica amb esforç, però també amb solidesa i com sempre amb col·laboració públicoprivada, especialment en el segment d'habitatge assequible-protegit.

Com apuntàvem anteriorment, davant de l'actual situació excepcional és prematur poder aventurar expectatives, però si mirem les últimes dades pel que fa al sector d'obra nova, encara es troba en xifres molt per sota de les necessàries per atendre la demanda. La recuperació del sector era evident i constant des que el 2013 va assolir el punt d'inflexió, i fins a arribar a les quantitats previstes de necessitats de llars encara queda recorregut. El baix nivell de la producció d'habitatges nous, juntament amb una demanda creixent d'aquesta tipologia, faran que sigui necessària una producció més intensa per satisfer-la.

De l'Informe elaborat pel Centre d'Estudis Demogràfics (CED) per al Pla Territorial Sectorial de l'Habitatge es desprèn que en el període comprès entre 2015-2030, resultarien necessàries unes 358.200 noves llars en el decurs dels 15 anys, és a dir unes 25.000 unitats anuals aconsellables. Si comparem aquesta xifra amb la darrera dada tancada de producció de 2018 (14.517) i la previsió de tancament de 2019 (13.855) podem observar com es troben encara molt per sota d'aquesta fita.

L'oferta d'habitatges a l'abast de la població és fonamental. La demanda queda a l'espera de la millora de la situació. 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 què es pugui portar a la pràctica les preferències d'habitatge de la població. Per tant, és important recalcar que l'existència de necessitats de llars es mantindrà.

L'APCE vol agrair a totes les empreses el seu esforç, responsabilitat i confiança, i referma el seu compromís d'acompanyament i suport en aquests moments, per tal de superar les dificultats plegats, i poder encarar el futur units, amb força i compromesos amb la recuperació de l'activitat per tornar a la normalitat tan aviat com sigui possible. Com altres crisis que el sector ha viscut, aquesta també passarà.

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

**↑ Producció**  
**5,5%**

Increment anual de la producció d'habitatges a Espanya

**↓ Vendes**  
**-1,1%**

Moderada baixada de les vendes d'habitatges a Catalunya al 2019

**↑ Hipoteques**  
**0,5%**

Continua el dinamisme del mercat hipotecari a Catalunya amb increments més suaus

**↑ Interès**  
**-0,022p.**

Puja l'Euríbor fins el -0,266% al març

### Increment anual de la producció d'habitatges a Espanya

Després d'un 2013 com a punt d'inflexió sota mínims, la recuperació de la producció a Espanya ha estat sempre constant. Moderada en quant al nombre d'habitatges iniciats lluny encara de les èpoques de bonança, però amb increments prou importants. Al 2019, aquesta recuperació continua amb un increment, més moderat que l'any anterior, del +5,5% (+24,7% al 2018). En valors absoluts, a Espanya segons dades publicades pel Ministeri de Foment, es van iniciar al 2019 un total de 106.266 habitatges, dels que 21.982 van ser habitatges unifamiliars i 84.223 habitatges en bloc. La producció dels habitatges acabats que des del 2008 mostrava decrements anuals importants fins el 2017 que va canviar la tendència. Al 2019 amb 78.789 habitatges acabats a Espanya incrementa per tercer any consecutiu i aconsegueix una variació interanual del 22,4%.

El comportament per comunitats autònomes s'ha mostrat de manera divergent segons les zones així com per exemple La Rioja va ser l'única que va disminuir l'any 2018 la seva producció, en aquest exercici 2019, és la que mostra uns valors relatius més elevats per sobre del 100% d'increment. Contràriament, la Regió de Murcia que l'any anterior incrementava per sobre del 50%, al 2019, és la tercera comunitat autònoma, després d'Aragó (-19,5%) i d'Astúries (-15,1%), que disminueix el seu ritme anual en un -11,4%.

### Moderada baixada de les vendes d'habitatges al 2019

Les vendes d'habitatges disminueixen al 2019 un 3,3% a Espanya en comparació amb l'any anterior, incidit per la baixada de les vendes dels habitatges usats al llarg de l'any. A nivell estatal, continuen sent més elevats els increments de les transaccions d'obra nova (+1,2%) tot i que més moderats, mentre que disminueixen les vendes dels usats en un -4,2%. A Catalunya, la disminució interanual ha estat més moderada, i amb 79.950 habitatges venuts al llarg de l'any presenten una reducció de l' -1,1% però en aquest cas, provocada principalment per la baixada de les vendes dels habitatges nous en un -2,4%.

