



INFORME INMOBILIARIO DE CATALUÑA. UN PROBLEMA DE OFERTA



- 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.

8 de abril de 2021

PROMOTOR INMOBILIARIO.

- Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria.
- + Formularios

La actividad promotora-constructora se trata de un sector estratégico, ya que, además de proveer de un hogar a las familias que la necesitan, tiene un efecto tractor muy importante a nivel de empleo y de carga impositiva: por cada vivienda que se construye se generan 2,4 puestos de trabajo, de los que 1,6 son directos (trabajadores por cuenta ajena y autónomos) y el retorno fiscal entre las diferentes administraciones (estatal, autonómica y local) supera el 20% del precio de venta de cada vivienda.

Hay que tener en cuenta que antes de la crisis sanitaria teníamos un problema grave de falta de oferta de viviendas tanto de venta como de alquiler, y cuando superemos la actual situación continuaremos teniendo el mismo problema: el mercado inmobiliario se encontraba en una fase de lenta, pero recuperación de la actividad, aunque los datos de 2019 mostraban leves síntomas de desaceleración frente a las últimas normativas legislativas, estatales, autonómicas y locales- y la incertidumbre jurídica que provocaron. Esta situación se agrava con una drástica reducción de la producción del 21,7% en Cataluña en el último año.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



La explicación de la falta de oferta de vivienda lo aportan datos contrastables: durante los años de crisis (de 2007 a 2013) prácticamente no se iniciaron nuevas viviendas, siendo el año 2013 el punto más bajo, con poco más de 3.000 viviendas en toda Cataluña. El cierre de 2018 mostró por quinto año consecutivo, la mejora suave en cuanto a los valores absolutos pero importante en valores relativos, con incrementos por encima del 25% anuales. El 2019, ante las últimas normativas legislativas y la incertidumbre jurídica que provocaron, el escenario cambió y el ritmo de construcción, rompiendo con el ritmo ascendente con un mantenimiento absoluto del + 0,2%. En el 2020 se ha puesto de manifiesto una disminución significativa de la producción agravada por la continua intervención legislativa en el transcurso de año en nuestro sector a la que se suma la crisis sanitaria vivida.

Los datos a cierre de año de los visados y certificados de obras, nos muestran la situación del mercado en Cataluña: La provincia de Barcelona que a pesar de ser la más productiva en cuanto a valores absolutos iniciando a lo largo de 2020 un total de 9.092 viviendas, es decir, el 79,8% del total de la obra iniciada en Cataluña, representa una disminución anual del 18%. Todas las provincias de la comunidad sufren decrementos destacando la de Tarragona, donde se iniciaron 620 viviendas, lo que supone una disminución del 51,4% interanual, seguida de Lleida, más cercana a la producción total de Tarragona, con 498 viviendas iniciadas al año y una disminución del 24,3%, en comparación con los datos del año anterior y finalmente, la provincia de Girona, con 1.185 viviendas muestra una desaceleración interanual del 22,5%.

Por ámbitos territoriales de Cataluña, es el ámbito Metropolitano el que presenta el grueso de la producción con 7.782 viviendas iniciadas 2020 (68% del total) y presenta una disminución del 20,9% de las viviendas en comparación con el año anterior. Esta trayectoria descendente, la han sufrido de una manera más pronunciada los ámbitos de las Tierras del Ebro y el Camp de Tarragona, con una disminución anual del 47,6% y 51,9%, respectivamente. El resto de ámbitos con la excepción de las Comarcas Centrales -único ámbito que presenta un incremento del 14,5% - disminuyen la producción de viviendas hacia a un año antes.

LA EVOLUCIÓN COMARCAL DE LAS VIVIENDAS INICIADAS ES MUY HETEROGÉNEA.

Destacan las cuatro comarcas más productivas, todas ellas de la provincia de Barcelona, que representan el 62% de la producción total, y que son el Barcelonès (3.327 iniciados), el Vallès Occidental (1.574), El Baix Llobregat (1.378) y el Vallès Oriental que toma relieve de la cuarta posición en el Maresme con 837 viviendas, y todas ellas, sufren disminuciones interanuales de la producción. Por otra parte, las comarcas con menos producción muestran unos valores relativos más destacados, como es por ejemplo el caso de la Alta Ribagorça, Alt Penedès, Solsonès, Priorat o la Garrotxa que incrementan respecto a un año antes.



La evolución de las viviendas terminadas continúa con buen ritmo superando el número de los iniciados, con 11.601 viviendas y un incremento del 31,4% en comparación con el 2019. En este sentido, todas las provincias de la comunidad obtienen resultados positivos destacando el incremento de la provincia de Tarragona cerca del 100% (99,6%) seguido del de Lleida (+ 77,1%) mientras que Barcelona y Girona incrementan alrededor del 24% (24,8% y 23,3% respectivamente).

Del Informe elaborado por el Centro de Estudios Demográficos (CED) para el Plan Territorial Sectorial de la Vivienda se desprende que en el periodo comprendido entre 2015 hasta 2030, resultarían necesarias unas 358.200 nuevos hogares en el transcurso de los 15 años, es decir unas 25.000 unidades anuales aconsejables. El equivalente a esta cifra en términos de empleo significaría la generación de puestos de trabajo para 60.000 personas, y una recaudación fiscal por el conjunto de Administraciones superior a los 1.500 millones de euros.

Si comparamos esta cifra de 25.000 unidades aconsejables con el último dato cerrada de producción de 2020, podemos observar cómo se encuentran todavía muy por debajo de esta meta. La oferta de viviendas al alcance de la población es fundamental. La demanda queda a la espera de la mejora de la situación. La disponibilidad y la localización de la oferta residencial interviene de manera decisiva en las posibilidades de creación de nuevos hogares, y sobre todo para que se pueda llevar a la práctica las preferencias de vivienda de la población. Por lo tanto, es importante recalcar que la existencia de necesidades de hogares se mantendrá y que aún nos queda camino para seguir y poner en marcha rápidamente la maquinaria productiva sectorial, contribuyendo de una manera decidida y decisiva a la reactivación de la economía, el empleo y la recaudación fiscal en Cataluña y al mismo tiempo, resolver el problema en el acceso a la vivienda.

BAJAN LAS VENTAS DE VIVIENDAS NUEVAS Y USADAS EN CATALUÑA 2020

Las ventas de viviendas bajan un 17% en España a lo largo del año 2020 en comparación con el año anterior, mostrando variaciones negativas de dos dígitos destacando la disminución de las ventas de las viviendas usadas por encima del mercado de obra nueva, según los datos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En Cataluña el comportamiento de las ventas ha seguido también una trayectoria descendente logrando las 64.673 viviendas vendidas a lo largo del año, con una disminución del 19,1%.

En términos absolutos, en España se inscribieron un total de 415.746 compraventas 2020 frente las 501.085 del ejercicio anterior y en Cataluña, 64.673 operaciones 2020 mientras que se registraron 79.950 el 2019, datos que muestran la afectación de la situación actual en las operaciones de compraventa.



De la cantidad total de las ventas en Cataluña, el 66,4% corresponden a viviendas vendidas dentro de la provincia de Barcelona. Valga decir que del total de las compraventas, el 82,9% correspondía a transacciones de producto de segunda mano y el restante 17,1% a viviendas de obra nueva, lo que a yendo reduciéndose sobre el total, en función del agotamiento de la poca oferta que hay disponible en el mercado. A pesar de disponer de mayor volumen de ventas, el comportamiento de las operaciones de viviendas usadas ha sufrido en Cataluña un retroceso más importante del sufrido por la obra nueva, con unas variaciones anuales negativas del -21,2% respecto al -7, 1% de las ventas de viviendas nuevas.

De las 64.673 compraventas registradas, 11.081 correspondían a viviendas nuevas y 53.592 compraventas de viviendas usadas.

Todas las provincias de Cataluña sufren disminuciones significativas de ambas tipologías destacando la disminución de las ventas de las viviendas usadas en la provincia de Barcelona (-24,2%) y de las viviendas nuevas en la provincia de Lleida (-16,0%).

LA CONSTRUCCIÓN CIERRA EL AÑO CON UN NÚMERO DE OCUPADOS CONSTANTES

Según datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) en el cuarto trimestre del año, el sector de la construcción es el único que prácticamente mantiene 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, 9%, seguida de la industria en un -5,0% y el sector servicios en -3,8%).

Actualmente, el sector de la construcción reúne el 6.14% de la población ocupada en Cataluña. En valores absolutos, esta población ocupada ha conseguido la cantidad de 205,2 miles de personas en el cuarto trimestre de 2020, dato que refleja un práctico mantenimiento de los ocupados del -0,3% respecto al mismo trimestre del 2019 y de 700 ocupados en valores absolutos.

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).

El total parados en Cataluña alcanza en marzo la cantidad de 505.900 y presenta un incremento del 21,3% interanual. Todos los sectores incrementan considerablemente el número de parados en marzo, destacando con una subida más significativa la agricultura con un aumento del 39,1% y los "sin empleo" con un 37,2% de incremento. En este sentido, cabe destacar positivamente el número de parados el sector de la construcción en Cataluña que desde enero de engaño, disminuye.



