

LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN CATALUÑA OPTIMISTA DE CARA A 2021. UN 2021 ESTABLE Y 2022 EXPANSIVO



- 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.

9 de diciembre de 2020

PROMOTOR INMOBILIARIO.

Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria. + Formularios

En el 2020, con el efecto de la pandemia provocada por Covid-19 y la consecuente crisis económica, fue inevitable que nuestro sector, muy sensible a las condiciones económicas y de confianza, reaccionara con una contracción, aunque todas las provincias sufren un retroceso, lo han hecho a diferentes velocidades.

En su conjunto y hasta el tercer trimestre del año (periodo comprendido entre enero y septiembre ambos incluidos), la actividad disminuyó un -16,3%. Destaca con una reducción de la producción más acusada, la provincia de Lleida con el -49,2%, seguida del comportamiento negativo de la provincia de Tarragona con un -34%. Girona es la tercera provincia con una reducción del -15,6% y la provincia de Barcelona que es la más productiva en cuanto a valores absolutos iniciando en el período un total de 6.892 viviendas, presenta una disminución sobre el acumulado del año del -12,4%.

La evolución comarcal de las viviendas iniciadas es muy heterogénea. Destacan las cinco comarcas más productivas, todas ellas de la provincia de Barcelona, que representan el 69% de la producción total, y que son el Barcelonès (2.616 iniciados), Vallès Occidental (1.222), El Baix Llobregat (1.160), el Vallès Oriental (525) y el Maresme (474 viviendas), con comportamientos dispares: mientras



que el Barcelonès aumenta 16,9%, el Barcelona) -16,5%), el Barcelona (-17,78%), el Vallès Occidental (-26,8%) y el Maresme (-51,1%), que disminuyen. La evolución de las viviendas terminadas continúa con buen ritmo alcanzando los 8.496 viviendas, y un incremento del 35,8%. En este sentido, todas las provincias de la comunidad obtienen resultados positivos en comparación con el mismo periodo de 2019. Destaca el incremento de la provincia de Tarragona (+101,1%) seguido del de Lleida (+49,1%), Barcelona (+34,9%) y Girona (10%). De las comarcas más productivas de Cataluña cabe destacar un incremento importante de las viviendas terminadas (Maresme +98,2%, el Barcelona +68,8%, el Barcelonès +38,5% y el Vallès Occidental +23,8%) con la excepción del Vallès Oriental que disminuye en comparación con el período anterior un 12,6%. De todas las comarcas, destacan con incrementos interanuales más significativos la Segarra, el Montsià y el Baix Camp.

RALENTIZACIÓN DE LAS CONCESIONES DE HIPOTECAS EN CATALUÑA

La incertidumbre económica y laboral actual, derivada de la crisis sanitaria, afecta a la decisión de compra de la demanda de vivienda por falta de confianza en las perspectivas económicas a largo plazo. Este efecto, es evidente en el ritmo de las compraventas y por tanto, se evidencia claramente en la financiación de las mismas que según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), las hipotecas sobre viviendas en Cataluña hasta el mes de septiembre de 2020, bajan en su acumulado un 7,6% alcanzando la cantidad de 40.519 hipotecas concedidas para la compra de vivienda en Cataluña. En este sentido, las perspectivas son mejores en cuanto a los tipos de intereses bajos que favorecen a las familias a no incrementar la carga financiera hasta el momento soportada.

Baja el Euribor hasta el -0,481% en noviembre El índice EURIBOR, que es utilizado como principal referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito españolas, baja en noviembre hasta el -0,481%. Tomando como referencia los últimos doce meses, el índice registra un descenso de -0.209 puntos y de -0.015 respecto al mes anterior.

SUBEN LOS OCUPADOS DEL SECTOR

En el caso de la actividad promotora-constructora se trata de un sector estratégico, ya que, además de proveer de un hogar a las familias que lo necesitan, tiene un efecto tractor muy importante a nivel de empleo (por cada vivienda que se construye se generan 2,4 puestos de trabajo, de los que 1,6 son directos).

En este sentido, cabe destacar como factor positivo que, según datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) en el tercer trimestre del año, el sector de la construcción es el único que incrementa el número de ocupados respecto a un



año antes, mientras que el resto de sectores muestran descensos (agricultura es la que lidera con un reducción del -12, 2%, seguida de la industria en un -5,9 y el sector servicios en -4,1%) .

Actualmente, el sector de la construcción reúne el 6,1% de la población ocupada en Cataluña. En valores absolutos, esta población ocupada ha conseguido la cantidad de 202.7 miles de personas en el tercer trimestre de 2020, dato que refleja un crecimiento del 6,1% respecto al mismo trimestre del 2019 y de 11.600 ocupados en valores absolutos.

EL RELOJ INMOBILIARIO: UN 2021 ESTABLE Y 2022 EXPANSIVO

Como si fuera el sonido del tic tac, el mercado inmobiliario continúa moviéndose al compás de las agujas del reloj. El reloj Inmobiliario de CaixaBank Research muestra la evolución del precio de venta de la vivienda y las compraventas a lo largo del ciclo, y comparado con el que analizamos hace poco más de un año y con previsiones hasta 2022, nos indica que desde de 2013 que nos situamos en el periodo de estabilización -el pasamos muy rápido- para situarnos en el año 2015 dentro de la fase expansiva, fase en la que se continuó hasta 2019 entrando en la fase de desaceleración. A partir de aquí, las previsiones para el 2020 son de un sector que entra en contracción y un 2021 de lo que se espera sea un año de impasse con un gradual crecimiento de las compraventas pero un cierto ajuste del precio, para finalmente pasar a un 2022, donde las previsiones son de inicio de un nuevo ciclo expansivo del sector Inmobiliario.

Por tanto, según la estimación de CaixaBank Research, el ciclo actual será más corto que el anterior dado que la posición de partida del sector inmobiliario es mucho más sólida que en 2007.

La evolución del cruce de los indicadores avanzan a lo largo de cuatro fases diferentes: la fase de expansión, la de desaceleración, la fase de contracción y la fase de estabilización. Según el gráfico comparativo, con los datos de los indicadores analizados más actuales y con previsión de cierre de 2022, estaríamos nuevamente dentro del ciclo de expansión del mercado.

En el 2020, el efecto de la pandemia provocada por Covidi-19 y la consecuente crisis económica, fue inevitable que el nuestro sector, muy sensible a las condiciones económicas y de confianza, reaccionara con una contracción. A pesar estos datos transitoriamente negativas, la demanda queda a la espera de la mejora de la situación. El sector inmobiliario continuará con el cambio de rumbo hacia la mejora sustancial. Las perspectivas indican que la demanda de vivienda ha recuperado gran parte del terreno perdido, pero seguirá por debajo de su potencial mientras no se consolide la recuperación de la economía. La pérdida de empleo entre la población más joven y el descenso de la entrada de inmigrantes en España ralentizarán la formación de hogares y, por consiguiente, la compra de vivienda principal. Una parte de la caída de la demanda, relacionada con el



turismo y el mercado extranjero, será más persistente posponiendo las decisiones de inversión de largo plazo ante la mayor incertidumbre mientras que las condiciones financieras favorables continuarán ofreciendo apoyo a la demanda que tan pronto recupere la confianza se hará efectiva.

En cuanto a la oferta, la posición de partida del sector es mucho más sólida y sin ningún exceso -aunque queda mucho camino para alcanzar las necesidades previstas de nuevos hogares. Los proyectos que estaban en marcha antes de la crisis sanitaria se reiniciaron de manera rápida aunque el clima de incertidumbre puede afectar al ritmo de inicio de nuevos proyectos inmobiliarios.

Mientras tanto, el sector constructor mantiene prácticamente el mismo número de afiliados que hace un año.

Por su parte los precios de las viviendas comienzan a ajustarse. El impacto de la crisis del coronavirus sobre el precio de la vivienda ha sido, hasta el momento, relativamente moderado. Las previsiones de CaixaBank Research son de una afectación superior en el mercado de segunda mano y zonas turísticas, muy afectadas por las restricciones a la movilidad internacional y de un descenso en torno al 2% en 2021.

Hay que decir, de todos modos, que los precios de las viviendas evolucionan de manera muy divergente según las zonas, por lo que, los mercados locales vienen funcionando a diferentes velocidades.

ACTUALITAT DEL SECTOR

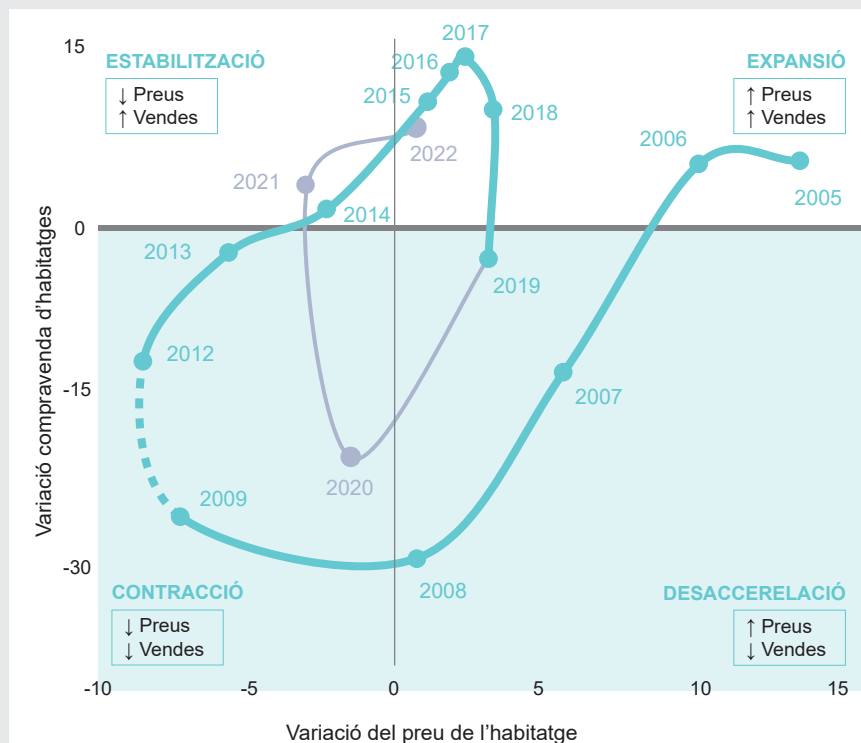
EL RELLOTGE IMMOBILIARI: UN 2021 ESTABLE I 2022 EXPANSIU

Com si fos al son del tic tac, el mercat Immobiliari continua movent-se al compàs de les agulles del rellotge. El rellotge Immobiliari de CaixaBank Research mostra l'evolució del preu de venda de l'habitatge i les compravendes al llarg del cicle, i comparat amb el que vam analitzar fa poc més d'un any i amb previsions fins 2022, ens indica que des de 2013 que ens vam situar en el període d'estabilització -el vam passar molt ràpid- per situar-nos en l'any 2015 dins de la fase expansiva, fase en la que es va continuar fins el 2019 entrant en la fase de desacceleració. A partir d'aquí, les previsions pel 2020 són d'un sector que entra en contracció i un 2021 del que s'espera sigui un any d'impasse amb un gradual creixement de les compravendes però un cert ajust del preu, per finalment passar a un 2022, on les previsions són d'inici d'un nou cicle expansiu del sector Immobiliari.

Per tant, segons l'estimació de *CaixaBank Research*, el cicle actual serà més curt que l'anterior donat que la posició de partida del sector immobiliari és molt més sòlida que al 2007.

L'evolució del creuament dels indicadors avancen al llarg de quatre fases diferents: la fase d'**expansió**, la de **desacceleració**, la fase de **contracció** i la fase d'**estabilització**. Segons el gràfic comparatiu, amb les dades dels indicadors analitzats més actuals i amb previsió de tancament de 2022, estarem novament dins el cicle d'expansió del mercat.

Al 2020, l'efecte de la pandèmia provocada pel COVID-19 i la conseqüent crisi econòmica, va ser inevitable que el nostre sector, molt sensible a les condicions econòmiques i de confiança, reaccionés amb una contracció. Malgrat aquestes dades transitòriament negatives, la demanda queda a l'espera de la millora de la situació. El sector immobiliari continuarà amb el canvi de rumb cap a la millora substancial. Les perspectives indiquen que la demanda d'habitatge ha recuperat gran part del



Nota: S'exclou el període 2010-2011 degut a l'efecte provocat per incentius fiscals.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades del INE, Mitma i previsions de CaixaBank Research.
Podran trobar més informació sectorial a: <https://www.caixabankresearch.com/ca/publicacions/informes-sectorials>

terreny perdut, però seguirà per sota del seu potencial mentre no es consolidi la recuperació de l'economia. La pèrdua d'ocupació entre la població més jove i el descens de l'entrada d'immigrants a Espanya alentiran la formació de llars i, per consegüent, la compra d'habitatge principal. Una part de la caiguda de la demanda, relacionada amb el turisme i el mercat estranger, serà més persistent posposant les decisions d'inversió de llarg termini davant la major incertesa mentre que les condicions financeres favorables continuaran oferint suport a la demanda que tan aviat recuperi la confiança es farà efectiva.

Pel que fa a l'oferta, la posició de partida del sector és molt més sòlida i sense cap excés -encara queda molt camí per assolir les necessitats previstes de noves llars. Els projectes que estaven en marxa abans de la crisi sanitària es

van reiniciar de manera ràpida tot i que el clima d'incertesa pot afectar al ritme d'inici de nous projectes immobiliaris. Mentrestant, el sector constructor manté pràcticament el mateix nombre d'afiliats que fa un any.