En termes absoluts, a Espanya es van inscriure un total de 501.085 compravendes al 2019 front les 517.984 de 2018 i a Catalunya 79.950 al 2019 mentre que es van registrar 80.820 operacions al 2018.

De la quantitat total de les vendes a Catalunya, el 85,1% correspon a habitatges de segona mà i el 14,9% restant als habitatges d'obra nova, amb pràcticament un manteniment de les vendes dels usats en comparació amb un any abans del -0,8%, lluny dels ritmes d'acceleració que mostraven des de 2013, assolint al tancament de 2019 un valor absolut de 68.024 habitatges, mentre que el comportament de la demanda dels habitatges d'obra nova pateix una baixada del -2,4% interanual (11.926 habitatges), com a conseqüència principalment del comportament més lent del quart trimestre de l'any.

Per províncies destaca la de Barcelona com l'única que incrementa les vendes d'habitatges dels habitatges nous, mentre que contràriament, la província de Tarragona és la que mostra una baixada en els vendes d'habitatges nous més significativa del -22,3%. Les vendes dels habitatges usats, que incrementen a dos de les províncies Catalanes (Girona i Tarragona), evolucionen a ritmes del 2,1% i 4,3% respectivament. En termes generals, Girona i Tarragona mostren un augment anual de les vendes del 0,7% ambdues, mentre que Barcelona i Lleida disminueixen un -1,5% i -5,1% respectivament.

### Continua el dinamisme del mercat hipotecari amb increments més suaus

Després d'anys de contracció, la sostinguda recuperació de l'activitat econòmica i del mercat laboral dels darrers anys ha tingut el seu reflex en el mercat immobiliari, amb un creixement del nombre d'hipoteques constituïdes sobre habitatges dels últims anys. L'any 2019, es van registrar a Espanya un total de 357.720 hipoteques sobre habitatge, quantitat que suposa un increment del 3,6% interanual. La comunicat catalana va representar el 16,2% del total de les operacions inscrites a l'Estat, amb unes hipoteques sobre habitatge de 57.787 i un creixement del 0,5% anual.

Aquest menor creixement del 2019 es pot explicar per un augment dels requisits exigibles en la valoració del risc per part de les entitats financeres però també, per una oferta més limitada i un nivell de preus que poden afectar en la decisió de la demanda.

L'evolució de l'import mitjà del crèdit, mostra un creixement paral·lel al comportament de la quantitat de les mateixes, assolint en aquest darrer exercici un creixement del 4,7% l'import concedit a Espanya i del 0,9% a Catalunya, lluny dels creixements al voltant del 16% de l'any anterior. En valors absoluts, es van concedir al 2019, un total de 8.361.951€ de les hipoteques signades a Catalunya i 44.717.507€ a Espanya.