En el mes de marzo, los parados en el sector alcanzan la cantidad de 38.001 aunque muestran aún un incremento respecto en marzo de 2020 del 17,7%.

En cuanto al número de los afiliados a la seguridad social en el sector de la construcción, marcan una ligera disminución del 1,5% en comparación con febrero de 2020.

ACTUALITAT DEL SECTOR

UN PROBLEMA D'OFERTA

L'activitat promotora-constructora es tracta d'un sector estratègic, ja que, a més de proveir d'una llar a les famílies que la necessiten, té un efecte tractor molt important a nivell d'ocupació i de recaptació impositiva: **per cada habitatge que es construeix es generen 2,4 llocs de treball, dels quals 1,6 són directes** (treballadors per compte d'altri i autònoms) i **el retorn fiscal entre les diferents administracions** (estatal, autonòmica i local) **supera el 20% del preu de venda de cada habitatge**.

S'ha de tenir en compte que abans de la crisi sanitària teníem un problema greu de manca d'oferta d'habitatges tant de venda com de lloguer, i quan superem l'actual situació continuarem tenint el mateix problema: el mercat immobiliari es trobava en una fase de lenta, però recuperació de l'activitat, encara que les dades de 2019 mostraven lleus símptomes de desacceleració davant de les darreres normatives legislatives —estatals, autonòmiques i locals— i la incertesa jurídica que provocaren. Aquesta situació s'agreuja amb una dràstica reducció de la producció del 21,7% a Catalunya en l'últim any.

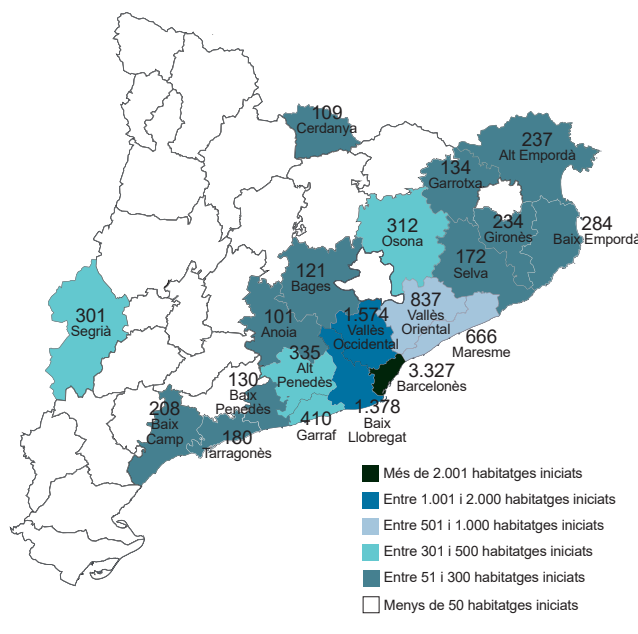
L'explicació de la manca d'oferta d'habitatge l'aporten dades contrastables: durant els anys de crisi (del 2007 al 2013) pràcticament no es varen iniciar nous habitatges, essent l'any 2013 el punt més baix, amb poc més de 3.000 habitatges a tot Catalunya. El tancament de 2018 va mostrar per cinquè any consecutiu, la millora suau en quant als valors absoluts però important en valors relatius, amb increments per sobre del 25% anuals. El 2019, davant les darreres normatives legislatives i la incertesa jurídica que provocaren, l'escenari va canviar i el ritme de construcció, trencant amb el ritme ascendent amb un manteniment absolut del +0,2%. Al 2020 s'ha posat de manifest una disminució significativa de la producció agreujada per la continuada intervenció legislativa en el decurs de l'any dins el nostre sector a la que es suma la crisi sanitària viscuda.

Les dades a tancament d'any dels visats i certificats d'obres, ens mostren la situació del mercat a Catalunya: La província de Barcelona que tot i ser la més productiva en quant a valors absoluts iniciant al llarg de 2020 un total de 9.092 habitatges, és a dir, el 79,8% del total de l'obra iniciada a Catalunya, representa una disminució anual del 18%. Totes les províncies de la comunitat pateixen decrements destacant la de Tarragona, on es van iniciar 620 habitatges, el que suposa una disminució del 51,4% interanual, seguida de Lleida, més propera a la producció total de Tarragona, amb 498 habitatges iniciats a l'any i una disminució del 24,3%, en comparació amb les dades de l'any anterior i finalment, la província de Girona, amb 1.185 habitatges mostra una desacceleració interanual del 22,5%.

Per àmbits territorials de Catalunya, és l'àmbit Metropolità el que presenta el gruix de la producció amb 7.782 habitatges iniciats al 2020 (el 68% del total) i presenta una disminució del 20,9% dels habitatges en comparació amb l'any anterior. Aquesta trajectòria descendent, l'han patit d'una manera més pronunciada els àmbits de les Terres de l'Ebre i el Camp de Tarragona, amb una disminució anual del 47,6% i 51,9%, respectivament. La resta d'àmbits amb l'excepció de les Comarques Centrals —únic àmbit que presenta un increment del 14,5%— disminueixen la producció d'habitatges envers a un any abans.

L'evolució comarcal dels habitatges iniciats és molt heterogènia. Destaquen les quatre comarques més productives, totes elles de la província de Barcelona, que representen el 62% de la producció total, i que són el Barcelonès (3.327 iniciats), el Vallès Occidental (1.574), El Baix Llobregat (1.378) i el Vallès Oriental que pren el relleu de la quarta posició al Maresme amb 837 habitatges, i totes elles, pateixen disminucions interanuals de la producció. Per altra banda, les comarques amb menys producció mostren uns valors relatius més destacats, com és per exemple el cas de l'Alta Riba-

Producció d'habitatges 2020



gorça, l'Alt Penedès, el Solsonès, el Priorat o la Garrotxa que incrementen respecte a un any abans.

L'evolució dels habitatges acabats continua amb bon ritme superant el nombre dels iniciats, amb 11.601 habitatges i un increment del 31,4% en comparació amb el 2019. En aquest sentit, totes les províncies de la comunitat obtenen resultats positius destacant l'increment de la província de Tarragona prop del 100% (99,6%) seguit del de Lleida (+77,1%) mentre que Barcelona i Girona incrementen al voltant del 24% (24,8% i 23,3% respectivament).

De l'Informe elaborat pel Centre d'Estudis Demogràfics (CED) per al Pla Territorial Sectorial de l'Habitatge es desprèn que en el període comprès entre 2015-2030, resultarien necessàries unes 358.200 noves llars en el decurs dels 15 anys, és a dir unes 25.000 unitats anuals aconsellables. L'equivalent a aquesta xifra en termes d'ocupació significaria la generació de llocs de treball per a 60.000 persones, i una recaptació fiscal pel conjunt d'Administracions superior als 1.500 milions d'euros.

Si comparem aquesta xifra de 25.000 unitats aconsellables amb la darrera dada tancada de producció del 2020, podem observar com es troben encara molt per sota d'aquesta fita. L'oferta d'habitatges a l'abast de la població és fonamental. La demanda queda a l'espera de la millora de la situació. La disponibilitat i la localització de l'oferta residencial intervé de manera decisiva en les possibilitats de creació de noves llars, i sobretot per a què es pugui portar a la pràctica les preferències d'habitatge de la població. Per tant, és important recalcar que l'existència de necessitats de llars es mantindrà i que encara ens queda camí per seguir i posar en marxa ràpidament la maquinaria productiva sectorial, contribuint d'una manera decidida i decisiva a la reactivació de l'economia, l'ocupació i la recaptació fiscal a Catalunya i alhora, resoldre el problema a l'accés a l'habitatge.

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↓ **Producció**
↓ **-21,7%**

Dràstica reducció de la producció a Catalunya al 2020

↓ **Compravendes**
↓ **-19,1%**

Baixen les vendes d'habitatges a Catalunya al 2020

↓ **Treball**
↓ **-0,3%**

La construcció tanca l'any amb un nombre d'ocupats constants

↓ **Interès**
↓ **-0,221 p**

Puja l'Euríbor fins el -0,487% al març

Baixen les vendes d'habitatges nous i usats a Catalunya al 2020

Les vendes d'habitatges baixen un 17% a Espanya al llarg de l'any 2020 en comparació amb l'any anterior, mostrant variacions negatives de dos dígitos destacant la disminució de les vendes dels habitatges usats per sobre del mercat d'obra nova, segons les dades facilitades per l'Institut Nacional d'Estadística (INE). A Catalunya el comportament de les vendes ha seguit també una trajectòria descendent assolint les 64.673 habitatges venuts al llarg de l'any, amb una disminució del 19,1%.

En termes absoluts, a Espanya es van inscriure un total de 415.746 compravendes al 2020 front les 501.085 de l'exercici anterior i a Catalunya, 64.673 operacions al 2020 mentre que es van registrar 79.950 al 2019, dades que mostren l'afectació de la situació actual a les operacions de compravenda.