Per la seva banda els preus dels habitatges comencen a ajustar-se. L'impacte de la crisi del coronavirus sobre el preu de l'habitatge ha estat, fins el moment, relativament moderat. Les previsions de CaixaBank Research són d'una afectació superior en el mercat de segona mà i zones turístiques, molt afectades per les restriccions a la mobilitat internacional i d'un descens al voltant del 2% el 2021.

Cal dir, de totes maneres, que els preus dels habitatges evolucionen de manera molt divergent segons les zones, per la qual cosa, els mercats locals vénen funcionant a diferents velocitats.

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↓ **Producció**
-16,3%

Disminueix l'activitat al sector

↓ **Hipoteques**
-7,6%

Alentiment de les concessions
d'hipoteques a Catalunya

↑ **Ocupació**
6,1%

Pugen els ocupats al sector

↓ **Interès**
-0,209p

Baixa l'Euríbor al -0,481% al
novembre

Disminueix l'activitat del sector

Al 2020, amb l'efecte de la pandèmia provocada pel COVID-19 i la conseqüent crisi econòmica, va ser inevitable que el nostre sector, molt sensible a les condicions econòmiques i de confiança, reaccionés amb una contracció, tot i que totes les províncies pateixen un retrocés, ho han fet a diferents velocitats.

En el seu conjunt i fins el tercer trimestre de l'any (període comprés entre gener i setembre ambdós inclosos), l'activitat va disminuir un -16,3%. Destaca amb una reducció de la producció més acusada, la província de Lleida amb el -49,2%, seguida del comportament negatiu de la província de Tarragona amb un -34%. Girona és la tercera província amb una reducció del -15,6% i la província de Barcelona que és la més productiva en quant a valors absoluts iniciant en el període un total de 6.892 habitatges, presenta una disminució sobre l'acumulat de l'any del -12,4%.

L'evolució comarcal dels habitatges iniciats és molt heterogènia. Destaquen les cinc comarques més productives, totes elles de la província de Barcelona, que representen el 69% de la producció total, i que són el Barcelonès (2.616 iniciats), el Vallès Occidental (1.222), El Baix Llobregat (1.160), el Vallès Oriental (525) i el Maresme (474 habitatges), amb comportaments dispars: mentre que el Barcelonès augmenta el 16,9%, el Vallès Oriental -16,5%, el Baix Llobregat -17,78%, el Vallès Occidental -26,8% i el Maresme -51,1%, que disminueixen.

L'evolució dels habitatges acabats continua amb bon ritme assolint els 8.496 habitatges, i un increment del 35,8%. En aquest sentit, totes les províncies de la comunitat obtenen resultats positius en comparació amb el mateix període de 2019. Destaca l'increment de la província de Tarragona (+101,1%) seguit del de Lleida (+49,1%), Barcelona (+34,9%) i Girona (10%).

De les comarques més productives de Catalunya cal destacar un increment important dels habitatges acabats (Maresme +98,2%, el Baix Llobregat +68,8%, el Barcelonès +38,5% i el Vallès Occidental +23,8%) amb l'excepció del Vallès Oriental que disminueix en comparació amb el període anterior un 12,6%. De totes les comarques, destaquen amb increments interanuals més significatius la Segarra, el Montsià i el Baix Camp.

Alentiment de les concessions d'hipoteques a Catalunya

La incertesa econòmica i laboral actual, derivada de la crisi sanitària, afecta a la decisió de compra de la demanda d'habitatge per manca de confiança en les perspectives econòmiques a llarg termini. Aquest efecte, és evident en el ritme de les compravendes i per tant, s'evidencia clarament en el finançament de les mateixes que segons les dades publicades per l'Institut Nacional d'Estadística (INE), les hipoteques sobre habitatges a Catalunya fins el mes de setembre de 2020, baixen en el seu acumulat un 7,6% assolint la quantitat de 40.519 hipoteques concedides per a la compra d'habitatge a Catalunya. En aquest sentit, les perspectives són millors pel que fa als tipus d'interessos baixos que afavoreixen a les famílies a no incrementar la càrrega financera fins el moment suportada.

Baixa l'Euríbor fins el -0,481% al novembre

L'índex EURIBOR, que es utilitza com a principal referència per a fixar el tipus d'interès dels préstecs hipotecaris concedits per les entitats de crèdit espanyoles, baixa al novembre fins el -0,481%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un descens de -0,209 punts i de -0,015 respecte el mes anterior.

Pugen els ocupats del sector

En el cas de l'activitat promotora-constructora es tracta d'un sector estratègic, ja que, a més de proveir d'una llar a les famílies que el necessiten, té un efecte tractor molt important a nivell d'ocupació (per cada habitatge que es construeix es generen 2,4 llocs de treball, dels quals 1,6 són directes).

En aquest sentit, cal destacar com a factor positiu que, segons dades de l'Enquesta de Població Activa (EPA) en el tercer trimestre de l'any, el sector de la construcció és l'únic que incrementa el número d'ocupats respecte a un any abans, mentre que la resta de sectors mostren descensos (agricultura és la que lidera amb una reducció del -12,2%, seguida de la indústria en un -5,9 i el sector serveis en -4,1%).

Actualment, el sector de la construcció reuneix el 6,1% de la població ocupada a Catalunya. En valors absoluts, aquesta població ocupada ha aconseguit la quantitat de 202.7 milers de persones en el tercer trimestre de 2020, dada que reflecteix un creixement del 6,1% respecte al mateix trimestre del 2019 i de 11.600 ocupats en valors absoluts.

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	II TRIM. 19	III TRIM.19	IV TRIM.19	2019	I TRIM.20	II TRIM.20	Acumulat de 2020	Variació Trimestral (IIT 20 / II 20)	Variació acumulada del mateix període
PRODUCCIÓ (1)											
Espanya	Hab. Iniciats	8.615 (set 20)	28.691	25.380	24.309	106.266	23.418	16.727	62.643	-28,6%	-23,6%
	Hab. Acabats	9.249 (set 20)	19.201	18.920	24.121	78.789	19.457	16.120	60.637	-17,2%	10,9%
Catalunya	Hab. Iniciats	962 (set 20)	3.183	3.746	4.158	14.549	3.760	1.989	8.695	-47,1%	-16,3%
	Hab. Acabats	1.098 (set 20)	2.029	2.242	2.577	8.831	2.863	2.555	8.496	-10,8%	35,8%
Barcelona	Hab. Iniciats	777 (set 20)	2.409	2.693	3.217	11.086	2.927	1.518	6.892	-48,1%	-12,4%
	Hab. Acabats	821 (set 20)	1.466	1.792	2.099	6.818	2.287	1.748	6.364	-23,6%	34,9%
Girona	Hab. Iniciats	95 (set 20)	339	503	364	1.530	506	247	985	-51,2%	-15,6%
	Hab. Acabats	175 (set 20)	298	297	226	1.089	249	307	949	23,3%	10,0%
Lleida	Hab. Iniciats	13 (set 20)	226	95	156	658	93	99	255	6,5%	-49,2%
	Hab. Acabats	32 (set 20)	115	55	95	419	116	202	483	74,1%	49,1%
Tarragona	Hab. Iniciats	77 (set 20)	209	455	421	1.275	234	125	564	-46,6%	-34,0%
	Hab. Acabats	70 (set 20)	150	98	157	505	211	298	700	41,2%	101,1%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	204 (set 20)	158	358	1.144	1.931	289	222	1.576	-23,2%	100,3%
	Hab. Acabats	138 (set 20)	156	227	431	1.069	268	232	768	-13,4%	20,4%
COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)											
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.320,12 (4r T20)	1.290,38	1.296,30	1.299,57	1.299,57	1.310,60	1.316,30	1.320,12	0,4%	1,6%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.132,23 (4r T20)	1.107,23	1.112,35	1.114,87	1.114,87	1.124,74	1.129,14	1.132,23	0,4%	1,6%
Nau industrial		497,38 (4r T20)	488,13	490,87	491,11	491,11	496,2	497,03	497,38	0,2%	1,3%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.201,26 (4r T20)	1.174,00	1.179,30	1.181,87	1.181,87	1.193,74	1.198,13	1.201,26	0,4%	1,6%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		179,8 (set20)	572,5	509,7	507,3	2.139,4	487,0	442,4	1.479,0	-9,2%	-12,0%
COMPREVENDES (3)											
Espanya	Hab. Nou	6.768 (ago 20)	23.191	21.389	22.164	92.844	23.652	14.138	51.325	-40,2%	-20,1%
	Hab. Segona mà	24.626 (ago 20)	106.377	99.867	94.108	408.241	102.185	60.519	213.217	-40,8%	-24,5%
Catalunya	Hab. Nou	2.154 (IIT)	2.957	2.768	2.684	11.926	3.324	2.154	3.324	-35,2%	-15,4%
	Hab. Segona mà	10.577 (IIT)	17.446	17.104	15.513	68.024	16.591	10.577	16.591	-36,2%	-23,3%
Barcelona	Hab. Nou	1.640 (IIT)	2.098	1.815	1.846	8.374	2.485	1.640	2.485	-34,0%	-12,5%
	Hab. Segona mà	7.487 (IIT)	11.753	11.628	10.440	46.105	10.807	7.487	10.807	-30,7%	-23,9%
Girona	Hab. Nou	246 (IIT)	407	422	431	1.670	410	246	410	-40,0%	-19,7%
	Hab. Segona mà	1.291 (IIT)	2.343	2.293	2.088	9.152	2.369	1.291	2.369	-45,5%	-23,3%
Lleida	Hab. Nou	109 (IIT)	174	227	178	758	185	109	185	-41,1%	-16,7%
	Hab. Segona mà	440 (IIT)	724	786	675	3.019	918	440	918	-52,1%	-12,8%
Tarragona	Hab. Nou	159 (IIT)	278	304	229	1.124	244	159	244	-34,8%	-31,8%
	Hab. Segona mà	1.359 (IIT)	2.626	2.397	2.310	9.748	2.497	1.359	2.497	-45,6%	-23,5%
HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)											
Espanya	Nombre	26.878 (set 20)	93.815	76.217	89.122	357.720	101.746	76.126	250.589	-25,2%	-6,7%
	Import (milers d'€)	3.629.475 (set 20)	11.535.965	9.713.957	11.316.147	44.717.507	14.235.165	9.756.989	33.734.488	-31,5%	1,0%
Catalunya	Nombre	3.968 (set 20)	15.514	12.730	13.935	57.787	16.701	12.663	40.519	-24,2%	-7,6%
	Import (milers d'€)	638.326 (set 20)	2.045.682	1.849.776	2.073.638	8.361.951	3.936.838	1.943.067	7.701.407	-50,6%	22,5%
MERCAT DE TREBALL (5)											
Ocupació Sector		202,7 (set 20)	182.000	191.100	205.900	205.900	206.400	184.300	202.700,0	-10,7%	6,1%
Total Població Ocupada		3.327.900 (set 20)	3.431.200	3.462.400	3.478.100	3.478.100	3.451.200	3.227.500	3.323.900	-6,5%	-4,0%
Atur registrat del Sector (5.1)		36.398 (oct 20)	30.205	30.587	30.324	30.682	30.723	37.801	36.398	23,0%	20,1%
Afiliats SS. Sector (5.2)		138.200 (set 20)	141.000	137.800	139.100	136.100	135.867	132.367	138.200	-2,6%	-0,1%
TIPUS D'INTERÉS (%) (6)											
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,663 (oct 20)	2,037	1,858	1,805	1,935	1,802	1,748	1,663	-3,0%	-0,143p.
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,481 (nov 20)	-0,145	-0,326	-0,279	-0,215	-0,269	-0,112	-0,481	-58,4%	-0,209p.

(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.