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	IV TRIM. 18	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	IV TRIM. 19	Acumulat de 2019	Variació Trimestral (IVT 19 / IIIT 19)	Variació acumulada del mateix període
<b>PRODUCCIÓ (1)</b>										
Espanya	Hab. Iniciats	8.072 (des 19)	25.434	27.886	28.691	25.380	24.309	106.266	-4,2%	5,5%
	Hab. Acabats	6.132 (des 19)	15.399	16.547	19.201	18.920	24.121	78.789	27,5%	22,4%
Catalunya	Hab. Iniciats	1.116 (set 19)	3.626	3.462	3.183	3.746	-	10.391	-	-4,6%
	Hab. Acabats	678 (set 19)	2.163	1.983	2.030	2.243	-	6.256	-	17,4%
Barcelona	Hab. Iniciats	762 (set 19)	2.831	2.767	2.409	2.693	-	7.869	-	-8,7%
	Hab. Acabats	587 (set 19)	1.626	1.461	1.467	1.792	-	4.720	-	18,4%
Girona	Hab. Iniciats	110 (set 19)	459	324	339	503	-	1.166	-	14,7%
	Hab. Acabats	49 (set 19)	230	268	298	297	-	863	-	130,7%
Lleida	Hab. Iniciats	15 (set 19)	118	181	226	95	-	502	-	-8,1%
	Hab. Acabats	15 (set 19)	114	154	115	56	-	325	-	28,0%
Tarragona	Hab. Iniciats	229 (set 19)	218	190	209	455	-	854	-	19,8%
	Hab. Acabats	27 (set 19)	193	100	150	98	-	348	-	-51,3%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	131 (set 19)	442	271	158	358	-	787	-	-55,3%
	Hab. Acabats	104 (set 19)	276	255	157	227	-	639	-	-34,5%
<b>COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)</b>										
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.310,60 (1r T20)	1.276,94	1.286,96	1.290,38	1.296,30	1.299,57	1.299,57	0,3%	1,8%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.124,74 (1r T20)	1.096,13	1.104,55	1.107,23	1.112,35	1.114,87	1.114,87	0,2%	1,8%
Nau industrial		496,20 (1r T20)	483,68	487,67	488,13	490,87	491,11	491,11	0,0%	1,7%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.193,74 (1r T20)	1.162,56	1.171,53	1.174,00	1.179,30	1.181,87	1.181,87	0,2%	1,9%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		157,3 (gen 20)	471,1	549,2	571,2	509,7	507,3	2.139,4	-0,5%	-13,2%
<b>COMPREVENDES (3)</b>										
Espanya	Hab. Nou	6.564 (des 19)	22.041	26.100	23.191	21.389	22.164	92.844	3,6%	1,2%
	Hab. Segona mà	28.203 (des 19)	98.218	107.889	106.377	99.867	94.108	408.241	-5,8%	-4,2%
Catalunya	Hab. Nou	2.684 (IVT)	2.925	3.517	2.957	2.768	2.684	11.926	-3,0%	-2,4%
	Hab. Segona mà	15.513 (IVT)	16.352	17.961	17.446	17.104	15.513	68.024	-9,3%	-0,8%
Barcelona	Hab. Nou	1.846 (IVT)	1.943	2.615	2.098	1.815	1.846	8.374	1,7%	3,6%
	Hab. Segona mà	10.440 (IVT)	11.140	12.284	11.753	11.628	10.440	46.105	-10,2%	-2,3%
Girona	Hab. Nou	431 (IVT)	394	410	407	422	431	1.670	2,1%	-6,7%
	Hab. Segona mà	2.088 (IVT)	2.274	2.428	2.343	2.293	2.088	9.152	-8,9%	2,1%
Lleida	Hab. Nou	178 (IVT)	192	179	174	227	178	758	-21,6%	-15,7%
	Hab. Segona mà	675 (IVT)	705	834	724	786	675	3.019	-14,1%	-1,9%
Tarragona	Hab. Nou	229 (IVT)	396	313	278	304	229	1.124	-24,7%	-22,3%
	Hab. Segona mà	2.310 (IVT)	2.233	2.415	2.626	2.397	2.310	9.748	-3,6%	4,3%
<b>HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)</b>										
Espanya	Nombre	30.285 (des 19)	80.124	98.566	93.815	76.217	89.122	357.720	16,9%	3,6%
	Import (milers d'€)	3.697.175 (des 19)	10.266.079	12.151.438	11.535.965	9.713.957	11.316.147	44.717.507	16,5%	4,7%
Catalunya	Nombre	4.207 (des 19)	14.561	15.608	15.514	12.730	13.935	57.787	9,5%	0,5%
	Import (milers d'€)	620.493 (des 19)	2.175.747	2.392.855	2.045.682	1.849.776	2.073.638	8.361.951	12,1%	0,9%
<b>MERCAT DE TREBALL (5)</b>										
Ocupació Sector		205.900 (des 19)	217.100	199.900	182.000	191.100	205.900	205.900	7,7%	-5,2%
Total Població Ocupada		3.478.100 (des 19)	3.391.100	3.391.000	3.431.200	3.462.400	3.478.100	3.478.100	0,5%	2,6%
Atur registrat del Sector (5.1)		32.290 (mar 20)	32.061	31.027	30.205	30.587	30.324	30.682	-0,9%	5,2%
Afiliats SS. Sector (5.2)		142.000 (feb 19)	135.300	139.200	141.000	137.800	139.100	136.100	0,9%	1,9%
<b>TIPUS D'INTERÈS (%) (6)</b>										
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,816 (feb 20)	1,993	2,039	2,037	1,858	1,812	1,935	-2,5%	-0,240p
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,266 (mar 20)	-0,143	-0,111	-0,145	-0,326	-0,262	-0,215	-19,6%	-0,157p

(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.