De la quantitat total de les vendes a Catalunya, el 66,4% corresponen a habitatges venuts dins de la província de Barcelona. Val a dir que del total de les compravendes, el 82,9% corresponien a transaccions de producte de segona mà i el restant 17,1% als habitatges d'obra nova, percentatge que a anant reduint-se sobre el total, en funció de l'esgotament de la poca oferta que hi ha disponible en el mercat. Tot i disposar de major volum de vendes, el comportament de les operacions d'habitatges usats ha patit a Catalunya un retrocés més important del sofert per l'obra nova, amb unes variacions anuals negatives del -21,2% envers el -7,1% de les vendes d'habitatges nous.

De les 64.673 compravendes registrades, 11.081 corresponien a habitatges nous i 53.592 a compravendes d'habitatges usats. Totes les províncies de Catalunya pateixen disminucions significatives d'ambdues tipologies destacant la disminució de les vendes dels habitatges usats a la província de Barcelona (-24,2%) i dels habitatges nous a la província de Lleida (-16,0%).

La construcció tanca l'any amb un nombre d'ocupats constants

Segons dades de l'Enquesta de Població Activa (EPA) en el quart trimestre de l'any, el sector de la construcció és l'únic que pràcticament manté el número d'ocupats respecte a un any abans, mentre que la resta de sectors mostren descensos (agricultura és la que lidera amb un reducció del -12,9%, seguida de la indústria en un -5,0% i el sector serveis en -3,8%).

Actualment, el sector de la construcció reuneix el 6,14% de la població ocupada a Catalunya. En valors absoluts, aquesta població ocupada ha aconseguit la quantitat de 205,2 milers de persones en el quart trimestre de 2020, dada que reflecteix un pràctic manteniment dels ocupats del -0,3% respecte al mateix trimestre del 2019 i de 700 ocupats en valors absoluts.

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).

El total aturats a Catalunya assoleix al març la quantitat de 505.900 i presenta un increment del 21,3% interanual. Tots els sectors incrementen considerablement el nombre d'aturats al març, destacant amb una pujada més significativa l'agricultura amb un augment del 39,1% i els "sense ocupació" amb un 37,2% d'increment. En aquest sentit, cal destacar positivament el nombre d'aturats al sector de la construcció a Catalunya que des de gener d'engany, disminueix. Al mes de març, els aturats al sector assoleixen la quantitat de 38.001 tot i que mostren encara un increment respecte el març de 2020 del 17,7%.

Pel que fa al nombre dels afiliats a la seguretat social al sector de la construcció, marquen una lleugera disminució de l'1,5% en comparació amb el febrer de 2020.

Puja l'Euríbor fins el -0,487% al març

L'índex EURIBOR, que es utilitza com a principal referència per a fixar el tipus d'interès dels préstecs hipotecaris concedits per les entitats de crèdit espanyoles, puja al març fins el -0,487%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un descens de -0,221 punts i un augment de 0,014, respecte el mes anterior.

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	2019	I TRIM.20	II TRIM.20	III TRIM. 20	IV TRIM.20	2020	Variació Trimestral (IVT 20 / IIIT 20)	Variació acumulada del mateix període
PRODUCCIÓ (1)										
Espanya	Hab. Iniciats	7.059 (des 20)	106.266	23.934	18.031	20.678	23.087	85.535	11,7%	-19,5%
	Hab. Acabats	7.151 (des 20)	78.789	20.139	17.109	23.389	25.353	85.945	8,4%	9,1%
Catalunya	Hab. Iniciats	830 (des 20)	14.549	3.760	1.989	2.946	2.964	11.395	2,7%	-21,7%
	Hab. Acabats	803 (des 20)	8.831	2.863	2.555	3.078	3.139	11.601	2,4%	31,4%
Barcelona	Hab. Iniciats	533 (des 20)	11.086	2.927	1.518	2.447	2.283	9.092	-6,1%	-18,0%
	Hab. Acabats	583 (des 20)	6.818	2.287	1.748	2.329	2.147	8.508	-7,9%	24,8%
Girona	Hab. Iniciats	96 (des 20)	1.530	506	247	231	322	1.185	47,0%	-22,5%
	Hab. Acabats	114 (des 20)	1.089	249	307	393	411	1.343	6,5%	23,3%
Lleida	Hab. Iniciats	171 (des 20)	658	93	99	63	245	498	288,9%	-24,3%
	Hab. Acabats	39 (des 20)	419	116	202	165	259	742	55,1%	77,1%
Tarragona	Hab. Iniciats	30 (des 20)	1.275	234	125	205	114	620	-34,1%	-51,4%
	Hab. Acabats	67 (des 20)	505	211	298	191	322	1.008	77,9%	99,6%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	84 (des 20)	1.931	289	222	1.065	316	1.892	-70,3%	-2,0%
	Hab. Acabats	83 (des 20)	1.069	268	232	268	211	981	-21,9%	-8,2%
COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)										
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.326,87 (1r T21)	1.299,57	1.310,60	1.316,30	1.320,12	1.320,12	1.316,3	0,1%	1,2%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.138,95 (1r T21)	1.114,87	1.124,74	1.129,14	1.132,23	1.132,23	1.129,2	0,1%	1,3%
Nau industrial		501,31 (1r T21)	491,11	496,2	497,03	497,38	497,38	497,0	0,0%	1,0%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.208,68 (1r T21)	1.181,87	1.193,74	1.198,13	1.201,26	1.201,26	1.198,5	0,0%	1,3%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		159,7 (des 20)	2.139,4	475,5	444,9	549,3	529,4	1.998,3	-3,5%	-6,6%
COMPREVENDES (3)										
Espanya	Hab. Nou	7.386 (des 20)	92.844	23.652	14.138	21.923	22.830	82.543	4,1%	-11,1%
	Hab. Segona mà	28.723 (des 20)	408.241	102.185	60.519	79.964	90.535	333.203	13,2%	-18,4%
Catalunya	Hab. Nou	2.925 (IVT)	11.926	3.324	2.154	2.678	2.925	11.081	9,2%	-7,1%
	Hab. Segona mà	14.272 (IVT)	68.024	16.591	10.577	12.152	14.272	53.592	17,4%	-21,2%
Barcelona	Hab. Nou	1.971 (IVT)	8.374	2.485	1.640	1.886	1.971	7.982	4,5%	-4,7%
	Hab. Segona mà	8.986 (IVT)	46.105	10.807	7.487	7.681	8.986	34.961	17,0%	-24,2%
Girona	Hab. Nou	441 (IVT)	1.670	410	246	350	441	1.447	26,0%	-13,4%
	Hab. Segona mà	2.151 (IVT)	9.152	2.369	1.291	1.931	2.151	7.742	11,4%	-15,4%
Lleida	Hab. Nou	200 (IVT)	758	185	109	143	200	637	39,9%	-16,0%
	Hab. Segona mà	736 (IVT)	3.019	918	440	628	736	2.722	17,2%	-9,8%
Tarragona	Hab. Nou	313 (IVT)	1.124	244	159	299	313	1.015	4,7%	-9,7%
	Hab. Segona mà	2.399 (IVT)	9.748	2.497	1.359	1.912	2.399	8.167	25,5%	-16,2%
HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)										
Espanya	Nombre	26.128 (des 20)	357.720	101.746	76.126	72.717	83.132	333.721	14,3%	-6,7%
	Import (milers d'€)	3.544.460 (des 20)	44.717.507	14.235.165	9.756.989	9.742.334	11.285.915	45.020.403	15,8%	0,7%
Catalunya	Nombre	4.336 (des 20)	57.787	16.701	12.663	11.155	13.138	53.657	17,8%	-7,1%
	Import (milers d'€)	689.671 (des 20)	8.361.951	3.936.838	1.943.067	1.821.502	1.795.391	9.496.798	-1,4%	13,6%
MERCAT DE TREBALL (5)										
Ocupació Sector		205,2 (des 20)	205.900	206.400	184.300	202.700	205.200	199.700	1,2%	2,6%
Total Població Ocupada		3.340.600 (des 20)	3.478.100	3.451.200	3.227.500	3.327.900	3.340.600	3.335.800	0,4%	-3,0%
Atur registrat del Sector (5.1)		38.001 (mar 21)	30.682	30.723	37.801	36.320	37.179	35.507	2,4%	17,7%
Afiliats SS. Sector (5.2)		139.800 (feb 21)	136.100	135.867	132.367	137.533	138.767	136.100	0,9%	-1,5%
TIPUS D'INTERÈS (%) (6)										
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,565 (feb 21)	1,935	1,802	1,748	1,729	1,629	1,727	-5,8%	-0,251p.
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,487 (mar 21)	-0,215	-0,269	-0,112	-0,351	-0,481	-0,303	37,0%	-0,221p.