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

COMARQUES	2019	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM.19	IV TRIM. 19	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	Var. Trimestral (III 20/ II 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS										
Alt Camp	12	2	5	3	2	4	5	5	0,0	40,0
Alt Empordà	346	61	91	92	102	137	56	46	-17,9	-2,0
Alt Penedès	166	48	15	67	36	152	41	120	192,7	140,8
Alt Urgell	30	22	7	1	-	1	2	2	0,0	-83,3
Alta Ribagorça	2	-	2	-	-	8	-	-	-	300,0
Anoia	94	40	24	15	15	27	18	15	-16,7	-24,1
Bages	190	25	26	84	55	15	10	42	320,0	-50,4
Baix Camp	235	99	39	49	48	80	70	53	-24,3	8,6
Baix Ebre	89	14	60	7	8	11	6	5	-16,7	-72,8
Baix Empordà	350	81	76	109	84	101	51	34	-33,3	-30,1
Baix Llobregat	1.714	480	420	510	304	557	307	296	-3,6	-17,7
Baix Penedès	269	7	13	220	29	57	20	51	155,0	-46,7
Barcelonès	3.685	770	421	1.047	1.447	916	481	1.219	153,4	16,9
Berguedà	26	18	4	3	1	6	2	7	250,0	-40,0
Cerdanya	110	12	21	66	11	4	31	35	12,9	-29,3
Conca de Barberà	28	21	2	2	3	3	1	1	0,0	-80,0
Garraf	562	269	100	41	152	128	35	52	48,6	-47,6
Garrigues	13	7	1	3	2	1	2	2	0,0	-54,5
Garrotxa	94	15	8	31	40	30	38	31	-18,4	83,3
Gironès	387	99	86	138	64	141	52	28	-46,2	-31,6
Maresme	1.345	502	243	224	376	161	181	132	-27,1	-51,1
Moianès	13	-	4	5	4	5	4	-	-100,0	0,0
Montsià	36	9	16	6	5	14	5	14	180,0	6,5
Noguera	16	3	6	3	4	5	2	6	200,0	8,3
Osona	208	17	73	76	42	113	79	25	-68,4	30,7
Pallars Jussà	6	1	1	3	1	4	2	1	-50,0	40,0
Pallars Sobirà	7	1	1	4	1	1	2	1	-50,0	-33,3
Pla de l'Estany	42	3	12	8	19	6	9	10	11,1	8,7
Pla d'Urgell	37	4	4	6	23	4	5	3	-40,0	-14,3
Priorat	4	1	1	1	1	2	2	3	50,0	133,3
Ribera d'Ebre	8	3	2	2	1	2	3	-	-100,0	-28,6
Ripollès	30	17	3	6	4	6	5	15	200,0	0,0
Segarra	39	5	1	1	32	5	-	2	-	0,0
Segrià	354	88	145	38	83	56	49	32	-34,7	-49,4
Selva	200	36	47	76	41	80	34	33	-2,9	-7,5
Solsonès	7	1	3	1	2	4	1	1	0,0	20,0
Tarragonès	584	31	68	163	322	60	12	72	500,0	-45,0
Terra Alta	10	3	3	2	2	1	1	1	0,0	-62,5
Urgell	23	14	2	4	3	1	3	4	33,3	-60,0
Val d'Aran	93	35	48	7	3	3	3	7	133,3	-85,6
Vallès Occidental	2.211	438	780	452	541	602	217	403	85,7	-26,8
Vallès Oriental	874	160	299	170	245	246	142	137	-3,5	-16,5
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS										
Alt Pirineu i Aran	248	71	80	81	16	21	40	46	15,0	-53,9
Camp de Tarragona	863	154	115	218	376	149	90	134	48,9	-23,4
Comarques Centrals	442	62	108	169	103	143	99	75	-24,2	-6,5
Comarques Gironines	1.449	312	323	460	354	501	245	197	-19,6	-13,9
Metropolità	9.833	2.350	2.165	2.403	2.915	2.482	1.328	2.187	64,7	-13,3
Penedès	1.089	363	152	343	231	364	111	238	114,4	-16,9
Ponent	482	121	159	55	147	72	61	49	-19,7	-45,7
Terres de l'Ebre	143	29	81	17	16	28	15	20	33,3	-50,4
DEMARCACIONS TERRITORIALS										
Barcelona	11.086	2.767	2.409	2.693	3.217	2.927	1.518	2.447	61,2	-12,4
Girona	1.530	324	339	503	364	506	247	231	-6,5	-15,6
Lleida	658	181	226	95	156	93	99	63	-36,4	-49,2
Tarragona	1.275	190	209	455	421	234	125	205	64,0	-34,0
CATALUNYA	14.549	3.462	3.183	3.746	4.158	3.760	1.989	2.946	48,1	-16,3

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.

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2019	I TRIM. 2019	II TRIM.19	III TRIM. 19	IV TRIM.19	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM. 20	Var. Trimestral (III 20/ II 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS										
Valls (Alt Camp)	4	1	2	0	1	0	2	0	-100,0	-33,3
Figueres (Alt Empordà)	33	2	1	16	14	60	3	1	-66,7	236,8
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	74	16	4	51	3	144	31	98	216,1	284,5
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	7	0	7	0	0	0	1	1	0,0	-71,4
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	1	0	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Igualada (L'Anoia)	39	29	4	5	1	7	1	2	100,0	-73,7
Manresa (Bages)	85	2	3	62	18	0	2	27	1.250,0	-56,7
Reus (Baix Camp)	45	5	18	18	4	24	9	2	-77,8	-14,6
Tortosa (Baix Ebre)	62	0	57	2	3	0	1	1	0,0	-96,6
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	10	0	0	7	3	0	0	0	-	-100,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	101	59	33	9	0	19	39	129	230,8	85,1
El Vendrell (Baix Penedès)	21	3	5	7	6	3	7	8	14,3	20,0
Barcelona (Barcelonès)	1.931	271	158	358	1.144	289	222	1.065	379,7	100,3
Berga (Berguedà)	5	2	1	1	1	1	1	1	0,0	-25,0
Puigcerdà (Cerdanya)	42	1	2	38	1	0	0	10	-	-75,6
Montblanc (Conca de Barberà)	23	20	1	0	2	1	0	0	-	-95,2
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	306	180	48	27	51	59	13	19	46,2	-64,3
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	3	2	0	1	0	0	2	1	-50,0	0,0
Olot (Garrotxa)	71	6	8	24	33	25	30	27	-10,0	115,8
Girona (Gironès)	141	19	46	36	40	69	15	9	-40,0	-7,9
Mataró (Maresme)	524	106	97	57	264	10	9	43	377,8	-76,2
Moià (Moianès)	4	0	2	0	2	4	4	0	-100,0	300,0
Ampostà (Montsià)	4	2	1	1	0	3	2	2	0,0	75,0
Balaguer (La Noguera)	3	0	2	1	0	2	0	2	-	33,3
Vic (Osona)	42	2	3	35	2	73	48	1	-97,9	205,0
Tremp (Pallars Jussà)	1	0	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Sort (Pallars Sobirà)	2	0	0	1	1	1	1	0	-100,0	100,0
Banyoles (Pla de l'Estany)	30	0	8	5	17	1	4	8	100,0	0,0
Mollerussa (Pla de l'Urgell)	5	2	1	2	0	2	0	0	-	-60,0
Falset (Priorat)	1	0	0	0	1	0	0	0	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	1	0	0	0	0	-	-100,0
Ripoll (Ripollès)	6	2	1	3	0	0	1	0	-100,0	-83,3
Cervera (Segarra)	0	0	0	0	0	1	0	0	-	-
Lleida (Segrià)	313	71	131	35	76	53	43	24	-44,2	-49,4
Santa Coloma de Farners (La Selva)	37	16	0	9	12	2	1	2	100,0	-80,0
Solsona (Solsonès)	5	1	2	0	2	4	0	1	-	66,7
Tarragona (Tarragonès)	362	20	30	1	311	44	2	35	1.650,0	58,8
Gandesa (Terra Alta)	1	0	0	1	0	1	0	0	-	0,0
Tàrraga (Urgell)	15	12	1	0	2	0	0	2	-	-84,6
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	43	35	6	0	2	0	0	0	-	-100,0
Sabadell (Vallès Occidental)	608	203	182	125	98	270	11	96	772,7	-26,1
Granollers (Vallès Oriental)	178	32	77	27	42	65	19	9	-52,6	-31,6

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.

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (III)

MUNICIPIIS >20.000 HABITANTS	2019	I TRIM. 2019	II TRIM.19	III TRIM. 19	IV TRIM.19	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	Var. Trimestral (III 20/ II 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS										
Badalona (Barcelonès)	893	149	83	510	151	110	165	18	-89,1	-60,5
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	153	6	142	2	3	14	3	6	100,0	-84,7
Blanes (Selva)	7	0	5	2	0	5	8	14	75,0	285,7
Calafell (Baix Penedès)	227	2	5	205	15	51	6	35	483,3	-56,6
Cambrils (Baix Camp)	95	38	10	15	32	46	38	26	-31,6	74,6
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	51	21	7	20	3	3	27	3	-88,9	-31,3
Castelldefels (Baix Llobregat)	67	13	6	14	34	13	20	15	-25,0	45,5
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	34	9	5	7	13	6	1	30	2.900,0	76,2
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	98	2	66	13	17	73	33	1	-97,0	32,1
Esparreguera (Baix Llobregat)	21	20	0	1	0	0	10	0	-100,0	-52,4
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	121	6	3	107	5	37	0	0	-	-68,1
Gavà (Baix Llobregat)	82	29	32	4	17	153	17	15	-11,8	184,6
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	598	263	12	173	150	319	87	110	26,4	15,2
Lloret de Mar (Selva)	52	6	26	18	2	10	4	3	-25,0	-66,0
Manlleu (Osona)	12	0	4	3	5	3	2	3	50,0	14,3
Martorell (Baix Llobregat)	7	0	7	0	0	0	0	11	-	57,1
Masnou, El (Maresme)	17	3	11	2	1	25	66	15	-77,3	562,5
Molins de Rei (Baix Llobregat)	98	13	1	84	0	22	37	21	-43,2	-18,4
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	110	23	19	10	58	2	1	2	100,0	-90,4
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	1	1	0	0	0	66	0	33	-	9.800,0
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	82	16	1	21	44	3	2	2	0,0	-81,6
Palafrugell (Baix Empordà)	22	9	5	3	5	5	4	11	175,0	17,6
Pineda de Mar (Maresme)	136	72	1	51	12	4	4	1	-75,0	-92,7
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	233	4	183	10	36	43	2	9	350,0	-72,6
Premià de Mar (Maresme)	27	0	13	10	4	0	0	2	-	-91,3
Ripollet (Vallès Occidental)	72	1	66	3	2	16	6	0	-100,0	-68,6
Rubí (Vallès Occidental)	108	4	44	55	5	48	19	8	-57,9	-27,2
Salou (Tarragonès)	156	3	2	150	1	1	0	1	-	-98,7
Salt (Gironès)	2	1	1	0	0	10	0	0	-	400,0
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	225	72	147	6	0	197	0	18	-	-4,4
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	42	2	36	1	3	6	2	1	-50,0	-76,9
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	134	80	4	32	18	45	6	11	83,3	-46,6
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	291	116	95	38	42	67	23	76	230,4	-33,3
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	34	2	3	18	11	2	5	0	-100,0	-69,6
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	7	6	1	0	0	0	81	0	-100,0	1.057,1
Sant Pere de Ribes (Garraf)	75	62	6	1	6	7	5	5	0,0	-75,4
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	19	1	6	5	7	0	1	12	1.100,0	8,3
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	38	15	21	0	2	1	7	8	14,3	-55,6
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	13	10	1	2	0	14	1	54	5.300,0	430,8
Sitges (Garraf)	140	17	42	8	73	61	14	6	-57,1	20,9
Terrassa (Vallès Occidental)	729	36	202	177	314	47	44	51	15,9	-65,8
Viladecans (Baix Llobregat)	193	13	22	66	92	3	8	14	75,0	-75,2
Vila-seca (Tarragonès)	2	0	2	0	0	0	1	27	2.600,0	1.300,0
Vilassar de Mar (Maresme)	10	0	9	1	0	0	0	26	-	160,0

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

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

COMARQUES	2019	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	IV TRIM. 19	I TRIM. 20	II TRIM. 20	III TRIM. 20	Var. Trimestral (III 20/ II 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS										
Alt Camp	13	5	3	4	1	7	5	4	-20,0	33,3
Alt Empordà	256	91	56	71	38	54	19	97	410,5	-22,0
Alt Penedès	100	11	56	5	28	55	57	24	-57,9	88,9
Alt Urgell	8	1	4	2	1	-	5	4	-20,0	28,6
Alta Ribagorça	16	14	2	-	-	2	1	2	100,0	-68,8
Anoia	39	14	12	9	4	34	11	17	54,5	77,1
Bages	71	14	14	15	28	17	16	9	-43,8	-2,3
Baix Camp	141	34	34	32	41	109	218	22	-89,9	249,0
Baix Ebre	41	1	9	12	19	5	5	20	300,0	36,4
Baix Empordà	263	71	83	66	43	38	191	56	-70,7	29,5
Baix Llobregat	1.349	304	317	235	493	662	372	411	10,5	68,8
Baix Penedès	51	8	5	25	13	39	8	13	62,5	57,9
Barcelonès	2.102	450	286	561	805	747	447	602	34,7	38,5
Berguedà	33	16	1	14	2	16	3	11	266,7	-3,2
Cerdanya	87	9	44	10	24	9	8	42	425,0	-6,3
Conca de Barberà	32	24	3	3	2	1	3	3	0,0	-76,7
Garraf	483	132	154	60	137	50	62	97	56,5	-39,6
Garrigues	11	-	4	-	7	3	-	1	-	0,0
Garrotxa	33	13	7	5	8	27	13	13	0,0	112,0
Gironès	242	27	64	88	63	60	50	161	222,0	51,4
Maresme	464	109	93	130	132	141	176	341	93,8	98,2
Moianès	12	2	2	5	3	3	2	2	0,0	-22,2
Montsià	57	4	19	7	27	26	5	85	1600,0	286,7
Noguera	15	5	3	2	5	1	4	2	-50,0	-30,0
Osona	153	22	48	54	29	63	46	83	80,4	54,8
Pallars Jussà	9	3	6	-	-	-	1	1	0,0	-77,8
Pallars Sobirà	4	-	4	-	-	-	-	3	-	-25,0
Pla de l'Estany	57	18	18	8	13	9	12	14	16,7	-20,5
Pla d'Urgell	21	3	3	12	3	1	2	2	0,0	-72,2
Priorat	2	2	-	-	-	2	2	1	-50,0	150,0
Ribera d'Ebre	4	-	2	1	1	1	4	1	-75,0	100,0
Ripollès	21	7	6	5	3	18	2	5	150,0	38,9
Segarra	13	1	3	5	4	7	90	4	-95,6	1.022,2
Segrià	251	121	73	19	38	93	50	111	122,0	19,2
Selva	151	33	20	46	52	34	13	27	107,7	-25,3
Solsonès	8	2	1	2	3	1	3	3	0,0	40,0
Tarragonès	156	22	72	13	49	19	48	39	-18,8	-0,9
Terra Alta	8	-	3	1	4	2	-	3	-	25,0
Urgell	12	3	7	-	2	1	3	4	33,3	-20,0
Val d'Aran	32	-	5	13	14	5	41	6	-85,4	188,9
Vallès Occidental	1.356	240	332	570	214	326	470	618	31,5	23,8
Vallès Oriental	654	147	151	132	224	175	87	114	31,0	-12,6
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS										
Alt Pirineu i Aran	156	27	65	25	39	16	56	58	3,6	11,1
Camp de Tarragona	344	87	112	52	93	138	276	69	-75,0	92,4
Comarques Centrals	274	56	67	89	62	100	70	109	55,7	31,6
Comarques Gironines	1.023	260	254	289	220	240	300	373	24,3	13,7
Metropolità	5.929	1.250	1.179	1.629	1.871	2.052	1.552	2.086	34,4	40,2
Penedès	672	165	226	99	182	177	138	150	8,7	-5,1
Ponent	323	133	93	38	59	106	149	124	-16,8	43,6
Terres de l'Ebre	110	5	33	21	51	34	14	109	678,6	166,1
DEMARCACIONS TERRITORIALS										
Barcelona	6.818	1.461	1.466	1.792	2.099	2.287	1.748	2.329	33,2	34,9
Girona	1.089	268	298	297	226	249	307	393	28,0	10,0
Lleida	419	154	115	55	95	116	202	165	-18,3	49,1
Tarragona	505	100	150	98	157	211	298	191	-35,9	101,1
CATALUNYA	8.831	1.983	2.029	2.242	2.577	2.863	2.555	3.078	20,5	35,8

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.