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

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

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

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

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

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

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

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

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

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

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

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

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

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

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

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

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

Mar  
20

# 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	IV TRIM. 19	Var. Trimestral (IV 19/ III 19)	Variació Anual del període
<b>COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS</b>										
Alt Camp	10	2	1	3	1	4	2	2	0,0	-10,0
Alt Empordà	204	52	35	46	50	31	53	50	-5,7	-9,8
Alt Penedès	174	41	58	48	64	41	58	53	-8,6	24,1
Alt Urgell	21	2	7	8	5	5	4	3	-25,0	-19,0
Alta Ribagorça	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-
Anoia	206	55	45	66	64	54	45	29	-35,6	-6,8
Bages	432	96	119	85	155	150	135	82	-39,3	20,8
Baix Camp	234	57	92	51	44	47	40	32	-20,0	-30,3
Baix Ebre	143	14	18	95	13	14	12	3	-75,0	-70,6
Baix Empordà	394	103	121	89	120	137	106	70	-34,0	9,9
Baix Llobregat	1.228	294	234	272	395	272	271	387	42,8	7,9
Baix Penedès	377	89	87	93	92	70	93	55	-40,9	-17,8
Barcelonès	2.478	554	616	615	756	636	498	495	-0,6	-3,8
Berguedà	25	5	4	13	5	4	7	3	-57,1	-24,0
Cerdanya	65	14	11	19	18	23	19	25	31,6	30,8
Conca de Barberà	1	-	-	-	1	2	7	1	-85,7	1.000,0
Garraf	131	40	25	26	63	49	85	71	-16,5	104,6
Garrigues	13	6	1	0	3	2	2	0	-100,0	-46,2
Garrotxa	286	68	58	52	27	36	29	35	20,7	-55,6
Gironès	550	145	136	119	109	120	162	169	4,3	1,8
Maresme	1.060	264	272	300	418	279	181	186	2,8	0,4
Moianès	42	11	14	8	15	8	8	24	200,0	31,0
Montsià	57	18	14	15	9	4	9	6	-33,3	-50,9
Noguera	20	3	2	9	5	2	2	3	50,0	-40,0
Osona	215	54	42	52	95	71	51	49	-3,9	23,7
Pallars Jussà	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-
Pallars Sobirà	2	2	0	0	2	1	1	0	-100,0	100,0
Pla de l'Estany	92	23	17	20	26	21	18	29	61,1	2,2
Pla d'Urgell	45	19	4	14	21	4	9	1	-88,9	-22,2
Priorat	1	1	0	0	0	0	4	1	-75,0	400,0
Ribera d'Ebre	11	3	4	0	2	4	4	2	-50,0	9,1
Ripollès	10	0	1	8	16	4	2	21	950,0	330,0
Segarra	84	40	38	5	4	5	4	8	100,0	-75,0
Segrià	588	189	159	117	112	132	167	149	-10,8	-4,8
Selva	196	58	58	43	47	41	36	33	-8,3	-19,9
Solsonès	11	2	2	5	1	-	1	1	0,0	-72,7
Tarragonès	594	150	183	138	149	131	133	127	-4,5	-9,1
Terra Alta	18	5	2	1	2	2	0	0	-	-77,8
Urgell	73	10	36	23	11	8	30	0	-100,0	-32,9
Val d'Aran	32	8	10	7	11	8	2	12	500,0	3,1
Vallès Occidental	1.431	319	362	306	430	353	302	283	-6,3	-4,4
Vallès Oriental	663	153	167	154	156	182	176	184	4,5	5,3
<b>ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS</b>										
Alt Pirineu i Aran	120	26	28	34	36	37	26	40	53,8	15,8
Camp de Tarragona	840	210	276	192	195	184	186	163	-12,4	-13,3
Comarques Centrals	717	166	179	163	269	237	202	147	-27,2	19,2
Comarques Gironines	1.732	449	426	377	395	390	406	407	0,2	-7,7
Metropolità	6.876	1.587	1.658	1.649	2.158	1.722	1.430	1.547	8,2	-0,3
Penedès	880	224	210	231	282	210	279	208	-25,4	11,3
Ponent	823	267	240	168	156	153	214	161	-24,8	-16,9
Terres de l'Ebre	229	40	38	111	26	24	25	11	-56,0	-62,4
<b>DEMARCACIONS TERRITORIALS</b>										
Barcelona	8.083	1.885	1.958	1.943	2.615	2.098	1.815	1.846	1,7	3,6
Girona	1.789	460	436	394	410	407	422	431	2,1	-6,7
Lleida	899	285	260	192	179	174	227	178	-21,6	-15,7
Tarragona	1.446	339	401	396	313	278	304	229	-24,7	-22,3
<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>2.684</b>	<b>-3,0</b>	<b>-2,4</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".

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## 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".

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## 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.

Mar  
20

# 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	IV 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	46	-28,1	13,1
Alt Empordà	2.383	590	596	584	617	683	691	557	-19,4	6,9
Alt Penedès	699	168	209	132	169	136	167	130	-22,2	-13,9
Alt Urgell	104	29	30	26	39	22	26	28	7,7	10,6
Alta Ribagorça	92	17	22	30	22	9	13	12	-7,7	-39,1
Anoia	898	222	266	228	262	257	259	287	10,8	18,6
Bages	1.243	309	318	320	321	351	339	292	-13,9	4,8
Baix Camp	2.392	616	631	457	641	665	649	569	-12,3	5,5
Baix Ebre	819	206	225	228	185	225	208	174	-16,3	-3,3
Baix Empordà	2.461	657	649	588	735	515	582	568	-2,4	-2,5
Baix Llobregat	6.327	1.669	1.595	1.569	1.541	1.542	1.531	1.501	-2,0	-3,4
Baix Penedès	1.587	425	424	411	412	414	398	340	-14,6	-1,4
Barcelonès	18.125	4.755	4.461	4.251	4.501	4.472	4.277	3.905	-8,7	-5,4
Berguedà	251	51	71	62	82	66	71	53	-25,4	8,4
Cerdanya	298	56	70	83	89	98	86	46	-46,5	7,0
Conca de Barberà	103	15	26	31	44	40	19	41	115,8	39,8
Garraf	2.192	572	551	488	516	526	533	450	-15,6	-7,6
Garrigues	102	22	29	23	27	22	25	15	-40,0	-12,7
Garrotxa	281	49	71	80	60	73	69	74	7,2	-1,8
Gironès	1.399	313	354	342	353	387	307	283	-7,8	-4,9
Maresme	4.173	1.098	1.039	1.023	1.264	1.114	1.067	803	-24,7	1,8
Moianès	84	17	20	30	32	35	26	16	-38,5	29,8
Montsià	777	203	201	196	194	218	207	214	3,4	7,2
Noguera	197	45	53	57	51	40	37	30	-18,9	-19,8
Osona	1.130	291	276	276	357	331	316	262	-17,1	12,0
Pallars Jussà	146	31	28	29	32	28	34	31	-8,8	-14,4
Pallars Sobirà	92	29	19	23	25	25	33	34	3,0	27,2
Pla de l'Estany	139	39	42	29	41	39	38	47	23,7	18,7
Pla d'Urgell	228	57	56	45	54	38	93	59	-36,6	7,0
Priorat	22	6	5	6	5	12	3	10	233,3	36,4
Ribera d'Ebre	109	31	22	27	28	23	21	28	33,3	-8,3
Ripollès	126	27	30	48	47	56	38	46	21,1	48,4
Segarra	109	35	28	18	27	33	23	19	-17,4	-6,4
Segrià	1.346	346	341	285	367	306	333	306	-8,1	-2,5
Selva	1.920	425	478	527	506	503	495	471	-4,8	2,9
Solsonès	68	15	14	23	26	29	23	18	-21,7	41,2
Tarragonès	3.313	858	815	827	838	984	814	878	7,9	6,1
Terra Alta	53	13	14	15	13	12	14	10	-28,6	-7,5
Urgell	242	68	54	58	71	78	59	43	-27,1	3,7
Val d'Aran	307	88	67	79	74	83	73	73	0,0	-1,3
Vallès Occidental	8.866	2.175	2.517	1.993	2.321	2.090	2.191	1.994	-9,0	-3,0
Vallès Oriental	3.225	824	801	770	917	833	852	750	-12,0	3,9

### ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS

Alt Pirineu i Aran	1.039	250	236	270	281	265	265	224	-15,5	-0,4
Camp de Tarragona	6.005	1.528	1.529	1.356	1.583	1.734	1.549	1.544	-0,3	6,7
Comarques Centrals	2.771	685	699	703	820	801	781	644	-17,5	9,9
Comarques Gironines	8.709	2.100	2.220	2.198	2.359	2.256	2.220	2.046	-7,8	2,0
Metropolità	40.742	10.526	10.417	9.619	10.555	10.065	9.924	8.959	-9,7	-3,0
Penedès	5.355	1.380	1.446	1.254	1.346	1.330	1.345	1.198	-10,9	-2,5
Ponent	2.224	573	561	486	597	517	570	472	-17,2	-3,1
Terres de l'Ebre	1.758	453	462	466	420	478	450	426	-5,3	0,9

### DEMARCACIONS TERRITORIALS

Barcelona	47.212	12.151	12.125	11.140	12.284	11.753	11.628	10.440	-10,2	-2,3
Girona	8.962	2.146	2.276	2.274	2.428	2.343	2.293	2.088	-8,9	2,1
Lleida	3.079	792	754	705	834	724	786	675	-14,1	-1,9
Tarragona	9.350	2.406	2.415	2.233	2.415	2.626	2.397	2.310	-3,6	4,3
<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>15.513</b>	<b>-9,3</b>	<b>-0,8</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".

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## 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".

Mar  
20

# PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS  
DE CATALUNYA

## 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**



- 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. Edificabilidad física o techo edificable.	134
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	134
¿Qué es la edificabilidad urbanística?	134
b. Edificabilidad media y ponderada.	134
¿Qué es la edificabilidad media?	134
¿Qué es la edificabilidad ponderada?	134
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	135
¿Qué es la edificabilidad residencial?	135
¿Qué es la edificabilidad terciaria?	135
¿Qué es la edificabilidad industrial?	135
<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
• Avaluos.	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. _____	746
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. _____	746
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento. _	746
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio. _____	746
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra. _____	746
Informar al Gerente de cualquier incidencia. _____	746
La escritura de obra nueva terminada _____	746
La licencia de primera ocupación _____	747
La entrega de la edificación _____	747
La gestión de las escrituras _____	749
La constitución de la comunidad _____	749
Post-venta. Reclamaciones posteriores _____	750
<b>2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos. _____</b>	<b>750</b>
Plan operativo técnico, departamento técnico _____	750
Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material _____	752
Plan operativo comercial _____	754
Departamento comercial _____	754
Plan operativo de recursos humanos _____	754
Departamento de recursos humanos _____	754
Plan operativo financiero y de tesorería _____	755
Departamento económico-financiero _____	755
Previsiones económico-financieras _____	755
Cuantías y calendario de tiempos previstos _____	755
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>757</b>
<b>Gestión de obra _____</b>	<b>757</b>
<b>1. El encargo del promotor. _____</b>	<b>758</b>
<b>2. La empresa constructora y su organización _____</b>	<b>758</b>
<b>3. El proyecto de organización _____</b>	<b>760</b>
a. Memoria _____	760
b. Planos _____	762
c. Pliego de condiciones _____	762
d. Presupuesto _____	762
<b>4. Fases preliminares. _____</b>	<b>762</b>
<b>5. Elaboración de un plan de organización interior. _____</b>	<b>767</b>
<b>Capítulo 23. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos. _____</b>	<b>772</b>
<b>1. Preestudio del arquitecto. _____</b>	<b>772</b>
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción _____	773
Plan de contrataciones _____	773
Plan de compras _____	774
Plan de ejecución material de las obras _____	774
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material _____	775
Compras y contrataciones _____	775
<b>2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas. _____</b>	<b>777</b>
a. ¿Qué es el proyecto? _____	777
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible. _____	784
c. Características de los inmuebles a proyectar. _____	785
d. Calidades _____	786
<b>3. Los Honorarios del arquitecto. _____</b>	<b>787</b>



4. La dirección de obra	788
5. Los costes de referencia de la construcción.	791
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>793</b>
<b>Los proyectos de urbanización.</b>	<b>793</b>
Proyecto de Urbanización básico.	793
Proyecto de Urbanización complementario.	793
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>795</b>
<b>Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.</b>	<b>795</b>
1. Examen urbanístico.	795
2. Inspección física del inmueble.	795
3. Servicios de suministro disponibles.	795
4. Examen topográfico del inmueble.	796
5. Estudio Geotécnico.	797
6. Restos arqueológicos.	798
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.	798
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>800</b>
<b>El anteproyecto de Edificación.</b>	<b>800</b>
1. El anteproyecto de Edificación.	800
2. Referencias.	800
Parcela o suelo.	800
Planeamiento y normativa.	800
Definición del producto inmobiliario.	801
Equipo profesional.	801
3. Contenido del anteproyecto.	801
a. Documentos.	801
b. Marketing. Aspectos comerciales.	801
c. Aspectos técnicos.	802
<b>Capítulo 24. Licencias.</b>	<b>803</b>
1. Licencia de obras.	804
2. Sujetos Pasivos	804
3. Clases de licencia de obras	804
a. Licencia de obra mayor.	805
Licencia de obra mayor por consolidación de edificios	805
Licencia de obra mayor por nueva edificación	805
Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios	805
Licencia de obra mayor por restauración de edificios	806
Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas.	806
b.- Licencia de obras menores	806
4. Documentos a aportar.	807
Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local	807
Licencia de obra mayor de nueva edificación	807
Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios	808
Licencia de obra mayor de restauración de edificios:	808
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas:	809
Licencia de obras menores	809



<b>Capítulo 25. La entrega de la obra: hay mucho en juego.</b>	<b>810</b>
1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos.	810
2. Consejos para firmar el acta de recepción.	811
a. Introducción.	811
b. Requisitos del acta	812
c. Efectos del acta	813
d. Plazo	815
e. Rechazo de la obra	816
f. Tramitación del acta	817
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>818</b>
<b>Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).</b>	<b>818</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.	818
a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.	818
b. Definiciones.	820
2. Edificios objeto del certificado energético.	823
a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.	823
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.	823
3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).	824
a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.	824
b. Libro del edificio.	824
4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios.	825
5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética.	825
6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.	827
7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE.	827
8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección.	827
a. Inspección.	827
b. Infracciones y sanciones.	828
9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética.	829
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>830</b>
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.	830
<b>PARTE OCTAVA.</b>	<b>838</b>
Responsabilidad del promotor.	838
<b>Capítulo 26. La responsabilidad del promotor en la LOE.</b>	<b>838</b>
1. La responsabilidad del promotor en la LOE.	838
2. ¿Cuándo es responsable el promotor?	840
3. El promotor como agente de la edificación en la LOE	843
4. Ámbito de responsabilidad.	845
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>852</b>
El promotor responsable de la edificación.	852
1. Antecedentes.	852



<b>2. La solidaridad del promotor</b>	<b>853</b>
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	853
b. Responsabilidad del promotor	855
c. El promotor garantiza la edificación.	856
<b>4. Acción de repetición</b>	<b>859</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>861</b>
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?	861
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>864</b>
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?	864
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>867</b>
<b>Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber.</b>	<b>867</b>
1. La compraventa de vivienda sobre plano.	867
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.	868
3. Cláusulas abusivas.	869
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>870</b>
<b>Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.</b>	<b>870</b>
1. <b>Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.</b>	<b>870</b>
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.	871
Requisitos de las garantías.	872
Información contractual.	874
Ejecución de la garantía.	875
Cancelación de la garantía.	875
Publicidad de la promoción de viviendas.	875
Infracciones y sanciones.	875
Desarrollo reglamentario.	876
2. <b>Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.</b>	<b>877</b>
3. <b>Cambios en la situación del consumidor de vivienda.</b>	<b>879</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>881</b>
<b>Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.</b>	<b>881</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>882</b>
<b>El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.</b>	<b>882</b>
<b>PARTE NOVENA</b>	<b>887</b>
<b>Formularios.</b>	<b>887</b>
1. <b>Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución</b>	<b>887</b>
2. <b>Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.</b>	<b>896</b>
3. <b>Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.</b>	<b>910</b>
Modelo 1	910
Modelo 2	924
4. <b>Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra</b>	<b>941</b>



- 
- |                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto _____ | 949 |
| 6. Modelo de contrato con arquitecto técnico. _____                        | 968 |
| 7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano" _____            | 973 |





## ¿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.*