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (I)

COMARQUES	2019	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	IV TRIM.20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS								
Alt Camp	12	4	5	5	1	15	-80,0	25,0
Alt Empordà	346	137	56	46	52	237	20,9	-31,5
Alt Penedès	166	152	41	120	25	335	-79,0	101,8
Alt Urgell	30	1	2	2	4	9	100,0	-70,0
Alta Ribagorça	2	8	-	-	1	9	-	350,0
Anoia	94	27	18	15	30	101	57,9	7,4
Bages	190	15	10	42	56	121	33,3	-36,3
Baix Camp	235	80	70	53	25	208	-52,8	-11,5
Baix Ebre	89	11	6	5	9	30	80,0	-66,3
Baix Empordà	350	101	51	34	119	284	325,0	-18,9
Baix Llobregat	1.714	557	307	296	242	1.378	-13,9	-19,6
Baix Penedès	269	57	20	51	34	130	54,5	-51,7
Barcelonès	3.685	916	481	1.219	711	3.327	-41,7	-9,7
Berguedà	26	6	2	7	9	22	50,0	-15,4
Cerdanya	110	4	31	35	40	109	14,3	-0,9
Conca de Barberà	28	3	1	1	1	6	0,0	-78,6
Garraf	562	128	35	52	242	410	374,5	-27,0
Garrigues	13	1	2	2	10	15	400,0	15,4
Garrotxa	94	30	38	31	42	134	40,0	42,6
Gironès	387	141	52	28	49	234	96,0	-39,5
Maresme	1.345	161	181	132	194	666	48,1	-50,5
Moianès	13	5	4	-	4	13	-	0,0
Montsià	36	14	5	14	12	35	20,0	-2,8
Noguera	16	5	2	6	5	18	-16,7	12,5
Osona	208	113	79	25	96	312	284,0	50,0
Pallars Jussà	6	4	2	1	2	8	100,0	33,3
Pallars Sobirà	7	1	2	1	-	3	-100,0	-57,1
Pla de l'Estany	42	6	9	10	13	38	30,0	-9,5
Pla d'Urgell	37	4	5	3	2	14	-33,3	-62,2
Priorat	4	2	2	3	-	6	-100,0	50,0
Ribera d'Ebre	8	2	3	-	1	5	-	-37,5
Ripollès	30	6	5	15	2	27	-86,7	-10,0
Segarra	39	5	-	2	5	12	150,0	-69,2
Segrià	354	56	49	32	164	301	412,5	-15,0
Selva	200	80	34	33	28	172	-17,6	-14,0
Solsonès	7	4	1	1	11	17	1000,0	142,9
Tarragonès	584	60	12	72	29	180	-60,3	-69,2
Terra Alta	10	1	1	1	2	5	100,0	-50,0
Urgell	23	1	3	4	5	13	25,0	-43,5
Val d'Aran	93	3	3	7	12	25	71,4	-73,1
Vallès Occidental	2.211	602	217	403	359	1.574	-10,9	-28,8
Vallès Oriental	874	246	142	137	316	837	130,7	-4,2
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS								
Alt Pirineu i Aran	248	21	40	46	59	163	28,3	-34,3
Camp de Tarragona	863	149	90	134	56	415	-58,5	-51,9
Comarques Centrals	442	143	99	75	180	506	130,8	14,5
Comarques Gironines	1.449	501	245	197	305	1.126	64,9	-22,3
Metropolitana	9.833	2.482	1.328	2.187	1.822	7.782	-16,1	-20,9
Penedès	1.089	364	111	238	327	955	58,0	-12,3
Ponent	482	72	61	49	191	373	289,8	-22,6
Terres de l'Ebre	143	28	15	20	24	75	50,0	-47,6
DEMARCACIONS TERRITORIALS								
Barcelona	11.086	2.927	1.518	2.447	2.283	9.092	-6,1	-18,0
Girona	1.530	506	247	231	322	1.185	47,0	-22,5
Lleida	658	93	99	63	245	498	288,9	-24,3
Tarragona	1.275	234	125	205	114	620	-34,1	-51,4
CATALUNYA	14.549	3.760	1.989	2.946	2.964	11.395	2,7	-21,7

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2019	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM. 20	IV TRIM.20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS								
Valls (Alt Camp)	4	0	2	0	0	2	-	-50,0
Figueres (Alt Empordà)	33	60	3	1	0	19	-100,0	-42,4
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	74	144	31	98	7	280	-92,9	278,4
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	7	0	1	1	0	2	-100,0	-71,4
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	1	0	0	0	1	1	-	0,0
Igualada (L'Anoia)	39	7	1	2	7	17	133,3	-56,4
Manresa (Bages)	85	0	2	27	21	49	-22,2	-42,4
Reus (Baix Camp)	45	24	9	2	3	18	50,0	-60,0
Tortosa (Baix Ebre)	62	0	1	1	1	4	0,0	-93,5
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	10	0	0	0	0	0	-	-100,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	101	19	39	129	43	230	-66,7	127,7
El Vendrell (Baix Penedès)	21	3	7	8	4	19	-50,0	-9,5
Barcelona (Barcelonès)	1.931	289	222	1.065	316	1.892	-70,3	-2,0
Berga (Berguedà)	5	1	1	1	8	11	700,0	120,0
Puigcerdà (Cerdanya)	42	0	0	10	2	12	-80,0	-71,4
Montblanc (Conca de Barberà)	23	1	0	0	0	1	-	-95,7
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	306	59	13	19	50	95	163,2	-69,0
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	3	0	2	1	3	6	200,0	100,0
Olot (Garrotxa)	71	25	30	27	35	110	34,6	54,9
Girona (Gironès)	141	69	15	9	12	104	50,0	-26,2
Mataró (Maresme)	524	10	9	43	33	95	-23,3	-81,9
Moià (Moianès)	4	4	4	0	0	8	-	100,0
Amposta (Montsià)	4	3	2	2	5	11	150,0	175,0
Balaguer (La Noguera)	3	2	0	2	1	5	-50,0	66,7
Vic (Osona)	42	73	48	1	53	176	5.200,0	319,0
Tremp (Pallars Jussà)	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Sort (Pallars Sobirà)	2	1	1	0	0	2	-	0,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	30	1	4	8	7	19	-12,5	-36,7
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	5	2	0	0	1	3	-	-40,0
Falset (Priorat)	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	1	1	-	0,0
Ripoll (Ripollès)	6	0	1	0	0	1	-	-83,3
Cervera (Segarra)	0	1	0	0	2	3	-	-
Lleida (Segrià)	313	53	43	24	139	259	479,2	-17,3
Santa Coloma de Farners (La Selva)	37	2	1	2	3	8	50,0	-78,4
Solsona (Solsonès)	5	4	0	1	2	5	100,0	0,0
Tarragona (Tarragonès)	362	44	2	35	12	101	-67,6	-72,1
Gandesa (Terra Alta)	1	1	0	0	0	1	-	0,0
Tàrraga (Urgell)	15	0	0	2	1	3	-50,0	-80,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	43	0	0	0	12	12	-	-72,1
Sabadell (Vallès Occidental)	608	270	11	96	46	422	-52,1	-30,6
Granollers (Vallès Oriental)	178	65	19	9	41	134	355,6	-24,7

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES INICIATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2019	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	IV TRIM.20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS								
Badalona (Barcelonès)	893	110	165	18	146	439	711,1	-50,8
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	153	14	3	6	7	30	16,7	-80,4
Blanes (Selva)	7	5	8	14	1	26	-92,9	271,4
Calafell (Baix Penedès)	227	51	6	35	2	65	-66,7	-71,4
Cambrils (Baix Camp)	95	46	38	26	5	115	-80,8	21,1
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	51	3	27	3	2	34	-33,3	-33,3
Castelldefels (Baix Llobregat)	67	13	20	15	5	53	-66,7	-20,9
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	34	6	1	30	48	85	60,0	150,0
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	98	73	33	1	33	140	3.200,0	42,9
Esparguera (Baix Llobregat)	21	0	10	0	1	11	-	-47,6
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	121	37	0	0	2	39	-	-67,8
Gavà (Baix Llobregat)	82	153	17	15	8	193	-46,7	135,4
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	598	319	87	110	176	692	60,0	15,7
Lloret de Mar (Selva)	52	10	4	3	6	23	100,0	-55,8
Manlleu (Osona)	12	3	2	3	0	7	-100,0	-41,7
Martorell (Baix Llobregat)	7	0	0	11	0	11	-100,0	57,1
Masnou, El (Maresme)	17	25	66	15	34	140	126,7	723,5
Molins de Rei (Baix Llobregat)	98	22	37	21	0	73	-100,0	-25,5
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	110	2	1	2	85	90	4.150,0	-18,2
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	1	66	0	33	1	100	-97,0	9.900,0
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	82	3	2	2	0	7	-100,0	-91,5
Palafrugell (Baix Empordà)	22	5	4	11	5	24	-54,5	9,1
Pineda de Mar (Maresme)	136	4	4	1	4	13	300,0	-90,4
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	233	43	2	9	17	71	88,9	-69,5
Premià de Mar (Maresme)	27	0	0	2	0	3	-100,0	-88,9
Ripollet (Vallès Occidental)	72	16	6	0	6	26	-	-63,9
Rubí (Vallès Occidental)	108	48	19	8	11	86	37,5	-20,4
Salou (Tarragonès)	156	1	0	1	1	3	0,0	-98,1
Salt (Gironès)	2	10	0	0	0	10	-	400,0
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	225	197	0	18	73	288	305,6	28,0
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	42	6	2	1	3	12	200,0	-71,4
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	134	45	6	11	34	96	209,1	-28,4
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	291	67	23	76	57	223	-26,0	-23,4
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	34	2	5	0	47	54	-	58,8
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	7	0	81	0	6	87	-	1.142,9
Sant Pere de Ribes (Garraf)	75	7	5	5	10	27	100,0	-64,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	19	0	1	12	2	15	-83,3	-21,1
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	38	1	7	8	0	16	-100,0	-57,9
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	13	14	1	54	84	153	55,6	1.076,9
Sitges (Garraf)	140	61	14	6	143	223	2.760,0	59,3
Terrassa (Vallès Occidental)	729	47	44	51	16	157	-68,6	-78,5
Viladecans (Baix Llobregat)	193	3	8	14	1	30	-92,9	-84,5
Vila-seca (Tarragonès)	2	0	1	27	0	28	-100,0	1.300,0
Vilassar de Mar (Maresme)	10	0	0	26	1	27	-96,2	170,0

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.