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2019	I TRIM. 19	II TRIM.19	III TRIM.19	IV TRIM.19	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	Var. Trimestral (III 20/ II 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS										
Valls (Alt Camp)	1	0	0	1	0	0	2	1	-50,0	200,0
Figueres (Alt Empordà)	35	28	1	1	5	2	0	10	-	-60,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	32	1	21	1	9	47	48	16	-66,7	382,6
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	3	0	3	0	0	0	5	3	-40,0	166,7
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	1	0	1	0	0	2	1	2	100,0	400,0
Igualada (L'Anoia)	12	5	4	1	2	20	4	7	75,0	210,0
Manresa (Bages)	2	0	0	0	2	7	4	0	-100,0	-
Reus (Baix Camp)	33	4	7	11	11	14	6	10	66,7	36,4
Tortosa (Baix Ebre)	6	0	0	0	6	1	1	0	-100,0	-
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	3	0	1	0	2	0	0	1	-	0,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	57	41	16	0	0	46	138	5	-96,4	231,6
El Vendrell (Baix Penedès)	6	0	2	1	3	30	1	6	500,0	1.133,3
Barcelona (Barcelonès)	1.069	255	156	227	431	268	232	268	15,5	20,4
Berga (Berguedà)	8	0	1	6	1	8	1	7	600,0	128,6
Puigcerdà (Cerdanya)	6	0	1	3	2	0	2	1	-50,0	-25,0
Montblanc (Conca de Barberà)	23	18	3	1	1	0	2	1	-50,0	-86,4
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	181	44	12	28	97	6	36	3	-91,7	-46,4
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	3	0	3	0	0	1	0	0	-	-66,7
Olot (Garrotxa)	22	9	3	4	6	23	9	8	-11,1	150,0
Girona (Gironès)	96	1	24	56	15	6	15	117	680,0	70,4
Mataró (Maresme)	136	30	16	54	36	78	63	60	-4,8	101,0
Moià (Moianès)	5	2	1	2	0	1	0	2	-	-40,0
Ampostà (Montsià)	9	2	1	2	4	3	0	1	-	-20,0
Balaguer (La Noguera)	1	0	0	0	1	0	0	0	-	-
Vic (Osona)	30	2	1	26	1	35	18	25	38,9	169,0
Tremp (Pallars Jussà)	4	0	4	0	0	0	0	0	-	-100,0
Sort (Pallars Sobirà)	0	0	0	0	0	0	0	1	-	-
Banyoles (Pla de l'Estany)	40	12	16	5	7	8	4	2	-50,0	-57,6
Mollerussa (Pla de l'Urgell)	4	0	0	2	2	0	0	0	-	-100,0
Falset (Priorat)	0	0	0	0	0	1	0	0	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	1	0	0	0	-	-
Ripoll (Ripollès)	0	0	0	0	0	0	0	1	-	-
Cervera (Segarra)	6	0	1	5	0	4	0	2	-	0,0
Lleida (Segrià)	221	118	65	4	34	84	43	104	141,9	23,5
Santa Coloma de Farners (La Selva)	21	3	2	1	15	2	1	17	1.600,0	233,3
Solsona (Solsonès)	2	0	1	1	0	1	1	1	0,0	50,0
Tarragona (Tarragonès)	2	0	1	0	1	1	21	0	-100,0	2.100,0
Gandesa (Terra Alta)	4	0	1	1	2	1	0	0	-	-50,0
Tàrraga (Urgell)	7	1	6	0	0	1	0	2	-	-57,1
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	9	0	5	2	2	1	35	5	-85,7	485,7
Sabadell (Vallès Occidental)	201	27	73	28	73	166	230	205	-10,9	369,5
Granollers (Vallès Oriental)	138	24	66	4	44	56	23	9	-60,9	-6,4

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

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2019	I TRIM. 19	II TRIM.19	III TRIM.19	IV TRIM. 19	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	Var. Trimestral (III 20/ II 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS										
Badalona (Barcelonès)	404	29	15	133	227	374	164	158	-3,7	293,2
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	10	2	0	7	1	2	12	2	-83,3	77,8
Blanes (Selva)	26	6	2	16	2	2	1	0	-100,0	-87,5
Calafell (Baix Penedès)	9	3	1	1	4	6	3	1	-66,7	100,0
Cambrils (Baix Camp)	34	10	5	8	11	87	12	7	-41,7	360,9
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	49	35	13	1	0	2	20	10	-50,0	-34,7
Castelldefels (Baix Llobregat)	31	5	12	11	3	11	23	71	208,7	275,0
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	56	2	21	17	16	3	2	22	1.000,0	-32,5
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	23	6	5	8	4	54	101	14	-86,1	789,5
Esparreguera (Baix Llobregat)	2	0	0	2	0	0	0	1	-	-50,0
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	50	11	2	8	29	0	1	1	0,0	-90,5
Gavà (Baix Llobregat)	107	17	18	22	50	20	3	3	0,0	-54,4
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	454	125	108	100	121	91	13	136	946,2	-27,9
Lloret de Mar (Selva)	24	4	3	12	5	5	1	0	-100,0	-68,4
Manlleu (Osona)	9	2	6	1	0	0	0	12	-	33,3
Martorell (Baix Llobregat)	1	1	0	0	0	0	0	0	-	-100,0
Masnou, El (Maresme)	33	3	1	27	2	1	11	58	427,3	125,8
Molins de Rei (Baix Llobregat)	31	14	0	6	11	134	0	30	-	720,0
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	4	1	0	2	1	10	1	0	-100,0	266,7
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	22	18	0	0	4	0	44	89	102,3	638,9
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	26	0	0	15	11	0	0	1	-	-93,3
Palafrugell (Baix Empordà)	34	12	7	10	5	8	11	8	-27,3	-6,9
Pineda de Mar (Maresme)	6	0	3	1	2	1	38	25	-34,2	1.500,0
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	59	0	12	47	0	188	34	24	-29,4	316,9
Premià de Mar (Maresme)	11	2	8	1	0	11	0	0	-	0,0
Ripollet (Vallès Occidental)	124	28	3	88	5	1	1	1	0,0	-97,5
Rubí (Vallès Occidental)	33	15	0	5	13	26	23	56	143,5	425,0
Salou (Tarragonès)	72	0	32	0	40	3	1	30	2.900,0	6,3
Salt (Gironès)	16	0	0	0	16	0	0	0	-	-
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	106	12	0	94	0	6	38	40	5,3	-20,8
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	4	0	2	0	2	1	0	2	-	50,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	162	42	39	17	64	80	1	24	2.300,0	7,1
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	469	44	100	308	17	66	89	89	0,0	-46,0
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	16	7	3	2	4	10	3	3	0,0	33,3
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	85	0	0	0	85	0	0	14	-	-
Sant Pere de Ribes (Garraf)	36	2	4	4	26	5	3	4	33,3	20,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	11	0	9	2	0	1	3	0	-100,0	-63,6
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	69	29	7	7	26	8	0	0	-	-81,4
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	3	0	1	1	1	0	0	1	-	-50,0
Sitges (Garraf)	144	80	27	25	12	39	23	62	169,6	-6,1
Terrassa (Vallès Occidental)	240	26	91	67	56	31	30	120	300,0	-1,6
Viladecans (Baix Llobregat)	75	4	0	0	71	3	27	0	-100,0	650,0
Vila-seca (Tarragonès)	1	1	0	0	0	1	5	0	-100,0	500,0
Vilassar de Mar (Maresme)	37	28	3	5	1	0	0	0	-	-100,0

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

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

COMARQUES	2018	2019	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	IV TRIM.19	I TRIM 20	II TRIM.20	Var. Trimestral (II 20/ I 20)	Variació Anual acumulada del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS										
Alt Camp	10	9	1	4	2	2	0	0	-	-100,0
Alt Empordà	204	184	50	31	53	50	59	21	-64,4	-1,2
Alt Penedès	174	216	64	41	58	53	46	54	17,4	-4,8
Alt Urgell	21	17	5	5	4	3	7	3	-57,1	0,0
Alta Ribagorça	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Anoia	206	192	64	54	45	29	21	22	4,8	-63,6
Bages	432	522	155	150	135	82	129	66	-48,8	-36,1
Baix Camp	234	163	44	47	40	32	37	34	-8,1	-22,0
Baix Ebre	143	42	13	14	12	3	8	4	-50,0	-55,6
Baix Empordà	394	433	120	137	106	70	76	57	-25,0	-48,2
Baix Llobregat	1.228	1.325	395	272	271	387	483	327	-32,3	21,4
Baix Penedès	377	310	92	70	93	55	82	56	-31,7	-14,8
Barcelonès	2.478	2.385	756	636	498	495	708	468	-33,9	-15,5
Berguedà	25	19	5	4	7	3	3	12	300,0	66,7
Cerdanya	65	85	18	23	19	25	44	25	-43,2	68,3
Conca de Barberà	1	11	1	2	7	1	2	1	-50,0	0,0
Garraf	131	268	63	49	85	71	154	55	-64,3	86,6
Garrigues	13	7	3	2	2	0	5	6	20,0	120,0
Garrotxa	286	127	27	36	29	35	39	26	-33,3	3,2
Gironès	550	560	109	120	162	169	135	98	-27,4	1,7
Maresme	1.060	1.064	418	279	181	186	151	127	-15,9	-60,1
Moianès	42	55	15	8	8	24	11	5	-54,5	-30,4
Montsià	57	28	9	4	9	6	10	6	-40,0	23,1
Noguera	20	12	5	2	2	3	2	0	-100,0	-71,4
Osona	215	266	95	71	51	49	90	60	-33,3	-9,6
Pallars Jussà	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Pallars Sobirà	2	4	2	1	1	0	0	0	-	-100,0
Pla de l'Estany	92	94	26	21	18	29	18	6	-66,7	-48,9
Pla d'Urgell	45	35	21	4	9	1	4	4	0,0	-68,0
Priorat	1	5	0	0	4	1	1	0	-100,0	-
Ribera d'Ebre	11	12	2	4	4	2	3	0	-100,0	-50,0
Ripollès	10	43	16	4	2	21	7	2	-71,4	-55,0
Segarra	84	21	4	5	4	8	7	4	-42,9	22,2
Segrià	588	560	112	132	167	149	122	72	-41,0	-20,5
Selva	196	157	47	41	36	33	44	16	-63,6	-31,8
Solsonès	11	3	1	0	1	1	1	0	-100,0	0,0
Tarragonès	594	540	149	131	133	127	100	56	-44,0	-44,3
Terra Alta	18	4	2	2	0	0	1	2	100,0	-25,0
Urgell	73	49	11	8	30	0	15	9	-40,0	26,3
Val d'Aran	32	33	11	8	2	12	10	4	-60,0	-26,3
Vallès Occidental	1.431	1.368	430	353	302	283	508	294	-42,1	2,4
Vallès Oriental	663	698	156	182	176	184	181	152	-16,0	-1,5
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS										
Alt Pirineu i Aran	120	139	36	37	26	40	61	32	-47,5	27,4
Camp de Tarragona	840	728	195	184	186	163	140	91	-35,0	-39,1
Comarques Centrals	717	855	269	237	202	147	232	142	-38,8	-26,1
Comarques Gironines	1.732	1.598	395	390	406	407	378	226	-40,2	-23,1
Metropolità	6.876	6.857	2.158	1.722	1.430	1.547	2.034	1369	-32,7	-12,3
Penedès	880	979	282	210	279	208	302	187	-38,1	-0,6
Ponent	823	684	156	153	214	161	155	95	-38,7	-19,1
Terres de l'Ebre	229	86	26	24	25	11	22	12	-45,5	-32,0
DEMARCACIONS TERRITORIALS										
Barcelona	8.083	8.374	2.615	2.098	1.815	1.846	2.485	1640	-34,0	-12,5
Girona	1.789	1.670	410	407	422	431	410	246	-40,0	-19,7
Lleida	899	758	179	174	227	178	185	109	-41,1	-16,7
Tarragona	1.446	1.124	313	278	304	229	244	159	-34,8	-31,8
CATALUNYA	12.217	11.926	3.517	2.957	2.768	2.684	3.324	2154	-35,2	-15,4

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".

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2018	2019	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	VI TRIM.19	I TRIM. 20	Var. Trimestral (I 20/ IV 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Valls (Alt Camp)	3	0	0	0	0	0	0	-	-
Figueres (Alt Empordà)	58	24	5	1	10	8	8	0,0	60,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	76	103	28	16	27	32	15	-53,1	-46,4
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	15	10	3	3	1	3	4	33,3	33,3
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	69	76	33	25	13	5	5	0,0	-84,8
Manresa (Bages)	208	302	92	96	70	44	58	31,8	-37,0
Reus (Baix Camp)	137	103	35	30	19	19	24	26,3	-31,4
Tortosa (Baix Ebre)	6	14	3	2	7	2	4	100,0	33,3
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	17	23	9	4	7	3	2	-33,3	-77,8
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	173	202	140	25	24	13	27	107,7	-80,7
El Vendrell (Baix Penedès)	32	16	6	3	5	2	3	50,0	-50,0
Barcelona (Barcelonès)	1034	1135	339	331	244	221	281	27,1	-17,1
Berga (Berguedà)	12	7	3	2	1	1	3	200,0	0,0
Puigcerdà (Cerdanya)	8	7	3	2	0	2	3	50,0	0,0
Montblanc (Conca de Barberà)	1	8	0	1	7	0	2	-	-
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	48	60	11	7	14	28	80	185,7	627,3
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	10	5	3	1	1	0	1	-	-66,7
Olot (Garrotxa)	231	85	22	22	16	25	28	12,0	27,3
Girona (Gironès)	314	268	60	72	58	78	75	-3,8	25,0
Mataró (Maresme)	267	257	97	91	31	38	30	-21,1	-69,1
Moià (Moianès)	16	20	7	3	3	7	4	-42,9	-42,9
Ampostà (Montsià)	8	6	2	1	3	0	4	-	100,0
Balaguer (La Noguera)	12	2	0	0	1	1	1	0,0	-
Vic (Osona)	69	110	34	26	29	21	24	14,3	-29,4
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Pla de l'Estany)	71	70	19	14	12	25	10	-60,0	-47,4
Mollerussa (Pla de l'Urgell)	19	11	3	1	7	0	3	-	0,0
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	3	6	1	1	3	1	1	0,0	0,0
Ripoll (Ripollès)	7	16	9	2	0	5	0	-100,0	-100,0
Cervera (Segarra)	46	9	2	3	2	2	2	0,0	0,0
Lleida (Segrià)	443	415	91	87	145	92	104	13,0	14,3
Santa Coloma de Farners (La Selva)	23	11	4	2	2	3	3	0,0	-25,0
Solsona (Solsonès)	11	1	1	0	0	0	1	-	0,0
Tarragona (Tarragonès)	246	151	47	30	33	41	15	-63,4	-68,1
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	57	45	9	7	29	0	13	-	44,4
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	9	12	2	2	1	7	7	0,0	250,0
Sabadell (Vallès Occidental)	317	363	125	95	75	68	66	-2,9	-47,2
Granollers (Vallès Oriental)	52	122	31	20	40	31	23	-25,8	-25,8

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".

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	2019	I TRIM. 2019	II TRIM.19	III TRIM. 19	IV TRIM.19	I TRIM. 20	Var. Trimestral (I 20/ IV 19)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Badalona (Barcelonès)	880	673	276	150	110	137	228	66,4	-17,4
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	17	49	32	5	8	4	7	75,0	-78,1
Blanes (Selva)	51	24	8	6	4	6	9	50,0	12,5
Calafell (Baix Penedès)	222	152	41	41	50	20	45	125,0	9,8
Cambrils (Baix Camp)	49	16	2	4	5	5	3	-40,0	50,0
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	27	23	2	5	3	13	8	-38,5	300,0
Castelldefels (Baix Llobregat)	52	53	14	15	12	12	10	-16,7	-28,6
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	15	22	4	6	6	6	3	-50,0	-25,0
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	12	8	2	1	3	2	0	-100,0	-100,0
Esparreguera (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	76	34	19	12	3	0	6	-	-68,4
Gavà (Baix Llobregat)	93	86	15	17	18	36	62	72,2	313,3
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	463	541	135	142	144	120	132	10,0	-2,2
Lloret de Mar (Selva)	16	24	5	10	5	4	5	25,0	0,0
Manlleu (Osona)	8	7	1	4	2	0	2	-	100,0
Martorell (Baix Llobregat)	0	6	3	2	1	0	-	-	-
Masnou, El (Maresme)	82	136	102	9	8	17	9	-47,1	-91,2
Molins de Rei (Baix Llobregat)	56	89	24	37	13	15	13	-13,3	-45,8
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	63	62	11	22	14	15	22	46,7	100,0
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	110	77	23	20	17	17	14	-17,6	-39,1
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Palafrugell (Baix Empordà)	82	53	14	23	11	5	18	260,0	28,6
Pineda de Mar (Maresme)	60	65	24	21	17	3	2	-33,3	-91,7
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	49	46	2	30	6	8	39	387,5	1850,0
Premià de Mar (Maresme)	7	11	4	0	3	4	1	-75,0	-75,0
Ripollet (Vallès Occidental)	32	23	9	4	5	5	4	-20,0	-55,6
Rubí (Vallès Occidental)	143	117	29	48	24	16	28	75,0	-3,4
Salou (Tarragonès)	126	93	12	20	29	32	43	34,4	258,3
Salt (Gironès)	46	79	8	12	16	43	10	-76,7	25,0
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	83	13	1	9	1	2	35	1650,0	3400,0
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	54	0	0	0	0	0	0	-	-
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	225	159	21	21	35	82	47	-42,7	123,8
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	392	372	147	99	65	61	274	349,2	86,4
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	1	5	1	2	1	1	2	100,0	100,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	97	63	26	13	13	11	7	-36,4	-73,1
Sant Pere de Ribes (Garraf)	15	11	0	2	8	1	21	2000,0	-
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	50	53	14	15	12	12	19	58,3	35,7
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	18	24	5	4	0	15	32	113,3	540,0
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	66	73	14	14	10	35	12	-65,7	-14,3
Sitges (Garraf)	55	177	49	33	58	37	13	-64,9	-73,5
Terrassa (Vallès Occidental)	230	195	34	45	72	44	79	79,5	132,4
Viladecans (Baix Llobregat)	13	88	62	26	0	0	1	-	-98,4
Vila-seca (Tarragonès)	3	15	3	3	4	5	0	-100,0	-100,0
Vilassar de Mar (Maresme)	24	5	0	1	1	3	0	-100,0	-

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

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

COMARQUES	2018	2019	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	IV TRIM. 19	I TRIM. 20	II TRIM. 20	Var. Trimestral (II 20/ I 20)	Variació Anual acumulada del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ										
Alt Camp	175	198	55	33	64	46	40	39	-2,5	-10,2
Alt Empordà	2.383	2.548	617	683	691	557	647	329	-49,1	-24,9
Alt Penedès	699	602	169	136	167	130	138	103	-25,4	-21,0
Alt Urgell	104	115	39	22	26	28	38	19	-50,0	-6,6
Alta Ribagorça	92	56	22	9	13	12	88	10	-88,6	216,1
Anoia	898	1.065	262	257	259	287	282	247	-12,4	1,9
Bages	1.243	1.303	321	351	339	292	319	205	-35,7	-22,0
Baix Camp	2.392	2.524	641	665	649	569	737	414	-43,8	-11,9
Baix Ebre	819	792	185	225	208	174	244	96	-60,7	-17,1
Baix Empordà	2.461	2.400	735	515	582	568	546	289	-47,1	-33,2
Baix Llobregat	6.327	6.115	1.541	1.542	1.531	1.501	1.497	1.030	-31,2	-18,0
Baix Penedès	1.587	1.564	412	414	398	340	375	207	-44,8	-29,5
Barcelonès	18.125	17.155	4.501	4.472	4.277	3.905	3.914	2.801	-28,4	-25,2
Berguedà	251	272	82	66	71	53	93	36	-61,3	-12,8
Cerdanya	298	319	89	98	86	46	79	41	-48,1	-35,8
Conca de Barberà	103	144	44	40	19	41	31	23	-25,8	-35,7
Garraf	2.192	2.025	516	526	533	450	479	262	-45,3	-28,9
Garrigues	102	89	27	22	25	15	25	8	-68,0	-32,7
Garrotxa	281	276	60	73	69	74	130	38	-70,8	26,3
Gironès	1.399	1.330	353	387	307	283	356	171	-52,0	-28,8
Maresme	4.173	4.248	1.264	1.114	1.067	803	863	663	-23,2	-35,8
Moianès	84	109	32	35	26	16	29	16	-44,8	-32,8
Montsià	777	833	194	218	207	214	194	104	-46,4	-27,7
Noguera	197	158	51	40	37	30	38	28	-26,3	-27,5
Osona	1.130	1.266	357	331	316	262	327	143	-56,3	-31,7
Pallars Jussà	146	125	32	28	34	31	35	15	-57,1	-16,7
Pallars Sobirà	92	117	25	25	33	34	28	21	-25,0	-2,0
Pla de l'Estanty	139	165	41	39	38	47	44	26	-40,9	-12,5
Pla d'Urgell	228	244	54	38	93	59	61	21	-65,6	-10,9
Priorat	22	30	5	12	3	10	8	4	-50,0	-29,4
Ribera d'Ebre	109	100	28	23	21	28	57	20	-64,9	51,0
Ripollès	126	187	47	56	38	46	24	18	-25,0	-59,2
Segarra	109	102	27	33	23	19	53	5	-90,6	-3,3
Segrià	1.346	1.312	367	306	333	306	357	206	-42,3	-16,3
Selva	1.920	1.975	506	503	495	471	549	381	-30,6	-7,8
Solsonès	68	96	26	29	23	18	26	9	-65,4	-36,4
Tarragonès	3.313	3.514	838	984	814	878	797	441	-44,7	-32,1
Terra Alta	53	49	13	12	14	10	14	11	-21,4	0,0
Urgell	242	251	71	78	59	43	82	51	-37,8	-10,7
Val d'Aran	307	303	74	83	73	73	73	42	-42,5	-26,8
Vallès Occidental	8.866	8.596	2.321	2.090	2.191	1.994	2.141	1.472	-31,2	-18,1
Vallès Oriental	3.225	3.352	917	833	852	750	733	512	-30,2	-28,9

ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS

Alt Pirineu i Aran	1.039	1.035	281	265	265	224	341	148	-56,6	-10,4
Camp de Tarragona	6.005	6.410	1.583	1.734	1.549	1.544	1.613	921	-42,9	-23,6
Comarques Centrals	2.771	3.046	820	801	781	644	797	410	-48,6	-25,5
Comarques Gironines	8.709	8.881	2.359	2.256	2.220	2.046	2.296	1.252	-45,5	-23,1
Metropolità	40.742	39.503	10.555	10.065	9.924	8.959	9.153	6.480	-29,2	-24,2
Penedès	5.355	5.219	1.346	1.330	1.345	1.198	1.266	816	-35,5	-22,2
Ponent	2.224	2.156	597	517	570	472	616	319	-48,2	-16,1
Terres de l'Ebre	1.758	1.774	420	478	450	426	509	231	-54,6	-17,6

DEMARCACIONS TERRITORIALS

Barcelona	47.212	46.105	12.284	11.753	11.628	10.440	10.807	7.487	-30,7	-23,9
Girona	8.962	9.152	2.428	2.343	2.293	2.088	2.369	1.291	-45,5	-23,3
Lleida	3.079	3.019	834	724	786	675	918	440	-52,1	-12,8
Tarragona	9.350	9.748	2.415	2.626	2.397	2.310	2.497	1.359	-45,6	-23,5
CATALUNYA	68.603	68.024	17.961	17.446	17.104	15.513	16.591	10.577	-36,2	-23,3

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".

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

CAPITALS DE COMARQUES	2018	2019	I TRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	IV TRIM. 19	I TRIM. 20	Var.Trimestral (I 20/ IV 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Valls (Alt Camp)	96	110	29	19	39	23	28	21,7	-3,4
Figueres (Alt Empordà)	388	423	108	124	117	74	86	16,2	-20,4
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	261	222	56	55	67	44	50	13,6	-10,7
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	67	67	26	16	10	15	22	46,7	-15,4
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L' Anoia)	320	349	84	93	89	83	92	10,8	9,5
Manresa (Bages)	607	702	172	184	192	154	139	-9,7	-19,2
Reus (Baix Camp)	1.045	1.175	306	297	289	283	333	17,7	8,8
Tortosa (Baix Ebre)	322	263	66	68	74	55	77	40,0	16,7
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	86	84	19	23	19	23	40	73,9	110,5
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	284	285	72	76	77	60	48	-20,0	-33,3
El Vendrell (Baix Penedès)	720	725	177	192	190	166	170	2,4	-4,0
Barcelona (Barcelonès)	12.757	12.275	3.300	3.249	2.951	2.775	2.756	-0,7	-16,5
Berga (Berguedà)	111	101	28	23	27	23	40	73,9	42,9
Puigcerdà (Cerdanya)	69	83	19	28	19	17	16	-5,9	-15,8
Montblanc (Conca de Barberà)	40	57	20	13	7	17	6	-64,7	-70,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	972	788	245	208	183	152	165	8,6	-32,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	32	26	11	7	2	6	13	116,7	18,2
Olot (Garrotxa)	196	198	51	47	49	51	93	82,4	82,4
Girona (Gironès)	833	732	188	232	160	152	196	28,9	4,3
Mataró (Maresme)	1.006	1.158	386	280	261	231	262	13,4	-32,1
Moià (Moianès)	41	41	13	14	8	6	16	166,7	23,1
Ampostà (Montsià)	240	255	58	78	60	59	65	10,2	12,1
Balaguer (La Noguera)	109	80	25	19	18	18	12	-33,3	-52,0
Vic (Osona)	407	394	100	111	98	85	77	-9,4	-23,0
Tremp (Pallars Jussà)	72	58	18	14	13	13	18	38,5	0,0
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	110	118	30	26	29	33	35	6,1	16,7
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	124	158	38	20	68	32	25	-21,9	-34,2
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	36	43	10	13	7	13	10	-23,1	0,0
Ripoll (Ripollès)	39	59	12	20	14	13	8	-38,5	-33,3
Cervera (Segarra)	44	44	8	15	11	10	6	-40,0	-25,0
Lleida (Segrià)	1.031	954	269	216	241	228	231	1,3	-14,1
Santa Coloma de Farners (La Selva)	108	107	37	23	25	22	34	54,5	-8,1
Solsona (Solsonès)	36	58	17	19	13	9	14	55,6	-17,6
Tarragona (Tarragonès)	1.379	1.389	290	384	357	358	347	-3,1	19,7
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	162	133	36	39	32	26	50	92,3	38,9
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	143	157	37	42	39	39	41	5,1	10,8
Sabadell (Vallès Occidental)	1.944	1.891	473	426	521	471	381	-19,1	-19,5
Granollers (Vallès Oriental)	570	648	170	160	189	129	115	-10,9	-32,4

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".