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (I)

COMARQUES	2019	I TRIM. 20	II TRIM. 20	III TRIM.20	IV TRIM.20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS								
Alt Camp	13	7	5	4	1	18	-75,0	38,5
Alt Empordà	256	54	19	97	92	260	-4,2	1,6
Alt Penedès	100	55	57	24	40	176	66,7	76,0
Alt Urgell	8	-	5	4	7	16	75,0	100,0
Alta Ribagorça	16	2	1	2	-	5	-100,0	-68,8
Anoia	39	34	11	17	31	106	14,8	171,8
Bages	71	17	16	9	29	73	163,6	2,8
Baix Camp	141	109	218	22	76	430	230,4	205,0
Baix Ebre	41	5	5	20	6	23	-25,0	-43,9
Baix Empordà	263	38	191	56	68	341	38,8	29,7
Baix Llobregat	1.349	662	372	411	301	1.747	-26,9	29,5
Baix Penedès	51	39	8	13	18	75	38,5	47,1
Barcelonès	2.102	747	447	602	789	2.579	30,6	22,7
Berguedà	33	16	3	11	5	35	-54,5	6,1
Cerdanya	87	9	8	42	15	73	-64,3	-16,1
Conca de Barberà	32	1	3	3	4	11	33,3	-65,6
Garraf	483	50	62	97	117	327	20,6	-32,3
Garrigues	11	3	-	1	4	8	300,0	-27,3
Garrotxa	33	27	13	13	32	85	128,6	157,6
Gironès	242	60	50	161	140	384	-11,4	58,7
Maresme	464	141	176	341	157	798	-51,5	72,0
Moianès	12	3	2	2	2	9	0,0	-25,0
Montsià	57	26	5	85	20	38	122,2	-33,3
Noguera	15	1	4	2	4	11	100,0	-26,7
Osona	153	63	46	83	64	257	-22,9	68,0
Pallars Jussà	9	-	1	1	-	2	-100,0	-77,8
Pallars Sobirà	4	-	-	3	1	4	-66,7	0,0
Pla de l'Estany	57	9	12	14	14	49	0,0	-14,0
Pla d'Urgell	21	1	2	2	16	21	700,0	0,0
Priorat	2	2	2	1	2	7	100,0	250,0
Ribera d'Ebre	4	1	4	1	4	9	-	125,0
Ripollès	21	18	2	5	11	32	175,0	52,4
Segarra	13	7	90	4	6	108	20,0	730,8
Segrià	251	93	50	111	133	388	18,8	54,6
Selva	151	34	13	27	40	140	33,3	-7,3
Solsonès	8	1	3	3	3	9	0,0	12,5
Tarragonès	156	19	48	39	190	391	62,4	150,6
Terra Alta	8	2	-	3	1	6	-66,7	-25,0
Urgell	12	1	3	4	6	14	50,0	16,7
Val d'Aran	32	5	41	6	78	130	1200,0	306,3
Vallès Occidental	1.356	326	470	618	403	1.821	-35,2	34,3
Vallès Oriental	654	175	87	114	209	585	83,3	-10,6
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS								
Alt Pirineu i Aran	156	16	56	58	101	230	74,1	47,4
Camp de Tarragona	344	138	276	69	273	857	84,5	149,1
Comarques Centrals	274	100	70	109	106	397	-9,4	44,9
Comarques Gironines	1.023	240	300	373	397	1.291	8,8	26,2
Metropolità	5.929	2.052	1.552	2.086	1.860	7.532	-10,4	27,0
Penedès	672	177	138	150	202	668	31,2	-0,6
Ponent	323	106	149	124	169	550	34,1	70,3
Terres de l'Ebre	110	34	14	109	31	76	55,0	-30,9
DEMARCACIONS TERRITORIALS								
Barcelona	6.818	2.287	1.748	2.329	2.147	8.508	-7,9	24,8
Girona	1.089	249	307	393	411	1.343	6,5	23,3
Lleida	419	116	202	165	259	742	55,1	77,1
Tarragona	505	211	298	191	322	1.008	77,9	99,6
CATALUNYA	8.831	2.863	2.555	3.078	3.139	11.601	2,4	31,4

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.

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2019	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	IV TRIM.20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS								
Valls (Alt Camp)	1	0	2	1	0	3	-100,0	200,0
Figueres (Alt Empordà)	35	2	0	10	50	62	400,0	77,1
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	32	47	48	16	15	126	-6,3	293,8
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	3	0	5	3	5	13	66,7	333,3
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	1	2	1	2	0	5	-100,0	400,0
Igualada (L'Anoia)	12	20	4	7	14	45	100,0	275,0
Manresa (Bages)	2	7	4	0	1	12	-	500,0
Reus (Baix Camp)	33	14	6	10	22	52	120,0	57,6
Tortosa (Baix Ebre)	6	1	1	0	0	2	-	-66,7
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	3	0	0	1	4	5	300,0	66,7
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	57	46	138	5	18	207	260,0	263,2
El Vendrell (Baix Penedès)	6	30	1	6	3	37	-50,0	516,7
Barcelona (Barcelonès)	1.069	268	232	268	211	981	-21,9	-8,2
Berga (Berguedà)	8	8	1	7	1	17	-85,7	112,5
Puigcerdà (Cerdanya)	6	0	2	1	2	5	100,0	-16,7
Montblanc (Conca de Barberà)	23	0	2	1	4	7	300,0	-69,6
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	181	6	36	3	46	91	1.433,3	-49,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	3	1	0	0	1	2	-	-33,3
Olot (Garrotxa)	22	23	9	8	21	61	162,5	177,3
Girona (Gironès)	96	6	15	117	109	247	-6,8	157,3
Mataró (Maresme)	136	78	63	60	18	219	-70,0	61,0
Moià (Moianès)	5	1	0	2	0	3	-100,0	-40,0
Ampostà (Montsià)	9	3	0	1	4	7	300,0	-22,2
Balaguer (La Noguera)	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Vic (Osona)	30	35	18	25	18	97	-30,8	223,3
Tremp (Pallars Jussà)	4	0	0	0	0	0	-	-100,0
Sort (Pallars Sobirà)	0	0	0	1	1	2	0,0	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	40	8	4	2	10	24	400,0	-40,0
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	4	0	0	0	12	12	-	200,0
Falset (Priorat)	0	1	0	0	0	1	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Ripoll (Ripollès)	0	0	0	1	8	9	700,0	-
Cervera (Segarra)	6	4	0	2	1	8	-66,7	33,3
Lleida (Segrià)	221	84	43	104	121	352	16,3	59,3
Santa Coloma de Farners (La Selva)	21	2	1	17	1	21	-94,1	0,0
Solsona (Solsonès)	2	1	1	1	1	3	0,0	50,0
Tarragona (Tarragonès)	2	1	21	0	121	242	57,1	12.000,0
Gandesa (Terra Alta)	4	1	0	0	1	2	-	-50,0
Tàrraga (Urgell)	7	1	0	2	2	5	0,0	-28,6
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	9	1	35	5	54	95	980,0	955,6
Sabadell (Vallès Occidental)	201	166	230	205	93	688	-53,3	242,3
Granollers (Vallès Oriental)	138	56	23	9	7	95	-22,2	-31,2