Nov
20

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2018	2019	ITRIM. 19	II TRIM. 19	III TRIM. 19	IV TRIM.19	I TRIM. 20	Var. Trimestral (I 20/ IV 19)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Badalona (Barcelonès)	1.683	1.578	401	372	452	353	370	4,8	-7,7
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	414	374	93	96	72	113	85	-24,8	-8,6
Blanes (Selva)	521	525	113	125	139	148	151	2,0	33,6
Calafell (Baix Penedès)	315	316	101	70	84	61	76	24,6	-24,8
Cambrils (Baix Camp)	663	616	134	188	188	106	175	65,1	30,6
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	236	270	65	57	90	58	74	27,6	13,8
Castelldefels (Baix Llobregat)	633	619	115	149	168	187	174	-7,0	51,3
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	404	424	107	126	102	89	87	-2,2	-18,7
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	657	628	124	175	131	198	159	-19,7	28,2
Esparraguera (Baix Llobregat)	252	261	65	55	75	66	57	-13,6	-12,3
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	295	237	72	49	61	55	80	45,5	11,1
Gavà (Baix Llobregat)	405	366	116	101	91	58	78	34,5	-32,8
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	2.290	2.199	551	561	555	532	558	4,9	1,3
Lloret de Mar (Selva)	507	558	158	153	135	112	137	22,3	-13,3
Manlleu (Osona)	155	196	51	47	51	47	53	12,8	3,9
Martorell (Baix Llobregat)	254	238	62	53	69	54	52	-3,7	-16,1
Masnou, El (Maresme)	150	188	43	44	44	57	44	-22,8	2,3
Molins de Rei (Baix Llobregat)	177	173	44	43	50	36	48	33,3	9,1
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	374	359	90	90	92	87	80	-8,0	-11,1
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	360	277	78	86	63	50	74	48,0	-5,1
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	247	269	59	66	72	72	74	2,8	25,4
Palafugell (Baix Empordà)	434	332	67	66	120	79	91	15,2	35,8
Pineda de Mar (Maresme)	395	310	104	100	90	16	15	-6,3	-85,6
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	392	447	118	118	96	115	83	-27,8	-29,7
Premià de Mar (Maresme)	205	281	71	50	90	70	61	-12,9	-14,1
Ripollet (Vallès Occidental)	389	334	83	100	76	75	157	109,3	89,2
Rubí (Vallès Occidental)	789	696	215	171	143	167	137	-18,0	-36,3
Salou (Tarragonès)	722	828	193	241	170	224	164	-26,8	-15,0
Salt (Gironès)	281	276	79	65	70	62	93	50,0	17,7
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	356	215	43	61	59	52	42	-19,2	-2,3
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	243	211	47	64	51	49	38	-22,4	-19,1
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	462	413	114	91	111	97	105	8,2	-7,9
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	743	799	291	147	212	149	217	45,6	-25,4
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	382	324	96	76	77	75	75	0,0	-21,9
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	192	171	52	46	32	41	51	24,4	-1,9
Sant Pere de Ribes (Garraf)	351	361	78	93	106	84	101	20,2	29,5
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	205	169	33	42	53	41	44	7,3	33,3
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	1.039	888	206	229	260	193	188	-2,6	-8,7
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès)	140	151	31	46	39	35	31	-11,4	0,0
Sitges (Garraf)	401	457	87	122	126	122	105	-13,9	20,7
Terrassa (Vallès Occidental)	2.529	2.429	656	631	609	533	643	20,6	-2,0
Viladecans (Baix Llobregat)	598	586	176	170	125	115	132	14,8	-25,0
Vila-seca (Tarragonès)	372	412	99	109	98	106	97	-8,5	-2,0
Vilassar de Mar (Maresme)	186	190	54	54	39	43	36	-16,3	-33,3

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".



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO

**Gestión y viabilidad de una
promoción inmobiliaria**



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	22
Introducción.	24
¿Cómo comenzar a ser un promotor inmobiliario?	24
¿Qué hace un promotor inmobiliario?	25
¿Necesita mucho capital para comenzar?	25
¿Cómo comenzar en el camino del promotor inmobiliario?	25
PARTE PRIMERA.	27
Viabilidad organizativa: especialización	27
Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.	27
1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.	27
a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación.	28
Departamento técnico de desarrollo.	28
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios, etc.	28
Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	28
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	28
Departamento comercial.	28
Plan de Marketing inmobiliario.	28
Departamento administrativo y económico-financiero.	28
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	28
b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.	29
c. Control de Gestión de una promoción inmobiliaria.	29
d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.	29
e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.	30
Director de la promoción inmobiliaria.	30
Comité de la promoción inmobiliaria.	30
Director general de una promotora inmobiliaria	31
Director Departamento Técnico	31
Director Departamento Comercial	31
Director Departamento Económico-financiero	31
2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.	31
Dirección de una promoción inmobiliaria.	31
Departamento técnico	31
Departamento comercial	32
Departamento económico-financiero	32
3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.	32
TALLER DE TRABAJO	34
Caso real: Dossier de una promotora inmobiliaria nacional con perfil conservador.	
Características: compra de suelo finalista y promociones en fase de preventa antes de empezar a construir.	34
Significativa cartera de viviendas en promoción	35
Ubicaciones estratégicas	35
Situación saneada	35
Plan de Negocio	35
Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida	35
Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual	35
Ejecución de nuevas inversiones	35

Desinversión de activos no estratégicos	35
Líneas estratégicas	35
Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados	36
Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo	36
Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros	36

CHECK-LIST 45

1. ¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora? 45
2. ¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora? 45
3. ¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria? 45
4. ¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria? 45
5. ¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora? 45
6. ¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora? 45

PARTE SEGUNDA 46

¿Qué es un proyecto inmobiliario? 46

Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario? 46

1. Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola. 46
 - a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura. 46
 - b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria. 47
 - c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno). 47
2. ¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.? 48
3. Planificar: anticiparse al futuro. 49
 - a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria. 49
 - b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria. 50
 - c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria. 50
4. ¿Qué se entiende por control de gestión? 51
 - a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria. 51
 - Control de ventas y costes. 51
 - Control presupuestario y flujos de caja. 51
 - b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria. 52
5. El control de gestión a través del presupuesto. 52
6. El control del "cash-flow". 54
 - Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria. 54
 - Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria. 54

Capítulo 3. Fases de un proyecto inmobiliario. 56

1. Fase inicial 56
 - a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona. 56
 - b. Búsqueda de suelo disponible. 56
 - c. Información urbanística del suelo disponible. 57
 - d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar. 57
 - e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas 57
 - f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes. 58
2. Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación). 58

3. Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.	58
4. Solicitud de licencia municipal de obras.	58
5. Fase financiera.	59
a. Escrituras división horizontal y obra nueva	59
b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario.	59
6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria	59
a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras	59
b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.	59
c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.	60
7. Fase final	60
a. Acta de final de obra	60
b. Libro del edificio.	60
c. Obtención de licencias de primera ocupación.	61
d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.	61
Capítulo 4. Hitos de una promoción inmobiliaria.	62
1. Hitos de una promoción inmobiliaria.	62
Compra de suelo y estudio del mismo.	62
Financiación inmobiliaria.	62
Proyecto de ejecución y licitación de la obra.	62
Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor.	62
2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad.	63
a. Cuadro de tesorería previsional.	63
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería.	63
TALLER DE TRABAJO	65
Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria.	65
1. Estudio del suelo.	65
2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra.	65
3. Provisión de gastos administrativos.	65
4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria.	65
Capítulo 5. Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio.	66
1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad.	66
2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro.	68
3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos.	69
Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción	69
Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria	69
Estudio de mercado de viabilidad de la promoción	69
Estudio financiero de viabilidad de la promoción	69
Estudio geotécnico del terreno	69
Proyecto de demolición (en su caso)	69
Proyecto básico arquitectónico	69
Proyecto de ejecución arquitectónico	69
Proyecto de Seguridad y Salud	69
Proyecto de urbanización (en su caso)	69
Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar	69
Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor)	69
4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona.	70

5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.	71
6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos.	71
7. El problema de la financiación inmobiliaria.	75
TALLER DE TRABAJO	78
Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria.	78
TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN	79
Estudio de solares	79
Solicitud de información urbanística	79
Contrato con empresa de tasación para la compra del solar	79
Contrato de compraventa del terreno	79
Solicitud de domicilio fiscal	79
Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar	79
Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas	79
Contrato con organismo de control técnico (OCT)	79
Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra)	79
Contrato con arquitecto (proyecto y dirección)	79
Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra)	79
Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento)	79
Contrato con ingeniero de telecomunicaciones	79
Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas	79
Constitución de avales municipales	79
Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción	79
Contrato con constructor	79
Contrato con subcontratistas	79
Contrato con proveedores	79
Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado	79
Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica	79
Escritura de división horizontal y obra nueva	80
Confección de Estatutos de la Comunidad	80
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra	80
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	80
Solicitud de instalación de vallas	80
Escritura de división horizontal y obra nueva	80
Confección de Estatutos de la Comunidad	80
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra	80
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	80
Solicitud de instalación de vallas	80
Acta de replanteo	80
Construcción material del edificio	80
Contrato de vigilancia de obra	80
Contrato con adquirentes de viviendas en construcción	80
Certificado final de obra	80
Acta de recepción de obra	80
Solicitud de licencia de primera ocupación	80
Obtención de licencia de primera ocupación la	80
Boletines para la contratación del agua	80
Boletines para la contratación de la energía eléctrica	80
Escritura de distribución del crédito hipotecario	80
Escritura de compraventa de viviendas y locales	80
Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas	81
Confección y entrega del libro del Edificio	81
Alta fiscal del edificio	81
Alta en el Catastro	81
Liquidación de la promoción	81
TALLER DE TRABAJO	86



Funciones profesionales del técnico de promociones inmobiliarias en promotora inmobiliaria. _____ 86

- Definición, desarrollo y supervisión del Anteproyecto, Proyecto Básico y Proyecto de Ejecución mediante su propio equipo o medios externos (Estudios de Arquitectura e Ingenierías). _____ 86
- Vigilar la optimización técnico-económica de las promociones. _____ 86
- 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. _____ 86
- Petición de ofertas a Empresas Constructoras, validación de las mismas, comparativo de ofertas, propuesta de adjudicación. _____ 86
- Llevar a cabo la planificación económica, el seguimiento y el control de costes. _____ 86
- Supervisar la Ejecución de Obra, Incidencias Técnicas y Postventa. _____ 86
- Responder ante la Dirección General plazo, coste y calidad del producto entregado. _____ 86
- Representar a la compañía ante organismos oficiales. _____ 86
- Apoyo a la Dirección Comercial en la relación con los clientes. _____ 86
- Dominio de aplicaciones informáticas de CAD y PRESTO, BIM y Microsoft Project. _____ 87

CHECK-LIST _____ 88

1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente? _____ 88
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria? _____ 88
3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria? _____ 88
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo. _____ 88
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. _____ 88

PARTE TERCERA. _____ 89

Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. _____ 89

Capítulo 6. Fases de una promoción inmobiliaria. _____ 89

1. Diferentes fases. _____ 89
 - a. Fase de Estudio Preliminar _____ 89
 - La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar. _____ 89
 - Estudio técnico y estudio comercial. _____ 90
 - Un estudio económico-financiero. _____ 91
 - b. Fase de Producción _____ 91
 - Redacción del proyecto de edificación _____ 91
 - Licencia de obras. _____ 92
 - Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano. _____ 92
 - Declaración de Obra Nueva y División Horizontal _____ 92
 - Control de obra durante el proceso de edificación. _____ 92
 - c. Fase de Comercialización _____ 93
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____ 96
 - a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria. _____ 96
 - Planificación general del proyecto _____ 96
 - Fase inicial de información y predefinición del proyecto. _____ 96
 - Fase de viabilidad y diseño del producto. _____ 96
 - Planificación operativa (desarrollo) de la promoción _____ 96
 - Adquisición de suelo _____ 96
 - Proyectos, licencias y permisos. _____ 96
 - Contrataciones y adjudicación de obra _____ 96
 - Ejecución de la obra. _____ 96

Fase comercial y venta.	96
Fase financiera.	96
Ocupación de los inmuebles.	96
Fase de postventa.	96
Fase inicial de información y predefinición de la promoción	96
Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda)	96
Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado).	96
Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera	96
Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos).	97
Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización).	97
Fase de contrataciones y adjudicación de obras.	97
Fase de ejecución de obra (desviaciones).	98
Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta).	98
Fase financiera.	99
Fase de entrega y ocupación de los inmuebles.	100
Fase de postventa inmobiliaria.	100
b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros.	100

CHECK-LIST 103

1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no? 103
2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio comercial (¿este solar es una mina!)? 103
3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no? 103
4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada. 103
5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor? 103
6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria. 103
7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad? 103