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

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2019	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM.20	IV TRIM.20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació anual acumulada del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS								
Badalona (Barcelonès)	404	374	164	158	98	794	-38,0	96,5
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	10	2	12	2	2	18	0,0	80,0
Bianes (Selva)	26	2	1	0	0	3	-	-88,5
Calafell (Baix Penedès)	9	6	3	1	13	23	1.200,0	155,6
Cambriils (Baix Camp)	34	87	12	7	39	145	457,1	326,5
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	49	2	20	10	0	32	-100,0	-34,7
Castelldefels (Baix Llobregat)	31	11	23	71	6	110	-91,5	254,8
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	56	3	2	22	1	28	-95,5	-50,0
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	23	54	101	14	48	217	242,9	843,5
Esparreguera (Baix Llobregat)	2	0	0	1	1	2	0,0	0,0
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	50	0	1	1	16	18	1.500,0	-64,0
Gavà (Baix Llobregat)	107	20	3	3	22	48	633,3	-55,1
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	454	91	13	136	328	560	141,2	23,3
Lloret de Mar (Selva)	24	5	1	0	6	12	-	-50,0
Manlleu (Osona)	9	0	0	12	3	15	-75,0	66,7
Martorell (Baix Llobregat)	1	0	0	0	0	0	-	-100,0
Masnou, El (Maresme)	33	1	11	58	3	73	-94,8	121,2
Molins de Rei (Baix Llobregat)	31	134	0	30	8	172	-73,3	454,8
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	4	10	1	0	90	101	-	2.425,0
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	22	0	44	89	22	155	-75,3	604,5
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	26	0	0	1	29	30	2.800,0	15,4
Palafrugell (Baix Empordà)	34	8	11	8	4	31	-50,0	-8,8
Pineda de Mar (Maresme)	6	1	38	25	4	68	-84,0	1.033,3
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	59	188	34	24	8	254	-66,7	330,5
Premià de Mar (Maresme)	11	11	0	0	0	11	-	0,0
Ripollet (Vallès Occidental)	124	1	1	1	8	21	-27,3	-83,1
Rubí (Vallès Occidental)	33	26	23	56	6	111	-89,3	236,4
Salou (Tarragonès)	72	3	1	30	3	37	-90,0	-48,6
Salt (Gironès)	16	0	0	0	0	0	-	-100,0
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	106	6	38	40	72	156	80,0	47,2
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	4	1	0	2	1	4	-50,0	0,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	162	80	1	24	34	139	41,7	-14,2
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	469	66	89	89	155	399	74,2	-14,9
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	16	10	3	3	12	28	300,0	75,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	85	0	0	14	27	41	92,9	-51,8
Sant Pere de Ribes (Garraf)	36	5	3	4	42	54	950,0	50,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	11	1	3	0	3	7	-	-36,4
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	69	8	0	0	80	88	-	27,5
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	3	0	0	1	37	38	3.600,0	1.166,7
Sitges (Garraf)	144	39	23	62	25	150	-59,7	4,2
Terrassa (Vallès Occidental)	240	31	30	120	47	229	-61,2	-4,6
Viladecans (Baix Llobregat)	75	3	27	0	41	71	-	-5,3
Vila-seca (Tarragonès)	1	1	5	0	2	8	-	700,0
Vilassar de Mar (Maresme)	37	0	0	0	32	32	-	-13,5

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (I)

COMARQUES	2019	I TRIM 20	II TRIM.20	III TRIM 20	IV TRIM.20	2020	Var. Trimestral (IV20/ III20)	Variació anual acumulada del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS								
Alt Camp	9	0	0	1	19	20	1.800,0	122,2
Alt Empordà	184	59	21	41	29	150	-29,3	-18,5
Alt Penedès	216	46	54	67	82	249	22,4	15,3
Alt Urgell	17	7	3	2	4	16	100,0	-5,9
Alta Ribagorça	0	0	0	0	0	0	-	-
Anoia	192	21	22	24	25	92	4,2	-52,1
Bages	522	129	66	103	112	410	8,7	-21,5
Baix Camp	163	37	34	73	48	192	-34,2	17,8
Baix Ebre	42	8	4	5	11	28	120,0	-33,3
Baix Empordà	433	76	57	130	156	419	20,0	-3,2
Baix Llobregat	1.325	483	327	448	343	1.601	-23,4	20,8
Baix Penedès	310	82	56	60	95	293	58,3	-5,5
Barcelonès	2.385	708	468	527	521	2.224	-1,1	-6,8
Berguedà	19	3	12	24	9	48	-62,5	152,6
Cerdanya	85	44	25	9	20	98	122,2	15,3
Conca de Barberà	11	2	1	0	0	3	-	-72,7
Garraf	268	154	55	78	73	360	-6,4	34,3
Garrigues	7	5	6	2	18	31	800,0	342,9
Garrotxa	127	39	26	23	51	139	121,7	9,4
Gironès	560	135	98	111	134	478	20,7	-14,6
Maresme	1.064	151	127	110	151	539	37,3	-49,3
Moianès	55	11	5	18	21	55	16,7	0,0
Montsià	28	10	6	8	9	33	12,5	17,9
Noguera	12	2	0	2	5	9	150,0	-25,0
Osona	266	90	60	81	77	308	-4,9	15,8
Pallars Jussà	0	0	0	0	0	0	-	-
Pallars Sobirà	4	0	0	0	0	0	-	-100,0
Pla de l'Estany	94	18	6	10	11	45	10,0	-52,1
Pla d'Urgell	35	4	4	9	8	25	-11,1	-28,6
Priorat	5	1	0	3	1	5	-66,7	0,0
Ribera d'Ebre	12	3	0	2	5	10	150,0	-16,7
Ripollès	43	7	2	2	1	12	-50,0	-72,1
Segarra	21	7	4	6	15	32	150,0	52,4
Segrià	560	122	72	92	115	401	25,0	-28,4
Selva	157	44	16	26	45	131	73,1	-16,6
Solsonès	3	1	0	4	1	6	-75,0	100,0
Tarragonès	540	100	56	144	121	421	-16,0	-22,0
Terra Alta	4	1	2	3	4	10	33,3	150,0
Urgell	49	15	9	14	15	53	7,1	8,2
Val d'Aran	33	10	4	6	11	31	83,3	-6,1
Vallès Occidental	1.368	508	294	282	401	1.485	42,2	8,6
Vallès Oriental	698	181	152	128	158	619	23,4	-11,3
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS								
Alt Pirineu i Aran	139	61	32	17	35	145	105,9	4,3
Camp de Tarragona	728	140	91	221	189	641	-14,5	-12,0
Comarques Centrals	855	232	142	224	212	810	-5,4	-5,3
Comarques Gironines	1.598	378	226	343	427	1.374	24,5	-14,0
Metropolità	6.857	2.034	1369	1.501	1.582	6.486	5,4	-5,4
Penedès	979	302	187	229	275	993	20,1	1,4
Ponent	684	155	95	125	176	551	40,8	-19,4
Terres de l'Ebre	86	22	12	18	29	81	61,1	-5,8
DEMARCACIONS TERRITORIALS								
Barcelona	8.374	2.485	1640	1.886	1.971	7.982	4,5	-4,7
Girona	1.670	410	246	350	441	1.447	26,0	-13,4
Lleida	758	185	109	143	200	637	39,9	-16,0
Tarragona	1.124	244	159	299	313	1.015	4,7	-9,7
CATALUNYA	11.926	3.324	2154	2.678	2.925	11.081	9,2	-7,1

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2019	I TRIM. 20	II TRIM 20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	Var. Trimestral (IV 20 / III 20)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS								
Valls (Alt Camp)	0	0	0	0	13	13	-	-
Figueres (Alt Empordà)	24	8	3	2	6	19	200,0	-20,8
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	103	15	18	47	55	135	17,0	31,1
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	10	4	2	0	2	8	-	-20,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	76	5	5	12	12	34	0,0	-55,3
Manresa (Bages)	302	58	34	33	36	161	9,1	-46,7
Reus (Baix Camp)	103	24	20	20	15	79	-25,0	-23,3
Tortosa (Baix Ebre)	14	4	1	1	2	8	100,0	-42,9
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	23	2	2	2	2	8	0,0	-65,2
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	202	27	32	95	57	211	-40,0	4,5
El Vendrell (Baix Penedès)	16	3	3	4	2	12	-50,0	-25,0
Barcelona (Barcelonès)	1135	281	179	207	211	878	1,9	-22,6
Berga (Berguedà)	7	3	12	17	3	35	-82,4	400,0
Puigcerdà (Cerdanya)	7	3	9	1	1	14	0,0	100,0
Montblanc (Conca de Barberà)	8	2	1	0	0	3	-	-62,5
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	60	80	22	30	19	151	-36,7	151,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	5	1	0	1	1	3	0,0	-40,0
Olot (Garrotxa)	85	28	20	17	29	94	70,6	10,6
Girona (Gironès)	268	75	60	54	62	251	14,8	-6,3
Mataró (Maresme)	257	30	23	33	29	115	-12,1	-55,3
Moià (Moianès)	20	4	2	11	12	29	9,1	45,0
Ampostà (Montsià)	6	4	0	2	1	7	-50,0	16,7
Balaguer (La Noguera)	2	1	0	1	2	4	100,0	100,0
Vic (Osona)	110	24	38	41	31	134	-24,4	21,8
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	70	10	3	8	9	30	12,5	-57,1
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	11	3	3	1	3	10	200,0	-9,1
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	6	1	0	1	0	2	-100,0	-66,7
Ripoll (Ripollès)	16	0	2	0	0	2	-	-87,5
Cervera (Segarra)	9	2	2	1	2	7	100,0	-22,2
Lleida (Segrià)	415	104	54	75	92	325	22,7	-21,7
Santa Coloma de Farners (La Selva)	11	3	0	3	1	7	-66,7	-36,4
Solsona (Solsonès)	1	1	0	3	1	5	-66,7	400,0
Tarragona (Tarragonès)	151	15	9	22	45	91	104,5	-39,7
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	45	13	7	12	9	41	-25,0	-8,9
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	12	7	4	1	8	20	700,0	66,7
Sabadell (Vallès Occidental)	363	66	84	78	122	350	56,4	-3,6
Granollers (Vallès Oriental)	122	23	30	33	18	104	-45,5	-14,8

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2019	I TRIM 20	II TRIM 20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS								
Badalona (Barcelonès)	673	228	160	189	205	782	8,5	16,2
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	49	7	3	6	14	30	133,3	-38,8
Blanes (Selva)	24	9	0	1	2	12	100,0	-50,0
Calafell (Baix Penedès)	152	45	38	34	57	174	67,6	14,5
Cambrils (Baix Camp)	16	3	8	44	28	83	-36,4	418,8
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	23	8	3	9	10	30	11,1	30,4
Castelldefels (Baix Llobregat)	53	10	2	10	3	25	-70,0	-52,8
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	22	3	2	4	0	9	-100,0	-59,1
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	8	0	0	5	0	5	-100,0	-37,5
Esparguera (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	-	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	34	6	5	6	9	26	50,0	-23,5
Gavà (Baix Llobregat)	86	62	65	35	19	181	-45,7	110,5
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	541	132	115	120	83	450	-30,8	-16,8
Lloret de Mar (Selva)	24	5	4	3	21	33	600,0	37,5
Manlleu (Osona)	7	2	1	3	0	6	-100,0	-14,3
Martorell (Baix Llobregat)	6	-	0	0	0	-	-	-
Masnou, El (Maresme)	136	9	8	6	12	35	100,0	-74,3
Molins de Rei (Baix Llobregat)	89	13	13	41	58	125	41,5	40,4
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	62	22	3	7	9	41	28,6	-33,9
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	77	14	8	4	8	34	100,0	-55,8
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	0	0	0	23	0	23	-100,0	-
Palafugell (Baix Empordà)	53	18	3	21	11	53	-47,6	0,0
Pineda de Mar (Maresme)	65	2	0	0	10	12	-	-81,5
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	46	39	37	107	67	250	-37,4	443,5
Premià de Mar (Maresme)	11	1	3	0	2	6	-	-45,5
Ripollet (Vallès Occidental)	23	4	2	6	7	19	16,7	-17,4
Rubí (Vallès Occidental)	117	28	32	26	33	119	26,9	1,7
Salou (Tarragonès)	93	43	20	14	21	98	50,0	5,4
Salt (Gironès)	79	10	3	8	9	30	12,5	-62,0
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	13	35	3	9	18	65	100,0	400,0
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	0	0	0	0	1	1	-	-
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	159	47	23	32	11	113	-65,6	-28,9
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	372	274	65	94	132	565	40,4	51,9
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	5	2	0	32	5	39	-84,4	680,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	63	7	12	10	8	37	-20,0	-41,3
Sant Pere de Ribes (Garraf)	11	21	6	2	4	33	100,0	200,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	53	19	11	15	11	56	-26,7	5,7
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	24	32	11	2	4	49	100,0	104,2
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	73	12	15	11	19	57	72,7	-21,9
Sitges (Garraf)	177	13	9	35	37	94	5,7	-46,9
Terrassa (Vallès Occidental)	195	79	64	37	46	226	24,3	15,9
Viladecans (Baix Llobregat)	88	1	3	5	1	10	-80,0	-88,6
Vila-seca (Tarragonès)	15	0	1	0	0	1	-	-93,3
Vilassar de Mar (Maresme)	5	0	1	0	0	1	-	-80,0

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.

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

COMARQUES	2019	I TRIM. 20	II TRIM.20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació Anual acumulada del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ								
Alt Camp	198	40	39	29	38	146	31,0	-26,3
Alt Empordà	2.548	647	329	611	586	2.173	-4,1	-14,7
Alt Penedès	602	138	103	134	170	545	26,9	-9,5
Alt Urgell	115	38	19	19	25	101	31,6	-12,2
Alta Ribagorça	56	88	10	9	23	130	155,6	132,1
Anoia	1.065	282	247	210	291	1.030	38,6	-3,3
Bages	1.303	319	205	251	269	1.044	7,2	-19,9
Baix Camp	2.524	737	414	494	583	2.228	18,0	-11,7
Baix Ebre	792	244	96	167	191	698	14,4	-11,9
Baix Empordà	2.400	546	289	486	522	1.843	7,4	-23,2
Baix Llobregat	6.115	1.497	1.030	1.035	1.327	4.889	28,2	-20,0
Baix Penedès	1.564	375	207	345	480	1.407	39,1	-10,0
Barcelonès	17.155	3.914	2.801	2.814	3.121	12.650	10,9	-26,3
Berguedà	272	93	36	59	79	267	33,9	-1,8
Cerdanya	319	79	41	46	90	256	95,7	-19,7
Conca de Barberà	144	31	23	21	29	104	38,1	-27,8
Garraf	2.025	479	262	401	399	1.541	-0,5	-23,9
Garrigues	89	25	8	17	26	76	52,9	-14,6
Garrotxa	276	130	38	50	78	296	56,0	7,2
Gironès	1.330	356	171	289	274	1.090	-5,2	-18,0
Maresme	4.248	863	663	579	707	2.812	22,1	-33,8
Moianès	109	29	16	26	31	102	19,2	-6,4
Montsià	833	194	104	192	261	751	35,9	-9,8
Noguera	158	38	28	32	45	143	40,6	-9,5
Osona	1.266	327	143	236	259	965	9,7	-23,8
Pallars Jussà	125	35	15	19	37	106	94,7	-15,2
Pallars Sobirà	117	28	21	19	34	102	78,9	-12,8
Pla de l'Estany	165	44	26	28	78	176	178,6	6,7
Pla d'Urgell	244	61	21	50	53	185	6,0	-24,2
Priorat	30	8	4	1	10	23	900,0	-23,3
Ribera d'Ebre	100	57	20	27	24	128	-11,1	28,0
Ripollès	187	24	18	24	24	90	0,0	-51,9
Segarra	102	53	5	20	35	113	75,0	10,8
Segrià	1.312	357	206	295	300	1.158	1,7	-11,7
Selva	1.975	549	381	401	504	1.835	25,7	-7,1
Solsonès	96	26	9	23	32	90	39,1	-6,3
Tarragonès	3.514	797	441	627	779	2.644	24,2	-24,8
Terra Alta	49	14	11	9	4	38	-55,6	-22,4
Urgell	251	82	51	63	57	253	-9,5	0,8
Val d'Aran	303	73	42	56	57	228	1,8	-24,8
Vallès Occidental	8.596	2.141	1.472	1.458	1.712	6.783	17,4	-21,1
Vallès Oriental	3.352	733	512	480	628	2.353	30,8	-29,8
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS								
Alt Pirineu i Aran	1.035	341	148	168	266	923	58,3	-10,8
Camp de Tarragona	6.410	1.613	921	1.172	1.439	5.145	22,8	-19,7
Comarques Centrals	3.046	797	410	596	675	2.478	13,3	-18,6
Comarques Gironines	8.881	2.296	1.252	1.889	2.066	7.503	9,4	-15,5
Metropolità	39.503	9.153	6.480	6.375	7.506	29.514	17,7	-25,3
Penedès	5.219	1.266	816	1.080	1.324	4.486	22,6	-14,0
Ponent	2.156	616	319	477	516	1.928	8,2	-10,6
Terres de l'Ebre	1.774	509	231	395	480	1.615	21,5	-9,0
DEMARCACIONS TERRITORIALS								
Barcelona	46.105	10.807	7.487	7.681	8.986	34.961	17,0	-24,2
Girona	9.152	2.369	1.291	1.931	2.151	7.742	11,4	-15,4
Lleida	3.019	918	440	628	736	2.722	17,2	-9,8
Tarragona	9.748	2.497	1.359	1.912	2.399	8.167	25,5	-16,2
CATALUNYA	68.024	16.591	10.577	12.152	14.272	53.592	17,4	-21,2

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISITERRITORIAL. COMPRAVENDES HAB. SEGONAMÀ (II)

CAPITALS DE COMARQUES	2019	I TRIM. 20	II TRIM 20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	Var. Trimestral (IV 20 / III 20)	Variació Anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ								
Valls (Alt Camp)	110	28	24	12	24	88	100,0	-20,0
Figueres (Alt Empordà)	423	86	67	63	69	285	9,5	-32,6
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	222	50	30	41	38	159	-7,3	-28,4
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	67	22	12	12	12	58	0,0	-13,4
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	349	92	80	68	91	331	33,8	-5,2
Manresa (Bages)	702	139	91	112	115	457	2,7	-34,9
Reus (Baix Camp)	1.175	333	177	244	219	973	-10,2	-17,2
Tortosa (Baix Ebre)	263	77	40	54	67	238	24,1	-9,5
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	84	40	16	14	13	83	-7,1	-1,2
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	285	48	46	41	53	188	29,3	-34,0
El Vendrell (Baix Penedès)	725	170	75	175	211	631	20,6	-13,0
Barcelona (Barcelonès)	12.275	2.756	2.000	2.024	2.203	8.983	8,8	-26,8
Berga (Berguedà)	101	40	18	25	31	114	24,0	12,9
Puigcerdà (Cerdanya)	83	16	10	9	15	50	66,7	-39,8
Montblanc (Conca de Barberà)	57	6	6	5	7	24	40,0	-57,9
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	788	165	87	169	143	564	-15,4	-28,4
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	26	13	5	8	10	36	25,0	38,5
Olot (Garrotxa)	198	93	24	35	62	214	77,1	8,1
Girona (Gironès)	732	196	106	133	148	583	11,3	-20,4
Mataró (Maresme)	1.158	262	216	166	149	793	-10,2	-31,5
Moià (Moianès)	41	16	10	13	13	52	0,0	26,8
Ampostà (Montsià)	255	65	38	60	92	255	53,3	0,0
Balaguer (La Noguera)	80	12	16	16	22	66	37,5	-17,5
Vic (Osona)	394	77	65	66	47	255	-28,8	-35,3
Tremp (Pallars Jussà)	58	18	8	9	11	46	22,2	-20,7
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	118	35	16	20	70	141	250,0	19,5
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	158	25	6	29	35	95	20,7	-39,9
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	43	10	12	14	5	41	-64,3	-4,7
Ripoll (Ripollès)	59	8	5	5	15	33	200,0	-44,1
Cervera (Segarra)	44	6	1	7	12	26	71,4	-40,9
Lleida (Segrià)	954	231	143	213	226	813	6,1	-14,8
Santa Coloma de Farners (La Selva)	107	34	16	16	24	90	50,0	-15,9
Solsona (Solsonès)	58	14	6	12	19	51	58,3	-12,1
Tarragona (Tarragonès)	1.389	347	212	268	315	1.142	17,5	-17,8
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	133	50	34	44	29	157	-34,1	18,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	157	41	12	18	22	93	22,2	-40,8
Sabadell (Vallès Occidental)	1.891	381	368	401	462	1.612	15,2	-14,8
Granollers (Vallès Oriental)	648	115	95	77	101	388	31,2	-40,1

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

Mar
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2019	I TRIM. 20	II TRIM 20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	Var. Trimestral (IV 20/ III 20)	Variació Anual període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ								
Badalona (Barcelonès)	1.578	370	284	259	224	1.137	-13,5	-27,9
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	374	85	50	78	69	282	-11,5	-24,6
Blanes (Selva)	525	151	97	92	121	461	31,5	-12,2
Calafell (Baix Penedès)	316	76	51	67	113	307	68,7	-2,8
Cambrils (Baix Camp)	616	175	125	107	173	580	61,7	-5,8
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	270	74	52	41	42	209	2,4	-22,6
Castelldefels (Baix Llobregat)	619	174	91	91	133	489	46,2	-21,0
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	424	87	61	70	72	290	2,9	-31,6
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	628	159	87	141	103	490	-27,0	-22,0
Esparraguera (Baix Llobregat)	261	57	51	45	66	219	46,7	-16,1
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	237	80	31	47	62	220	31,9	-7,2
Gavà (Baix Llobregat)	366	78	51	50	62	241	24,0	-34,2
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	2.199	558	382	331	406	1.677	22,7	-23,7
Lloret de Mar (Selva)	558	137	104	116	110	467	-5,2	-16,3
Manlleu (Osona)	196	53	15	38	40	146	5,3	-25,5
Martorell (Baix Llobregat)	238	52	40	63	51	206	-19,0	-13,4
Masnou, El (Maresme)	188	44	34	24	29	131	20,8	-30,3
Molins de Rei (Baix Llobregat)	173	48	30	16	27	121	68,8	-30,1
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	359	80	56	49	47	232	-4,1	-35,4
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	277	74	36	55	46	211	-16,4	-23,8
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	269	74	53	22	56	205	154,5	-23,8
Palafrugell (Baix Empordà)	332	91	37	73	71	272	-2,7	-18,1
Pineda de Mar (Maresme)	310	15	13	19	28	75	47,4	-75,8
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	447	83	81	54	85	303	57,4	-32,2
Premià de Mar (Maresme)	281	61	38	23	50	172	117,4	-38,8
Ripollet (Vallès Occidental)	334	157	62	45	50	314	11,1	-6,0
Rubí (Vallès Occidental)	696	137	99	98	132	466	34,7	-33,0
Salou (Tarragonès)	828	164	63	115	126	468	9,6	-43,5
Salt (Gironès)	276	93	24	104	49	270	-52,9	-2,2
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	215	42	23	40	88	193	120,0	-10,2
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	211	38	46	42	51	177	21,4	-16,1
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	413	105	77	65	91	338	40,0	-18,2
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	799	217	93	112	122	544	8,9	-31,9
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	324	75	45	76	16	212	-78,9	-34,6
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	171	51	37	30	39	157	30,0	-8,2
Sant Pere de Ribes (Garraf)	361	101	56	63	64	284	1,6	-21,3
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	169	44	32	29	40	145	37,9	-14,2
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	888	188	112	160	200	660	25,0	-25,7
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès)	151	31	32	32	33	128	3,1	-15,2
Sitges (Garraf)	457	105	58	87	81	331	-6,9	-27,6
Terrassa (Vallès Occidental)	2.429	643	431	333	488	1.895	46,5	-22,0
Viladecans (Baix Llobregat)	586	132	100	113	147	492	30,1	-16,0
Vila-seca (Tarragonès)	412	97	58	90	104	349	15,6	-15,3
Vilassar de Mar (Maresme)	190	36	31	24	25	116	4,2	-38,9

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 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

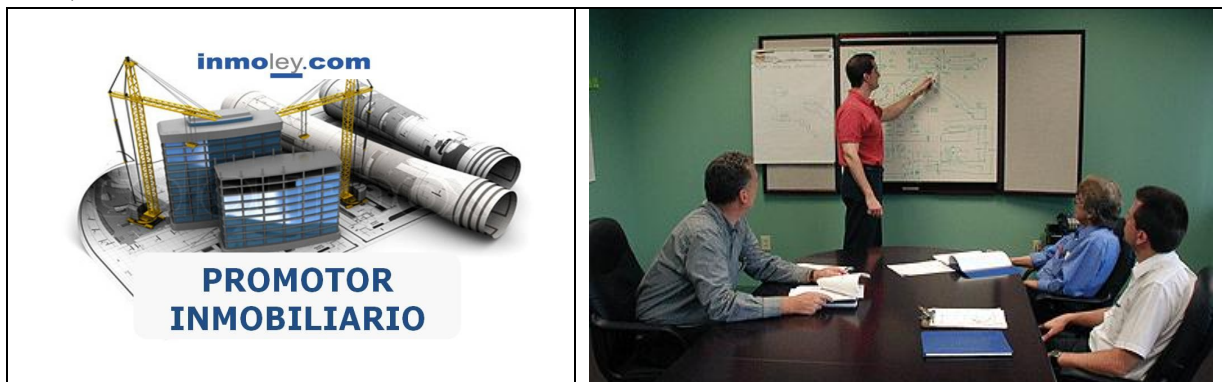


4. Ámbito de responsabilidad. _____	510
Capítulo 39. El promotor responsable de la edificación. _____	516
1. Antecedentes. _____	516
2. La solidaridad del promotor _____	517
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	517
b. Responsabilidad del promotor _____	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
<i>Requisitos de las garantías.</i> _____	536
<i>Información contractual.</i> _____	538
<i>Ejecución de la garantía.</i> _____	539
<i>Cancelación de la garantía.</i> _____	539
<i>Publicidad de la promoción de viviendas.</i> _____	539
<i>Infracciones y sanciones.</i> _____	539
<i>Desarrollo reglamentario.</i> _____	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?



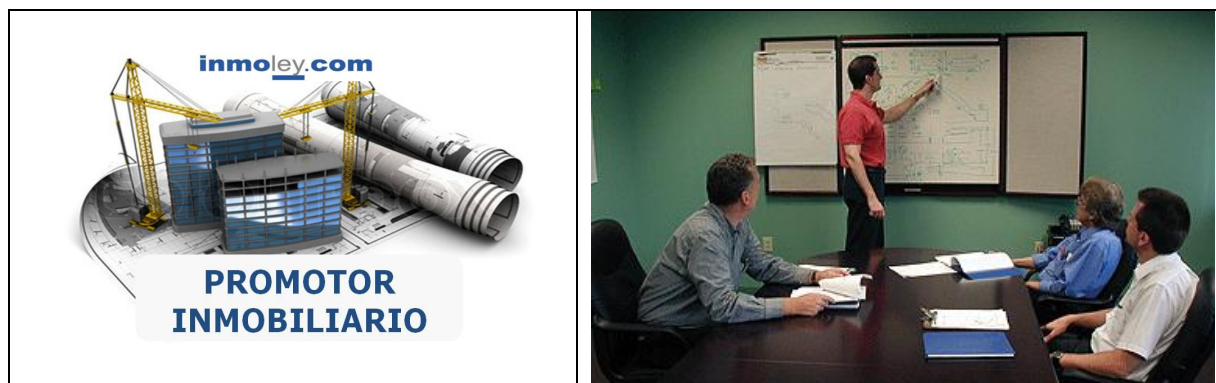
- **Estudio económico de una promoción inmobiliaria.**
- **Costes financieros de las distintas fuentes de financiación en las promociones inmobiliarias: préstamos hipotecarios subrogables, descuento de efectos, préstamos y créditos puente, etc.**
- **Estudio económico y el Cash Flow de una promoción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