Capítulo 7. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor. 104

1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo. 104
 - a. Fase de planeamiento urbanístico. 104
 - b. Fase de urbanización. 104
 - c. Fase de la promoción inmobiliaria. 105
 - La fase técnica de edificación. 105
 - La fase de comercialización. 105
 - La fase financiera. 105
2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato". 105
 - a. Estudio preliminar de la zona. 105
 - b. ¿Cómo conocer la demanda? 106
3. Aprender de las promociones vecinas. 107
4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever? 107
 - Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria. 107
 - a. Modelos de previsión. 107
 - Análisis estadístico de información histórica. 108
 - Análisis de regresión simple o múltiple. 108
 - b. Modelos de análisis. 108
5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron. 108
 - a. La edificabilidad del terreno 108
 - Valorar si la edificabilidad está realmente agotada. 109
 - b. La información urbanística. 110
 - c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico. 116

6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar?	117
La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria.	117
Capítulo 8. ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta.	120
1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria?	120
2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria.	120
Viabilidad comercial	120
Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia.	120
Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares).	121
3. Ficha de encuesta	121
Datos de identificación de una promoción inmobiliaria.	121
Tipología inmobiliaria	121
Sistema de promoción inmobiliaria y venta.	121
Regímenes especiales como cooperativas de viviendas	121
Volumen de la oferta	122
Ritmo de venta inmobiliaria	122
Dotaciones comunes	122
Calidades de construcción	122
Precio y condiciones económicas	122
Tipo de comercialización (piso piloto, etc).	122
4. Metodologías de los estudios inmobiliarios.	123
5. Ritmo de ventas inmobiliarias.	123
6. Depuración de datos.	124
Capítulo 9. Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo.	126
1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística.	126
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico.	127
3. Clases de edificabilidad.	128
a. Edificabilidad física o techo edificable.	128
¿Qué es la edificabilidad física o bruta?	128
¿Qué es la edificabilidad urbanística?	128
b. Edificabilidad media y ponderada.	128
¿Qué es la edificabilidad media?	128
¿Qué es la edificabilidad ponderada?	128
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial).	129
¿Qué es la edificabilidad residencial?	129
¿Qué es la edificabilidad terciaria?	129
¿Qué es la edificabilidad industrial?	129
Capítulo 10. ¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar?	130
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad.	130
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación.	131
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo.	131
TALLER DE TRABAJO	132
Ejemplo de cálculo de edificabilidad	132
1. Localización de la parcela	132
2. Catastro	133
3. Cálculo de la edificabilidad	134
TALLER DE TRABAJO	135

Modelo de ordenanza municipal edificatoria.	135
1. Condiciones de edificabilidad.	135
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta.	135
Superficie edificada por planta.	135
Superficie edificada total.	135
Superficie útil.	135
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios.	135
Tipologías edificatorias.	135
CHECK-LIST	139
1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión?	139
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo?	139
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO?	139
Capítulo 11. ¿Cómo comprar el mejor solar?	140
1. Seguir una dirección de negocio.	140
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar?	141
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas?	141
4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?	142
Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)	142
Capítulo 12. El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.	144
1. La gestión del suelo y su puesta en valor.	144
a. Los fondos de inversión inmobiliaria.	144
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.	145
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.	145
3. La fase de urbanización.	146
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico.	147
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades.	148
CHECK-LIST	156
¿Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio?	156
¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula?	156
¿Cuándo hay que vender sobre plano?	156
PARTE TERCERA.	157
Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende.	157
Capítulo 13. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?	157
1. Análisis del mercado: oferta y demanda.	157
Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria.	157
Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda	157
Estudio de la oferta. Estudio de la competencia.	157
Estudio de la demanda.	157
Estudios de mercado.	157
El producto inmobiliario a promover.	157
2. ¿Qué es un estudio de mercado?	158
a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario.	158
b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento	



urbanístico, económico-financiero).	159
c. Definición del producto inmobiliario.	159
d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado?	159
e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria.	161
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?	161
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial).	161
4. ¿Por cuánto se puede vender?	162
TALLER DE TRABAJO	164
Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.	164
Situación de la promoción.	164
Tablas de promociones y promotores de la zona.	164
Ofertas inicial y actual para promociones.	164
Ofertas inicial y actual en base a tipologías.	164
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías).	164
Cuadros y gráficos de superficies.	164
Precios homogeneizados.	164
Precios unitarios.	164
Distribución de las ventas.	164
Calidades.	164
Fichas de promoción.	164
Modelo de encuesta.	164
CHECK-LIST	178
1. ¿Qué es un estudio de mercado?	178
2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda?	178
Capítulo 14. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?	179
1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.	179
2. Métodos de fijación de precio de venta.	180
a. En base a los costes	180
Coste añadiendo margen de beneficio.	181
Margen en el precio (no sobre los costes).	181
Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio).	181
b. En base al mercado y la competencia	182
Licitación de ofertas o concursos.	182
Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia.	183
c. En base a los compradores / demanda	184
Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria.	184
Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario.	184
Capítulo 15. Control de calidad en la promoción inmobiliaria.	186
1. En fases de proyecto	186
2. En fase de compra de materiales	186
3. En fase de ejecución de la obra	186
4. En fase de ejecución terminada	186
5. En todo el proceso de gestión.	187
6. En fase de relación con el cliente.	187
a. En el diseño del producto inmobiliario.	187
b. En la relación cliente/promotor inmobiliario.	188
c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria.	189
d. Personalización de la vivienda	189
e. Momento de entrega de la vivienda.	190

Capítulo 16. ¿Cómo establecer el precio correcto?	191
1. Precios en función del coste	191
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta	192
3. Precio adecuado y marketing de soporte.	193
4. Precio estratégico.	194
5. Precio con efecto psicológico en el cliente.	194
CHECK-LIST	196
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria?	196
¿Qué es el precio estratégico?	196
Capítulo 17. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor	197
1. Precauciones con la publicidad.	197
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda.	198
3. Sanción por la infracción	203
TALLER DE TRABAJO	206
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.	206
PARTE CUARTA.	209
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve.	209
Capítulo 18. Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción?	209
1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.	209
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.	210
a. Costes directos	211
Adquisición de suelo	211
Costes de desarrollo	211
Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).	213
Costes comerciales.	213
Costes Financieros.	214
Costes de Postventa.	214
b. Costes indirectos.	214
Recursos humanos.	214
Materiales.	215
Fiscales.	215
Jurídicos.	215
Financieros.	215
3. Estructura de los costes	215
a. Estructura de los costes directos	215
b. Estructura de los costes indirectos	216
4. Imputación de costes	216
5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.	218
Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria	219
"Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria.	220
Depreciación en el "Cash-Flow"	222
La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos.	223
Capítulo 19. Análisis de viabilidad económica.	226



1. La condición de viabilidad económica	226
2. Costes de la producción de solares edificables	228
3. Ingresos de la producción de solares edificables	229
Capítulo 20. Contabilidad de Costes y de Gestión.	231
1. Presupuesto de un proyecto de construcción.	231
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica.	233
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión.	233
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista	234
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.	235
3. Unidad de obra	235
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.	235
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.	235
c. Estado de mediciones	237
d. Partidas alzadas	237
e. Cuadros de precios	239
4. Costes de personal.	240
5. Costes de los materiales.	241
6. Precio unitario.	241
7. Precio descompuestos.	242
8. Precios auxiliares	244
9. Presupuestos	244
a. Presupuestos parciales	244
b. Presupuesto general	245
Presupuesto de ejecución material y por contrata	245
Presupuesto de ejecución por contrata	245
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.	247
Definición de precios	248
1. Precio básico (PB)	248
2. Precio auxiliar (PA)	248
3. Precio unitario (PU)	248
4. Precio complejo (PC)	248
5. Precio funcional (PF)	249
Capítulo 21. Contabilidad de la obra.	250
1. Definiciones de precios.	250
Precio básico (PB)	250
Precio auxiliar (PA)	252
Precio unitario (PU)	252
Precio complejo (PC)	253
Precio funcional (PF)	253
2. Los precios en el banco de datos estructurado.	254
3. Sistemas de contabilidad de costes	255
4. Clasificación en costes directos e indirectos.	257
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	257
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	260
Capítulo 22. Definición de cada tipo de precio.	265
1. Precio de suministro (PSU)	265



2. Precio auxiliar (PA)	265
3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.	266
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	266
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	267
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar	267
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	267
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	268

Capítulo 23. Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión. 269

1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.	269
2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.	269
3. Referencia espacial del precio.	271
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.	272
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.	272
El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	272
El control de costes de la unidad de obra.	273
Coste real y coste estándar	273
Desviaciones en costes directos.	275
Clases de desviaciones: técnicas y económicas	275

PARTE QUINTA. 277

Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.	277
---	------------

Capítulo 24. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia? 277

1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.	277
2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria	278
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	278
b. Criterios de análisis estáticos.	279
c. Criterios de análisis dinámicos.	281
d. Los flujos de caja.	281
e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario.	282
Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción	282
Definición del proyecto.	283
Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-.	283
Cuantificación de los flujos monetarios.	283
Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-.	283
Obtención de los flujos netos del proyecto.	283
Cálculo de los indicadores económicos.	283
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas.	283
f. Definición del proyecto inmobiliario.	283
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario.	283
Duración del proyecto inmobiliario.	283
Elección de la periodificación.	283
Finalización de la obra.	284
Tasa de actualización del promotor.	284
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado	284
Proyecto autofinanciado	284
Costes.	284
Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales.	284
Ingresos.	284
Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo.	285



i. Financiación del proyecto inmobiliario.	285
Datos de la financiación.	285
Flujos y calendario de la financiación.	285
Entregas o cobros	286
Gastos del préstamo	286
j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)	287
k. El valor actual neto (V.A.N.)	288
l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)	288
m. La serie neta uniforme (S.N.U)	289
n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)	289
ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario.	289
Variaciones de las condiciones financieras	290
Variaciones en los costes del producto inmobiliario.	290
Variaciones en el calendario de ventas.	290
TALLER DE TRABAJO	292
El préstamo hipotecario promotor.	292
Capítulo 25. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	294
1. El régimen legal de las valoraciones.	294
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.	294
Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones.	294
Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles.	295
Artículo 36. Valoración en el suelo rural.	296
Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado.	297
Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización.	298
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación.	298
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas.	299
Artículo 41. Régimen de la valoración.	300
REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO	300
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo.	300
2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación.	306
3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo.	307
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.	316
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.	322
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero.	335
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.).	337

CHECK-LIST	349
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	349
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración?	349
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios	349
Normativa aplicable en la valoración	349
¿Cuáles son los principales métodos de valoración?	349
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles	349
Capítulo 26. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras.	350
1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo.	350
2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores).	351
3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas.	351
4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias.	352
5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras.	352
PARTE SEXTA.	354
Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación.	354
Capítulo 27. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar.	354
1. Plan general de ordenación urbana.	354
2. Interpretación del Plan General.	356
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento.	357
4. Consulta directa.	357
5. Cédulas urbanísticas.	358
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas.	359
Capítulo 28. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación.	360
1. El Proyecto de Urbanización.	360
2. Proyecto por fases	361
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa.	365
4. El diseño del Plan de Simultaneidad.	367
PARTE SÉPTIMA.	369
Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron?	369
Capítulo 29. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas.	369
1. Plan de obra.	369
2. Las ofertas se miran con "lupa".	372
TALLER DE TRABAJO.	378
El presupuesto de obra.	378
1. ¿Qué es el presupuesto de obra?	378
2. Clases de presupuestos	378

a. Presupuesto estimativo	378
b. Presupuesto valorativo	379
c. Presupuesto valorativo detallado	379
d. Presupuesto cerrado	381
3. Estructura de costes de un presupuesto	381
a. Costes directos	381
b. Costes indirectos.	382
Capítulo 30. Fases de una edificación. Trámites a seguir.	385
1. Examen topográfico	385
2. Estudio geotécnico	385
3. Acta de Protocolización de fotografías	386
4. Encargo del proyecto y dirección de obra	386
5. Contratación de OCT	387
6. Plan de control de materiales	388
7. Seguro de responsabilidad decenal	388
TALLER DE TRABAJO	389
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. 389	
8. La licencia de obras	390
9. La escritura de obra nueva y división horizontal	390
TALLER DE TRABAJO	392
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. 392	
10. El préstamo hipotecario	395
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta	396
12. Comercialización de la promoción.	396
13. Contrato de obra alzado o llave en mano.	397
14. El acta de replanteo	398
TALLER DE TRABAJO	399
Las dos clases de reserva en la compra de una vivienda. 399	
1. Documento de reserva en fase de pre-comercialización	399
a. Previo a la obtención de la licencia de obra y a la póliza de avales	399
b. No IVA	399
c. Devolución de cantidades entregadas a cuenta.	400
d. Ejemplo de estado de la obra en un Proyecto en fase de pre-comercialización sin licencia de obras.	400
2. Documento de reserva en fase de comercialización obtenida la correspondiente licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades.	400
a. Posterior a la licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades.	400
b. Sí IVA.	401
c. No devolución de entregas a cuenta.	401
d. Caso de proyectos llave en mano	401
e. Documentos anexos a la reserva.	401
f. Situaciones de varios compradores (separación de bienes, etc.)	401
TALLER DE TRABAJO	402



Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras.	402
TALLER DE TRABAJO	404
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición	404
Capítulo 31. Fases de control de un Dpto. técnico.	411
1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta.	411
Supervisión y control de certificaciones de obra.	411
La coordinación de seguridad en fase de ejecución.	412
Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista.	412
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.	412
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento.	412
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio.	412
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra.	412
Informar al Gerente de cualquier incidencia.	412
La escritura de obra nueva terminada	412
La licencia de primera ocupación	413
La entrega de la edificación	413
La gestión de las escrituras	415
La constitución de la comunidad	415
Post-venta. Reclamaciones posteriores	416
2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos.	416
Plan operativo técnico, departamento técnico	416
Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material	418
Plan operativo comercial	420
Departamento comercial	420
Plan operativo de recursos humanos	420
Departamento de recursos humanos	420
Plan operativo financiero y de tesorería	421
Departamento económico-financiero	421
Previsiones económico-financieras	421
Cuantías y calendario de tiempos previstos	421
Capítulo 32. Gestión de obra	423
1. El encargo del promotor.	423
2. La empresa constructora y su organización	424
3. El proyecto de organización	426
a. Memoria	426
b. Planos	427
c. Pliego de condiciones	428
d. Presupuesto	428
4. Fases preliminares.	428
5. Elaboración de un plan de organización interior.	433
Capítulo 33. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.	438
1. Preestudio del arquitecto.	438
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción	439
Plan de contrataciones	439
Plan de compras	440
Plan de ejecución material de las obras	440

Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material	441
Compras y contrataciones	441
2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.	443
a. ¿Qué es el proyecto?	443
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible.	450
c. Características de los inmuebles a proyectar.	451
d. Calidades	452
3. Los Honorarios del arquitecto.	453
4. La dirección de obra	454
5. Los costes de referencia de la construcción.	457
TALLER DE TRABAJO	459
Los proyectos de urbanización.	459
Proyecto de Urbanización básico.	459
Proyecto de Urbanización complementario.	459
Capítulo 34. Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.	461
1. Examen urbanístico.	461
2. Inspección física del inmueble.	461
3. Servicios de suministro disponibles.	461
4. Examen topográfico del inmueble.	462
5. Estudio Geotécnico.	463
6. Restos arqueológicos.	464
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos.	464
Capítulo 35. El anteproyecto de Edificación.	465
1. El anteproyecto de Edificación.	465
2. Referencias.	465
Parcela o suelo.	465
Planeamiento y normativa.	465
Definición del producto inmobiliario.	466
Equipo profesional.	466
3. Contenido del anteproyecto.	466
a. Documentos.	466
b. Marketing. Aspectos comerciales.	466
c. Aspectos técnicos.	467
Capítulo 36. Licencias.	468
1. Licencia de obras.	469
2. Sujetos Pasivos	469
3. Clases de licencia de obras	469
a. Licencia de obra mayor.	470
Licencia de obra mayor por consolidación de edificios	470
Licencia de obra mayor por nueva edificación	470
Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios	470
Licencia de obra mayor por restauración de edificios	471
Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas.	471
b.- Licencia de obras menores	471
4. Documentos a aportar.	472
Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local	472

Licencia de obra mayor de nueva edificación	472
Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios	473
Licencia de obra mayor de restauración de edificios:	473
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas:	474
Licencia de obras menores	474

Capítulo 37. La entrega de la obra: hay mucho en juego. 475

1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos. 475

2. Consejos para firmar el acta de recepción. 477

a. Introducción.	477
b. Requisitos del acta	477
c. Efectos del acta	478
d. Plazo	480
e. Rechazo de la obra	481
f. Tramitación del acta	482

TALLER DE TRABAJO 483

Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). 483

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. 483

a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.	483
b. Definiciones.	485

2. Edificios objeto del certificado energético. 488

a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.	488
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.	488

3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente). 489

a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.	489
b. Libro del edificio.	489

4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios. 490

5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética. 490

6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN. 492

7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE. 492

8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección. 492

a. Inspección.	492
b. Infracciones y sanciones.	493

9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética. 494

TALLER DE TRABAJO. 495

Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas. 495

PARTE OCTAVA. 503

Responsabilidad del promotor. 503

Capítulo 38. La responsabilidad del promotor en la LOE. 503

1. La responsabilidad del promotor en la LOE. 503

2. ¿Cuándo es responsable el promotor? 505

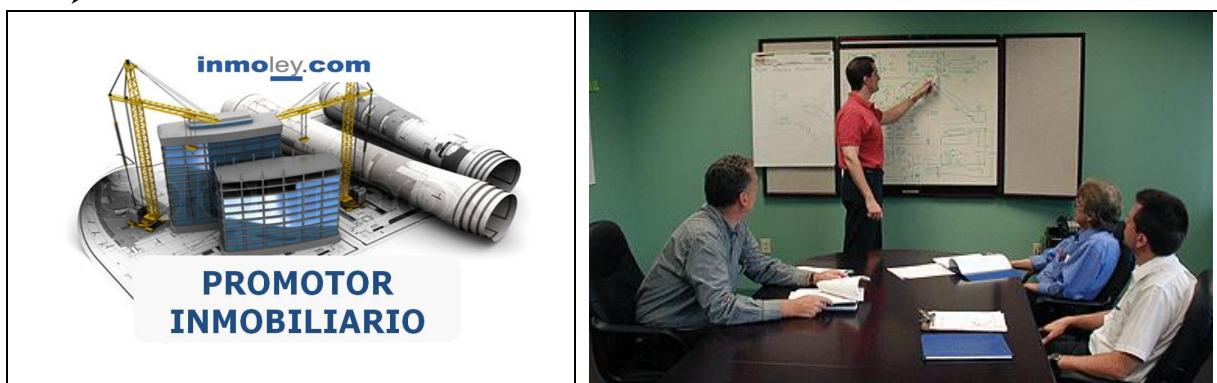
3. El promotor como agente de la edificación en la LOE 508

4. Ámbito de responsabilidad. _____	510
Capítulo 39. El promotor responsable de la edificación. _____	516
1. Antecedentes. _____	516
2. La solidaridad del promotor _____	517
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación _____	517
b. Responsabilidad del promotor _____	519
c. El promotor garantiza la edificación. _____	520
3. Acción de repetición _____	522
TALLER DE TRABAJO. _____	525
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede? _____	525
TALLER DE TRABAJO. _____	528
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua? _____	528
Capítulo 40. Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que saber. _____	531
1. La compraventa de vivienda sobre plano. _____	531
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato. _____	532
3. Cláusulas abusivas. _____	532
TALLER DE TRABAJO _____	534
Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015. _____	534
1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción. _____	534
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas. _____	535
Requisitos de las garantías. _____	536
Información contractual. _____	538
Ejecución de la garantía. _____	539
Cancelación de la garantía. _____	539
Publicidad de la promoción de viviendas. _____	539
Infracciones y sanciones. _____	539
Desarrollo reglamentario. _____	540
2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta. _____	541
3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda. _____	543
TALLER DE TRABAJO _____	545
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados. _____	545
TALLER DE TRABAJO _____	546
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados. _____	546
PARTE NOVENA _____	551
Formularios. _____	551
1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución _____	551
2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución. _____	560
3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto. _____	574



Modelo 1 _____	574
Modelo 2 _____	588
4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra _____	605
5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto _____	613
6. Modelo de contrato con arquitecto técnico. _____	632
7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano" _____	637

¿QUÉ APRENDERÁ?

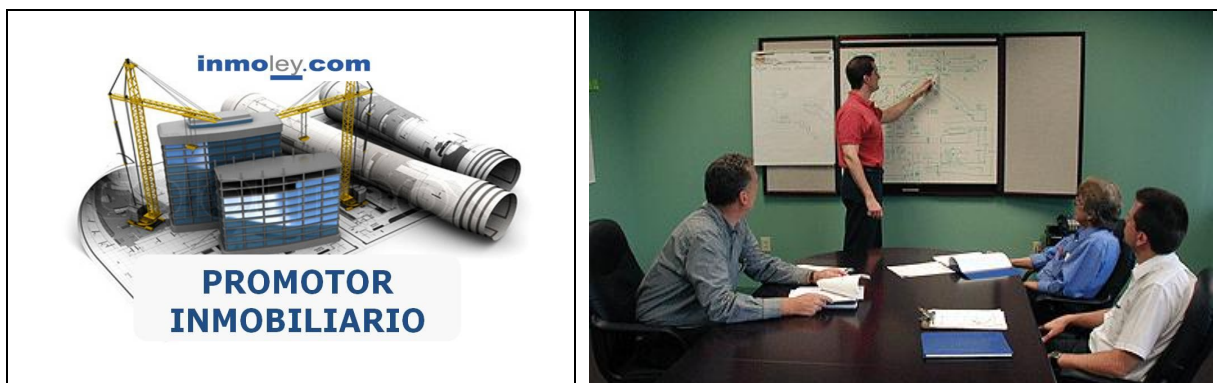


-
- **Estudio económico de una promoción inmobiliaria.**
- **Costes financieros de las distintas fuentes de financiación en las promociones inmobiliarias: préstamos hipotecarios subrogables, descuento de efectos, préstamos y créditos puente, etc.**
- **Estudio económico y el Cash Flow de una promoción 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.



¿Cómo comenzar a ser un promotor inmobiliario?

La promoción puede considerarse como el motor que impulsa el crecimiento en la industria inmobiliaria. Los promotores inmobiliarios adquieren propiedades sobre las cuales planean desarrollar sus proyectos inmobiliarios, ya sea con fines comerciales o residenciales.

Estas dos amplias categorías abarcan todo, desde locales, oficinas y desarrollo industrial hasta viviendas. Las opciones son tan infinitas como su imaginación.

Un aspirante a promotor inmobiliario puede comenzar en muchos campos diferentes. Algunos comienzan como agentes inmobiliarios que después de comprar y rehabilitar inmuebles logran venderlos. Después de un período de tiempo, pueden recaudar el capital necesario para trabajar con un urbanista, arquitecto y constructor urbano o regional para promover, construir y comercializar un proyecto inmobiliario.

Otros comienzan sus carreras en la construcción, contratando para construir viviendas y eventualmente consiguiendo socios como arquitectos y administradores de activos financieros que pueden ayudarles a desarrollar sus propios proyectos inmobiliarios de mayor tamaño.

Convertirse en un promotor inmobiliario requiere años de experiencia, pero el resultado final puede ser, tanto profesional como financieramente, muy gratificante.

Tener experiencia en el sector inmobiliario es importante cuando se trata de convertirse en un promotor inmobiliario, pero no existe un libro de reglas que limite quién puede convertirse en un promotor inmobiliario y no hay un camino único para lograr una carrera exitosa en la inversión inmobiliaria.



¿Qué hace un promotor inmobiliario?

Antes de comenzar, debe tener una comprensión completa de las responsabilidades del trabajo.

¿Necesita mucho capital para comenzar?

Usted necesita capital para iniciar una promoción inmobiliaria, pero no tiene que tenerlo usted mismo. La mayoría de los promotores inmobiliarios financian proyectos con un préstamo promotor. Si nunca antes ha recibido financiación para un proyecto inmobiliario, lo más probable es que necesite preparar un plan de negocios para presentar a su banco.

¿Cómo comenzar en el camino del promotor inmobiliario?

Ahora que comprende el papel de un promotor inmobiliario, es hora de hacer su primera promoción inmobiliaria.

Paso 1: Seleccione una ubicación

Investigue el área que desea desarrollar y el nicho inmobiliario en el que desea encajar. ¿Proyectos residenciales o comerciales? ¿El mercado presenta grandes oportunidades para los inversores? ¿Se asociará con otros en un mercado con el que está menos familiarizado? Seleccionar una ubicación se trata de comprometerse con un nicho, mercado y estrategia tanto como de encontrar un buen negocio.

Paso 2: Construya un equipo de confianza

Como promotor inmobiliario trabajará y dependerá de muchas personas diferentes. Desde constructores hasta agentes inmobiliarios, abogados, arquitectos, fontaneros y albañiles. Verifique las referencias y comunique sus expectativas de trabajo.

Paso 3: Encuentre un inversor o gestione la financiación

A menos que tenga capital ahorrado, también necesitará encontrar un inversor para financiar su proyecto deseado. Si prefiere obtener un préstamo promotor, deberá presentar un argumento sólido a su banco sobre la estabilidad de su plan comercial

Paso 4: Fije los plazos.

No es ningún secreto que los proyectos inmobiliarios históricamente luchan por cumplir con los plazos. Mantener a todas las personas involucradas en una fecha límite es difícil.

Paso 5: Corra la voz

Dé a conocer su proyecto y construya una marca para futuros proyectos inmobiliarios.

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 se 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.

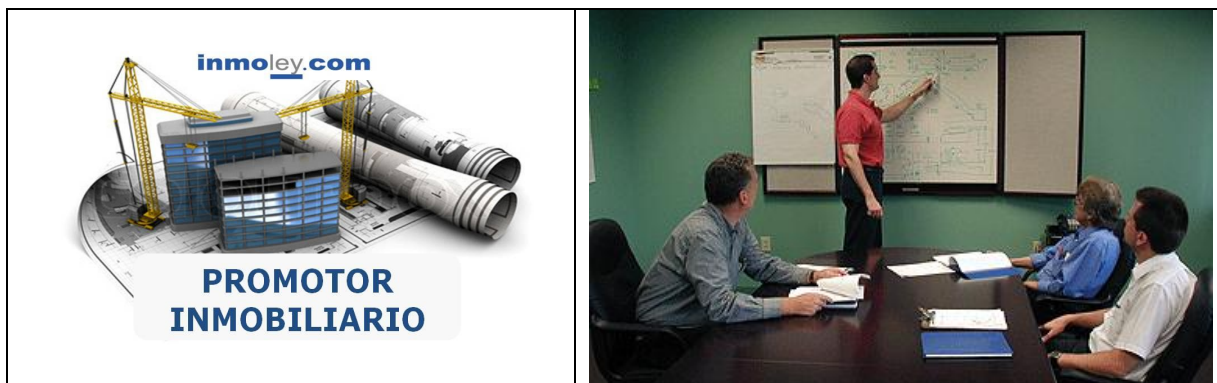
Todo lo que debe saber un promotor inmobiliario.

De todos estos temas se trata, desde una perspectiva práctica y profesional, en la guía práctica del promotor inmobiliario. Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria.

PARTE PRIMERA.

Viabilidad organizativa: especialización

Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro.



1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria.