



INFORME DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA DE CATALUÑA



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

10 de junio de 2021

PROMOTOR INMOBILIARIO.

- Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria.

+ Formularios

- Con datos del primer trimestre del año, la demanda de viviendas en Cataluña muestra un incremento del 2,8% interanual, impulsado por el repunte de las ventas de viviendas nuevas.
- Con datos del Informe de coyuntura no residencial elaborado por la APCE junto con Forcadell, correspondiente al cierre del 2º semestre de 2020, pone de manifiesto que la actividad industrial ha seguido siendo un importante motor de este ciclo económico y aunque la coyuntura ha afectado empresas de todos los sectores, en el ámbito industrial han registrado más demandas de alquiler para ampliar superficies que para reducirlas.

La disponibilidad de naves en alquiler registró un incremento del 10%. El stock disponible mantiene un nivel estable, siguiendo la misma tendencia que en los años precedentes. Las zonas en las que mayoritariamente se concentra la oferta de naves en alquiler son, de manera habitual, las más próximas al Área Metropolitana de Barcelona por su amplia red de comunicaciones por carretera, marítimas y aéreas.

En este sentido nos referimos en el Barcelonès, Baix Llobregat, Vallès Oriental y Vallès Occidental. Los tiempos de comercialización de las naves en alquiler suelen oscilar entre los 6 meses y 1 año, dependiendo de las características de la

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



nave, su estado, su ubicación, etc. Influidos por el buen momento del sector inmologístico, los demandantes de naves en alquiler son más exigentes y los promotores continúan enfocando los nuevos proyectos a precisamente el sector logístico. Por zonas, las demandas de alquiler concentran los mayores volúmenes el Barcelonès, Baix Llobregat, Vallès Oriental y Vallès Occidental, por su proximidad a la ciudad Condal y en su Área Metropolitana.

Los precios de las naves industriales en alquiler se han mantenido estables a lo largo de 2020, en línea con la tendencia de los 5 ejercicios anteriores a pesar, incluso, de las repercusiones en el mercado derivadas de la pandemia. Los asking prices y los precios de cierre no han registrado gaps destacables más allá de ajustes habituales en operaciones puntuales.

El período marzo-mayo modificó la manera de atender y asesorar las empresas que se encontraban en proceso de búsqueda de nuevos espacios industriales. Las operaciones que se vieron pausadas se reanudaron con normalidad como el mercado retomó su actividad.

Si bien tal y como se recoge en este informe la tónica general ha sido de equilibrio en las rentas a lo largo de todo el 2020, durante el periodo de confinamiento sí se produjeron casos puntuales en los que los arrendatarios se vieron obligados a sol solicitar una renegociación temporal, aplazamiento e incluso condonación de la renta para poder continuar con su actividad empresarial.

MERCADO DE VENTA

La demanda de naves industriales en venta, con una perspectiva anual, se ha mantenido sin alteraciones por la autorregulación del mercado. Si bien las demandas de venta registradas durante los 3 meses de confinamiento fueron un 30% inferiores respecto al mismo periodo del año anterior, a cierre de año volvieron a incrementar hasta equipararse con los volúmenes de 2019, suponiendo un leve 2,9% más.

Analizando por superficies, se mantiene estable el volumen de demandas en todos los tramos. El 90% de las peticiones de compra de naves industriales alcanza hasta los 2.500 m², siendo las más solicitadas cada año las de hasta 500 m². La demanda de naves en venta de más de 5.000 m² ha sido prácticamente testimonial en ambas modalidades de comercialización, debido a que son superficies más solicitadas en el ámbito logístico.

El stock de naves industriales en venta en su total anual de 2020 ha sido inferior respecto al volumen del año anterior.

La producción de viviendas en los primeros cuatro meses del año, despierta en todas las provincias con la excepción de la provincia de Barcelona principalmente



por el ritmo más retrasado de sus comarcas del Alt Penedès, Osona, Vallès Oriental y el Baix Llobregat.

Hasta el mes de abril de engaño, la producción de las viviendas iniciadas en Cataluña alcanza la cantidad de 4.314 unidades, repartidas proporcionalmente en un 75% de la provincia de Barcelona, el 15,7% de Girona, el 3% de Lleida y el 6,3% de la provincia de Tarragona. Este total de viviendas en comparación con el mismo período del año anterior supone un incremento del 3,9%, y presenta nuevamente la esperanza del sector.

En valores absolutos y por provincias, destaca la provincia de Barcelona con un total acumulado del año de 3.235 viviendas, seguida de Girona con 677 viviendas, Tarragona con 274 y Lleida con 128 iniciados. El mayor incremento interanual corresponde a la producción de la provincia de Girona que incrementa un 41% pasando de 480 viviendas en el periodo de 2020 a 677 de enero a abril de 2020, seguido del 26,7% de incremento de la provincia de Lleida (101 iniciados en el mismo periodo del año pasado a 128 en los meses de 2021) y Tarragona (229 a 274). Contrariamente, la provincia de Barcelona, continúa mostrando una leve disminución del -3,3%, como consecuencia principalmente de las disminuciones más acusadas de las comarcas del Alt Penedès (-68,8%), la comarca de Osona (-41,4%), el Vallès Oriental (-36,9%), el Barcelona (-34,9%), el Barcelona (-10,8%) Anoia (-10,5%) y el Maresme (-5%).

En cuanto a las viviendas terminadas, en Cataluña se incrementan en un 11,2% en comparación con el mismo periodo de un año antes y, coincidiendo con la evolución de los iniciados, es la provincia de Girona la que muestra un aumento más significativo del 47,9%, seguida de el incremento de Barcelona (8%) y Tarragona (+ 1,9%). La provincia de Lleida muestra signos negativos en el ritmo de los acabados en un -3,3% interanual. El total de las viviendas terminadas en Cataluña en los cuatro primeros meses del año es de 3.915 unidades, frente a los 3.521 del mismo período del año anterior.

La ciudad de Barcelona por su parte continúa en 2021 con la trayectoria ascendente con un mes de marzo muy productivo (287 viviendas iniciadas) que hizo débil el bajo resultado de febrero (43 viviendas). En valores absolutos hasta el mes de abril, en la ciudad de Barcelona se iniciaron un total de 570 viviendas, lo que supone un incremento del acumulado de enero a abril, del 40,7%.

En cuanto a las viviendas terminadas, la ciudad también goza de un incremento espectacular, concretamente del 28,1% con 470 viviendas.



REPUNTE DE LA DEMANDA DE VIVIENDAS DE OBRA NUEVA EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO

Con datos del primer trimestre del año, la demanda de viviendas en Cataluña muestra un incremento del 2,8% interanual, impulsado por el repunte de las ventas de viviendas nuevas.

El ritmo del total de compraventas registradas al primer trimestre por provincias, es muy heterogéneo, oscilando entre la leve disminución de la provincia de Barcelona (-0,2%) al incremento de la provincia de Lleida (+25,7 %). El total de operaciones realizadas en Cataluña, ha sido de 20.470, de las que 3.706 corresponden a compraventas de obra nueva y 16.764 a segunda mano.

El ritmo de crecimiento de las compraventas de viviendas nuevas repunta en todas las provincias con la disminución de la provincia de Barcelona que en términos absolutos alcanza la cantidad de 2.447 ventas y en términos relativos muestra una ligera disminución del 1,5%. Es significativo el crecimiento en el primer trimestre, de las ventas de viviendas nuevas en las provincias de Tarragona (+ 93,9%) y Lleida (78,9%) aunque en valores absolutos Lleida presenta el menor número de operaciones (331 transacciones) mientras que Tarragona se sitúa en segunda posición (473) seguida de Girona (455).

En el mismo periodo el conjunto de España el repunte de las compraventas de viviendas nuevas ha sido aún más pronunciado (+ 21,3%), casi diez puntos por encima del incremento en Cataluña.

Las operaciones de compraventas de viviendas usadas en Cataluña han seguido también una trayectoria ascendente aunque muy exigua y ayudada principalmente por el comportamiento de la venta de vivienda usada en la provincia de Lleida (+ 15%). En valores absolutos, se registraron en el primer trimestre del año un total de 16.764 operaciones, lo que supone un incremento del 1%. Mientras que la provincia de Barcelona mantiene completamente estable el mercado de la segunda mano, Girona incrementa un 3,3% interanual y Lleida un 15%.

Contrariamente a este ritmo positivo, la provincia de Tarragona que es la que tiene el mercado de venta de viviendas nuevas más activo, es la única que muestra un comportamiento descendente de las operaciones de la segunda mano, en un 2%.

ACTUALITAT DEL SECTOR

SITUACIÓ DEL MERCAT DE NAUS INDUSTRIALS 2020

MERCAT DE LLOGUER

Amb dades de l'Informe de conjuntura no residencial elaborat per l'APCE juntament amb Forcadell, corresponent al tancament del 2on semestre de 2020, posa de manifest que l'activitat industrial ha continuat sent un important motor d'aquest cicle econòmic i encara que la conjuntura ha afectat empreses de tots els sectors, en l'àmbit industrial s'han registrat més demandes de lloguer per a ampliar superfícies que per a reduir-les.

La disponibilitat de naus en lloguer ha registrat un increment del 10%. L'estoc disponible manté un nivell estable, seguint la mateixa tendència que en els anys precedents. Les zones en les quals majoritàriament es concentra l'oferta de naus en lloguer són, de manera habitual, les més properes a l'Àrea Metropolitana de Barcelona per la seva àmplia xarxa de comunicacions per carretera, marítimes i aèries. En aquest sentit ens referim al Barcelonès, Baix Llobregat, Vallès Oriental i Vallès Occidental. Els temps de comercialització de les naus en lloguer solen oscil·lar entre els 6 mesos i 1 any, depenent de les característiques de la nau, el seu estat, la seva ubicació, etc. Inluïts pel bon moment del sector immològic, els demandants de naus en lloguer són més exigents i els promotors continuen enfocant els nous projectes a precisament al sector logístic.

Per zones, les demandes de lloguer concentren els majors volums al Barcelonès, Baix Llobregat, Vallès Oriental i Vallès Occidental, per la seva proximitat a la ciutat Comtal i a la seva Àrea Metropolitana.

Els preus de les naus industrials a lloguer s'han mantingut estables al llarg de 2020, en línia amb la tendència dels 5 exercicis anteriors a pesar, fins i tot, de les repercussions en el mercat derivades de la pandèmia. Els *asking prices* i els preus de tancament no han registrat gaps destacables més enllà d'ajustos habituals en operacions puntuals.

El període març-maig va modificar la manera d'atendre i assessorar les empreses que es trobaven en procés de cerca de nous espais industrials. Les operacions que es van veure pausades es van reprendre amb normalitat com al mercat va reprendre la seva activitat. Si bé tal com es recull en aquest informe la tònica general ha estat d'equilibri en les rendes al llarg de tot el 2020, durant el període de confinament sí que es van produir casos puntuals en els quals els arrendataris es van veure obligats a sol·licitar una renegociació temporal, ajornament i fins i tot condonació de la renda per a poder continuar amb la seva activitat empresarial.

MERCAT DE VENDA

La demanda de naus industrials en venda, amb una perspectiva anual, s'ha mantingut sense alteracions per l'autoregulació del mercat. Si bé les demandes de venda registrades durant els 3 mesos de confinament van ser un 30% inferiors respecte al mateix període de l'any anterior, a tancament d'any van tornar a incrementar fins a equiparar-se amb els volums de 2019, suposant un lleu 2,9% més.

Analizant per superfícies, es manté estable el volum de demandes en tots els trams. El 90% de les peticions de compra de naus industrials aconsegueix fins als 2.500 m², sent les més sol·licitades cada any les de fins a 500 m². La demanda de naus en venda de més de 5.000 m² ha estat pràcticament testimonial en totes dues modalitats de comercialització, pel fet que són superfícies més sol·licitades en l'àmbit logístic.

L'estoc de naus industrials en venda en el seu total anual de 2020 ha estat inferior respecte al volum de l'any anterior. Si s'analitza per comarques, la màxima disponibilitat de naus en venda s'ha situat de

forma regular al llarg dels últims exercicis al Baix Llobregat, al Vallès Oriental i al Vallès Occidental, concentrant aproximadament el 80% dels m² disponibles. El Barcelonès, per part seva, ha disposat de menys oferta (10%) per l'elevada ocupació i l'escassa rotació de les empreses allí instal·lades, que volen conservar la privilegiada ubicació pròxima a la ciutat Comtal, així com amb la magnífica xarxa de comunicacions terrestres, marítimes i aèries que disposa.

El comportament dels preus de les naus en venda ha estat de total estabilitat en el conjunt de 2020 tal com ha vingut succeint en els últims anys en el mercat industrial. Aquest fet constata la seva bona salut, que ha superat de forma plenament satisfactòria els efectes de la pandèmia malgrat haver registrat un alentiment del ritme habitual del mercat. El preu mitjà del m² de naus industrials en venda s'ha situat en el conjunt de 2020 en els 636,7€, la qual cosa suposa una lleu variació del 0,67% respecte a la mitjana aconseguida en 2019 (632,5€/m²). Les comarques amb el preu més elevat han continuat sent el Barcelonès, el Baix Llobregat i el Maresme. En canvi, les zones en les quals el preu registrat ha estat menor han estat el Camp de Tarragona, Osona, Anoia i Bages. La irrupció i evolució de la pandèmia no ha propiciat canvis destacables en el desenvolupament del mercat pel que, encara que mai res és segur, les previsions per a 2021 deixen entreveure la mateixa tendència d'estabilitat.

PREUS DE VENDA PER COMARQUES DE NAUS INDUSTRIALS
2.ºn sem. 2020 (€/m²)

	Preu Mitjà	Preu Màxim	Variació interanual
Alt Penedès	541	640	3,5
Anoia	495	606	1,7
Bages	497	643	2,1
Baix Llobregat	700	1.025	1,6
Barcelonès	844	1.326	3,9
Garraf	618	734	3,1
Maresme	734	885	1,4
Osona	438	676	2,4
Vallès Occidental	665	911	3,3
Vallès Oriental	600	881	3,0
Camp de Tarragona	438	600	1,2

RENDES PER COMARQUES DE NAUS INDUSTRIALS
2.ºn sem. 2020 (€/m²/mes)

	Renda Mitja	Renda Màxima	Variació interanual
Alt Penedès	2,5	3,5	2,8
Anoia	2,3	3,1	3,5
Bages	2,2	3,1	3,4
Baix Llobregat	3,7	5,5	8,0
Barcelonès	5,0	7,8	6,3
Garraf	2,8	4,2	2,3
Maresme	3,5	4,5	2,2
Osona	1,9	3,4	1,7
Vallès Occidental	3,6	5,0	5,6
Vallès Oriental	3,2	4,8	7,1
Camp de Tarragona	2,0	3,6	3,3

Mai
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

↑ Producció
+3,9%
Increment de la producció d'habitatges a Catalunya

↑ Compravendes
+11,5%
Repunt de la demanda d'habitatges d'obra nova al primer trimestre de l'any

↓ Hipoteques
-2,3%
Baixen les hipoteques fins el mes de març

↓ Interès
-0,4p
Puja l'Euribor fins el -0,481 al maig

Arriba l'hora d'aixecar-se?

La producció d'habitatges en els primers quatre mesos de l'any, desperta a totes les províncies amb l'excepció de la província de Barcelona principalment pel ritme més retardat de les seves comarques de l'Alt Penedès, l'Osona, el Vallès Oriental i el Baix Llobregat. Fins el mes d'abril d'engany, la producció dels habitatges iniciats a Catalunya assoleix la quantitat de 4.314 unitats, repartides proporcionalment en un 75% de la província de Barcelona, el 15,7% de Girona, el 3% de Lleida i el 6,3% de la província de Tarragona. Aquest total d'habitatges en comparació amb el mateix període de l'any anterior suposa un increment del 3,9%, i presenta novament l'esperança del sector.

En valors absoluts i per províncies, destaca la província de Barcelona amb un total acumulat de l'any de 3.235 habitatges, seguida de Girona amb 677 habitatges, Tarragona amb 274 i Lleida amb 128 iniciats. El major increment interanual correspon a la producció de la província de Girona que incrementa un 41% passant de 480 habitatges en el període de 2020 a 677 de gener a l'abril de 2021, seguit del 26,7% d'increment de la província de Lleida (101 iniciats en el mateix període de l'any passat a 128 en els mesos de 2021) i Tarragona (229 a 274). Contràriament, la província de Barcelona, continua mostrant una lleu disminució del -3,3%, com a conseqüència principalment de les disminucions més acusades de les comarques de l'Alt Penedès (-68,8%), la comarca d'Osona (-41,4%), el Vallès Oriental (-36,9%), el Baix Llobregat (-34,9%), el Vallès Occidental (-10,8%) l'Anoia (-10,5%) i el Maresme (-5%). En quant als habitatges acabats, a Catalunya s'incrementen en un 11,2% en comparació amb el mateix període de un any abans i, coincidint amb l'evolució dels iniciats, és la província de Girona la que mostra un augment més significatiu del 47,9%, seguida de l'increment de Barcelona (8%) i Tarragona (+1,9%). La província de Lleida mostra signes negatius en el ritme dels acabats en un -3,3% interanual. El total dels habitatges acabats a Catalunya en els quatre primers mesos de l'any és de 3.915 unitats, front els 3.521 del mateix període de l'any anterior.

La ciutat de Barcelona per la seva banda continua el 2021 amb la trajectòria ascendent amb un mes de març molt productiu (287 habitatges iniciats) que va fer feble el baix resultat del febrer (43 habitatges). En valors absoluts fins el mes d'abril, a la ciutat de Barcelona es van iniciar un total de 570 habitatges, quantitat que suposa un increment de l'acumulat del gener a l'abril, del 40,7%. Pel que fa als habitatges acabats, la ciutat també gaudeix d'un increment espectacular, concretament del 28,1% amb 470 habitatges. Despertem?

Repunt de la demanda d'habitatges d'obra nova al primer trimestre de l'any

Amb dades del primer trimestre de l'any, la demanda d'habitatges a Catalunya mostra un increment del 2,8% interanual, impulsat pel repunt de les vendes dels habitatges nous.

El ritme del total de compravendes registrades al primer trimestre per províncies, és molt heterogeni, oscil·lant entre la lleu disminució de la província de Barcelona (-0,2%) a l'increment de la província de Lleida (+25,7%). El total d'operacions realitzades a Catalunya, ha estat de 20.470, de les que 3.706 corresponen a compravendes d'obra nova i 16.764 a segona mà.

El ritme de creixement de les compravendes d'habitatges nous repunta a totes les províncies amb la disminució de la província de Barcelona que en termes absoluts assoleix la quantitat de 2.447 vendes i en termes relatius mostra una lleugera disminució de l'1,5%. És significatiu el creixement en el primer trimestre, de les vendes dels habitatges nous a les províncies de Tarragona (+93,9%) i Lleida (78,9%) tot i que en valors absoluts Lleida presenta el menor nombre d'operacions (331 transaccions) mentre que Tarragona es situa en segona posició (473) seguida de Girona (455).

En el mateix període al conjunt d'Espanya el repunt de les compravendes d'habitatges nous ha estat encara més pronunciat (+21,3%), gairebé deu punts per sobre de l'increment a Catalunya.

Les operacions de compravendes dels habitatges usats a Catalunya han seguit també una trajectòria ascendent tot i que molt minsa i ajudada principalment pel comportament de la venda d'habitatge usat a la província de Lleida (+15%). En valors absoluts, es van registrar al primer trimestre de l'any un total de 16.764 operacions, quantitat que suposa un increment de l'1%. Mentre que la província de Barcelona manté completament estable el mercat de la segona mà, Girona incrementa un 3,3% interanual i Lleida un 15%. Contràriament a aquest ritme positiu, la província de Tarragona que és la que té el mercat de venda d'habitatges nous més actiu, és la única que mostra un comportament descendent de les operacions de la segona mà, en un 2%.

Baixen les hipoteques fins el mes de març

El nombre d'hipoteques immobiliàries concedides sobre habitatges a Catalunya al primer trimestre de l'any mostra una disminució del 2,3% interanual, tres punts per sota de la baixada a nivell estatal. En valors absoluts, a Catalunya s'han concedit un total de 16.321 hipoteques sobre habitatges, el que representa el 17% del total d'operacions.

Val a dir, que en el mateix període, l'import concedit ha baixat per sobre del nombre de concessions, així a Espanya la disminució ha estat del 10,2% mentre que a Catalunya aquesta disminució ha estat més significativa (-34,5%).

Mai
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

INDICADORS DEL SECTOR

INDICADORS		ÚLTIMA XIFRA	II TRIM 20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	I TRIM 21	Acumulat 2021	Variació Trimestral (IT 21 / IVT 20)	Variació acumulada del mateix període
PRODUCCIÓ (1)										
Espanya	Hab. Iniciats	8.603 (mar 21)	18.031	20.678	23.087	85.535	23.783	23.783	3,0%	-0,6%
	Hab. Acabats	7.963 (mar 21)	17.109	23.389	25.353	85.945	20.280	20.280	-20,0%	0,7%
Catalunya	Hab. Iniciats	878 (abr 21)	1.989	2.946	2.964	11.395	3.436	4.314	15,9%	3,9%
	Hab. Acabats	1.035 (abr 21)	2.555	3.078	3.139	11.601	2.880	3.915	-8,3%	11,2%
Barcelona	Hab. Iniciats	687 (abr 21)	1.518	2.447	2.283	9.092	2.548	3.235	11,6%	-3,3%
	Hab. Acabats	749 (abr 21)	1.748	2.329	2.147	8.508	2.261	3.010	5,3%	8,0%
Girona	Hab. Iniciats	109 (abr 21)	247	231	322	1.185	568	677	76,4%	41,0%
	Hab. Acabats	198 (abr 21)	307	393	411	1.343	324	522	-21,2%	47,9%
Lleida	Hab. Iniciats	31 (abr 21)	99	63	245	498	97	128	-60,4%	26,7%
	Hab. Acabats	46 (abr 21)	202	165	259	742	71	117	-72,6%	-3,3%
Tarragona	Hab. Iniciats	51 (abr 21)	125	205	114	620	223	274	95,6%	19,7%
	Hab. Acabats	42 (abr 21)	298	191	322	1.008	224	266	-30,4%	1,9%
Barcelona ciutat	Hab. Iniciats	126 (abr 21)	222	1.065	316	1.892	444	570	40,5%	40,7%
	Hab. Acabats	164 (abr 21)	232	268	211	981	306	470	45,0%	28,1%
COSTOS DE CONSTRUCCIÓ €/m2 (2)										
Edifici renda normal entre mitjaneres		1.330,37 (2n T21)	1.316,30	1.320,12	1.320,12	1.316,3	1.326,87	1.330,37	0,5%	1,1%
Unifamiliar de dos plantes entre mitjaneres		1.141,70 (2n T21)	1.129,14	1.132,23	1.132,23	1.129,2	1.138,95	1.141,70	0,6%	1,1%
Nau industrial		501,95 (2n T21)	497,03	497,38	497,38	497,0	501,31	501,95	0,8%	1,0%
Edifici d'oficines entre mitjaneres		1.212,06 (2n T21)	1.198,13	1.201,26	1.201,26	1.198,5	1.208,68	1.212,06	0,6%	1,2%
Consum aparent de ciment (Milers T.)		203,9 (mar 20)	444,9	549,3	529,4	1.998,3	520,7	520,7	-1,6%	9,6%
COMPREVENDES (3)										
Espanya	Hab. Nou	10.149 (mar 21)	14.138	21.923	22.830	82.543	28.695	28.695	25,7%	21,3%
	Hab. Segona mà	37.183 (mar 21)	60.519	79.964	90.535	333.203	101.575	101.575	12,2%	-0,6%
Catalunya	Hab. Nou	2.925 (IT 21)	2.154	2.678	2.925	11.081	3.706	3.706	26,7%	11,5%
	Hab. Segona mà	2.925 (IT 21)	10.577	12.152	14.272	53.592	16.764	16.764	17,5%	1,0%
Barcelona	Hab. Nou	2.925 (IT 21)	1.640	1.886	1.971	7.982	2.447	2.447	24,2%	-1,5%
	Hab. Segona mà	2.925 (IT 21)	7.487	7.681	8.986	34.961	10.815	10.815	20,4%	0,1%
Girona	Hab. Nou	2.925 (IT 21)	246	350	441	1.447	455	455	3,2%	11,0%
	Hab. Segona mà	2.925 (IT 21)	1.291	1.931	2.151	7.742	2.446	2.446	13,7%	3,3%
Lleida	Hab. Nou	2.925 (IT 21)	109	143	200	637	331	331	65,5%	78,9%
	Hab. Segona mà	2.925 (IT 21)	440	628	736	2.722	1.056	1.056	43,5%	15,0%
Tarragona	Hab. Nou	2.925 (IT 21)	159	299	313	1.015	473	473	51,1%	93,9%
	Hab. Segona mà	2.925 (IT 21)	1.359	1.912	2.399	8.167	2.447	2.447	2,0%	-2,0%
HIPOTEQUES SOBRE HABITATGES (4)										
Espanya	Nombre	36.886 (mar 21)	76.126	72.717	83.132	333.721	96.051	96.051	15,5%	-5,6%
	Import (milers d'€)	5.080.261 (mar 21)	9.756.989	9.742.334	11.285.915	45.020.403	12.787.934	12.787.934	13,3%	-10,2%
Catalunya	Nombre	6.580 (mar 21)	12.663	11.155	13.138	53.657	16.321	16.321	24,2%	-2,3%
	Import (milers d'€)	1.022.902 (mar 21)	1.943.067	1.821.502	1.795.391	9.496.798	2.577.448	2.577.448	43,6%	-34,5%
MERCAT DE TREBALL (5)										
Ocupació Sector		219,6 (mar 21)	184.300	202.700	205.200	199.700	219.600	219.600	7,0%	6,4%
Total Població Ocupada		3.373.900 (mar 21)	3.227.500	3.327.900	3.340.600	3.335.800	3.373.900	3.373.900	1,0%	-2,2%
Atur registrat del Sector (5.1)		37.104 (mai 21)	37.801	36.320	37.179	35.507	38.354	37.104	3,2%	-2,4%
Afiliats SS. Sector (5.2)		141.900 (abr 21)	132.367	137.533	138.767	136.100	139.333	141.900	0,4%	11,5%
TIPUS D'INTERÈS (%) (6)										
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,480 (abr 21)	1,748	1,729	1,629	1,727	1,565	1,480	-3,9%	-0,274 p.
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,481 (mai 21)	-0,112	-0,351	-0,481	-0,303	-0,498	-0,481	3,5%	-0,4 p.

(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.

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS									
Alt Camp	12	4	5	5	1	15	3	200,0	-25,0
Alt Empordà	346	137	56	46	52	237	39	-25,0	-56,2
Alt Penedès	166	152	41	120	25	335	44	76,0	-70,9
Alt Urgell	30	1	2	2	4	9	3	-25,0	200,0
Alta Ribagorça	2	8	-	-	1	9	3	200,0	-62,5
Anoia	94	27	18	15	30	101	28	-6,7	-6,7
Bages	190	15	10	42	56	121	31	-44,6	106,7
Baix Camp	235	80	70	53	25	208	71	184,0	18,3
Baix Ebre	89	11	6	5	9	30	13	44,4	30,0
Baix Empordà	350	101	51	34	119	284	111	-6,7	22,0
Baix Llobregat	1.714	557	307	296	242	1.378	392	62,0	-28,7
Baix Penedès	269	57	20	51	34	130	32	-5,9	-40,7
Barcelonès	3.685	916	481	1.219	711	3.327	1.103	55,1	20,4
Berguedà	26	6	2	7	9	22	4	-55,6	-20,0
Cerdanya	110	4	31	35	40	109	69	72,5	2200,0
Conca de Barberà	28	3	1	1	1	6	2	100,0	-33,3
Garraf	562	128	35	52	242	410	143	-40,9	74,4
Garrigues	13	1	2	2	10	15	3	-70,0	200,0
Garrotxa	94	30	38	31	42	134	11	-73,8	-54,2
Gironès	387	141	52	28	49	234	232	373,5	78,5
Maresme	1.345	161	181	132	194	666	125	-35,6	-21,9
Moianès	13	5	4	-	4	13	3	-25,0	-40,0
Montsià	36	14	5	14	12	35	8	-33,3	-11,1
Noguera	16	5	2	6	5	18	9	80,0	80,0
Osona	208	113	79	25	96	312	64	-33,3	-43,4
Pallars Jussà	6	4	2	1	2	8	2	0,0	-50,0
Pallars Sobirà	7	1	2	1	-	3	1	-	0,0
Pla de l'Estany	42	6	9	10	13	38	73	461,5	942,9
Pla d'Urgell	37	4	5	3	2	14	5	150,0	25,0
Priorat	4	2	2	3	-	6	2	-	100,0
Ribera d'Ebre	8	2	3	-	1	5	-	-	-
Ripollès	30	6	5	15	2	27	9	350,0	50,0
Segarra	39	5	-	2	5	12	6	20,0	20,0
Segrià	354	56	49	32	164	301	22	-86,6	-60,7
Selva	200	80	34	33	28	172	29	3,6	-63,3
Solsonès	7	4	1	1	11	17	2	-81,8	-50,0
Tarragonès	584	60	12	72	29	180	90	210,3	38,5
Terra Alta	10	1	1	1	2	5	2	0,0	100,0
Urgell	23	1	3	4	5	13	19	280,0	1800,0
Val d'Aran	93	3	3	7	12	25	15	25,0	400,0
Vallès Occidental	2.211	602	217	403	359	1.574	443	23,4	-25,7
Vallès Oriental	874	246	142	137	316	837	170	-46,2	-30,6
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	248	21	40	46	59	163	93	57,6	365,0
Camp de Tarragona	863	149	90	134	56	415	168	200,0	26,3
Comarques Centrals	442	143	99	75	180	506	106	-41,1	-28,4
Comarques Gironines	1.449	501	245	197	305	1.126	504	65,2	18,3
Metropolitana	9.833	2.482	1.328	2.187	1.822	7.782	2.236	22,7	-9,4
Penedès	1.089	364	111	238	327	955	242	-26,0	-22,2
Ponent	482	72	61	49	191	373	64	-66,5	-11,1
Terres de l'Ebre	143	28	15	20	24	75	23	-4,2	9,5
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	11.086	2.927	1.518	2.447	2.283	9.092	2.548	11,6	-11,1
Girona	1.530	506	247	231	322	1.185	568	76,4	32,1
Lleida	658	93	99	63	245	498	97	-60,4	4,3
Tarragona	1.275	234	125	205	114	620	223	95,6	7,2
CATALUNYA	14.549	3.760	1.989	2.946	2.964	11.395	3.436	15,9	-4,5

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.

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS									
Valls (Alt Camp)	4	0	2	0	0	2	0	-	-
Figueres (Alt Empordà)	33	60	3	1	0	19	5	-	-66,7
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	74	144	31	98	7	280	5	-28,6	-96,5
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	7	0	1	1	0	2	0	-	-
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	1	0	0	0	1	1	3	200,0	-
Igualada (L'Anoia)	39	7	1	2	7	17	8	14,3	33,3
Manresa (Bages)	85	0	2	27	21	49	9	-57,1	-
Reus (Baix Camp)	45	24	9	2	3	18	52	1.633,3	1.200,0
Tortosa (Baix Ebre)	62	0	1	1	1	4	6	500,0	500,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	10	0	0	0	0	0	5	-	-
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	101	19	39	129	43	230	9	-79,1	-52,6
El Vendrell (Baix Penedès)	21	3	7	8	4	19	11	175,0	-
Barcelona (Barcelonès)	1.931	289	222	1.065	316	1.892	444	40,5	53,6
Berga (Berguedà)	5	1	1	1	8	11	1	-87,5	0,0
Puigcerdà (Cerdanya)	42	0	0	10	2	12	19	850,0	-
Montblanc (Conca de Barberà)	23	1	0	0	0	1	1	-	0,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	306	59	13	19	50	95	12	-76,0	-7,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	3	0	2	1	3	6	1	-66,7	-
Olot (Garrotxa)	71	25	30	27	35	110	4	-88,6	-78,9
Girona (Gironès)	141	69	15	9	12	104	44	266,7	-36,2
Mataró (Maresme)	524	10	9	43	33	95	22	-33,3	120,0
Moià (Moianès)	4	4	4	0	0	8	0	-	-100,0
Ampostà (Montsià)	4	3	2	2	5	11	1	-80,0	-50,0
Balaguer (La Noguera)	3	2	0	2	1	5	7	600,0	250,0
Vic (Osona)	42	73	48	1	53	176	23	-56,6	-68,5
Tremp (Pallars Jussà)	1	0	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	2	1	1	0	0	2	0	-	-100,0
Banyoles (Plà de l'Estany)	30	1	4	8	7	19	61	771,4	6.000,0
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	5	2	0	0	1	3	2	100,0	0,0
Falset (Priorat)	1	0	0	0	0	0	1	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	1	1	0	-100,0	-
Ripoll (Ripollès)	6	0	1	0	0	1	2	-	-
Cervera (Segarra)	0	1	0	0	2	3	3	50,0	200,0
Lleida (Segrià)	313	53	43	24	139	259	9	-93,5	-83,0
Santa Coloma de Farners (La Selva)	37	2	1	2	3	8	2	-33,3	0,0
Solsona (Solsonès)	5	4	0	1	2	5	2	0,0	0,0
Tarragona (Tarragonès)	362	44	2	35	12	101	50	316,7	2,0
Gandesa (Terra Alta)	1	1	0	0	0	1	1	-	0,0
Tàrraga (Urgell)	15	0	0	2	1	3	15	1.400,0	-
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	43	0	0	0	12	12	6	-50,0	-
Sabadell (Vallès Occidental)	608	270	11	96	46	422	138	200,0	-48,7
Granollers (Vallès Oriental)	178	65	19	9	41	134	22	-46,3	-66,2

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.

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES INICIATS									
Badalona (Barcelonès)	893	110	165	18	146	439	116	-20,5	5,5
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	153	14	3	6	7	30	6	-14,3	-57,1
Blanes (Selva)	7	5	8	14	1	26	1	0,0	-80,0
Calafell (Baix Penedès)	227	51	6	35	2	65	17	750,0	-66,7
Cambrils (Baix Camp)	95	46	38	26	5	115	4	-20,0	-91,3
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	51	3	27	3	2	34	19	850,0	850,0
Castelldefels (Baix Llobregat)	67	13	20	15	5	53	17	240,0	30,8
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	34	6	1	30	48	85	8	-83,3	33,3
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	98	73	33	1	33	140	10	-69,7	-86,3
Esparreguera (Baix Llobregat)	21	0	10	0	1	11	2	100,0	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	121	37	0	0	2	39	1	-50,0	-97,3
Gavà (Baix Llobregat)	82	153	17	15	8	193	16	100,0	-89,5
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	598	319	87	110	176	692	540	206,8	69,3
Lloret de Mar (Selva)	52	10	4	3	6	23	7	16,7	-30,0
Manlleu (Osona)	12	3	2	3	0	7	0	-	-100,0
Martorell (Baix Llobregat)	7	0	0	11	0	11	0	-	-
Masnou, El (Maresme)	17	25	66	15	34	140	3	-91,2	-88,0
Molins de Rei (Baix Llobregat)	98	22	37	21	0	73	4	-	-73,3
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	110	2	1	2	85	90	4	-95,3	100,0
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	1	66	0	33	1	100	0	-100,0	-100,0
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	82	3	2	2	0	7	1	-	-66,7
Palafrugell (Baix Empordà)	22	5	4	11	5	24	5	0,0	0,0
Pineda de Mar (Maresme)	136	4	4	1	4	13	9	125,0	125,0
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	233	43	2	9	17	71	55	223,5	27,9
Premià de Mar (Maresme)	27	0	0	2	0	3	0	-	-100,0
Ripollet (Vallès Occidental)	72	16	6	0	6	26	2	-66,7	-85,7
Rubí (Vallès Occidental)	108	48	19	8	11	86	25	127,3	-47,9
Salou (Tarragonès)	156	1	0	1	1	3	1	0,0	0,0
Salt (Gironès)	2	10	0	0	0	10	1	-	-90,0
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	225	197	0	18	73	288	0	-100,0	-100,0
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	42	6	2	1	3	12	7	133,3	16,7
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	134	45	6	11	34	96	14	-58,8	-68,9
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	291	67	23	76	57	223	46	-19,3	-30,3
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	34	2	5	0	47	54	22	-53,2	1.000,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	7	0	81	0	6	87	208	3.366,7	-
Sant Pere de Ribes (Garraf)	75	7	5	5	10	27	26	160,0	271,4
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	19	0	1	12	2	15	2	0,0	-
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	38	1	7	8	0	16	3	-	200,0
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	13	14	1	54	84	153	2	-97,6	-85,7
Sitges (Garraf)	140	61	14	6	143	223	87	-39,2	42,6
Terrassa (Vallès Occidental)	729	47	44	51	16	157	140	775,0	197,9
Viladecans (Baix Llobregat)	193	3	8	14	1	30	4	300,0	-42,9
Vila-seca (Tarragonès)	2	0	1	27	0	28	1	-	-
Vilassar de Mar (Maresme)	10	0	0	26	1	27	33	3.200,0	-

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.

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS									
Alt Camp	13	7	5	4	1	18	2	100,0	-71,4
Alt Empordà	256	54	19	97	92	260	42	-54,3	-20,8
Alt Penedès	100	55	57	24	40	176	11	-72,5	-80,0
Alt Urgell	8	-	5	4	7	16	3	-57,1	-
Alta Ribagorça	16	2	1	2	-	5	-	-	-100,0
Anoia	39	34	11	17	31	106	40	29,0	11,1
Bages	71	17	16	9	29	73	38	31,0	123,5
Baix Camp	141	109	218	22	76	430	84	10,5	-25,7
Baix Ebre	41	5	5	20	6	23	12	100,0	200,0
Baix Empordà	263	38	191	56	68	341	56	-17,6	64,7
Baix Llobregat	1.349	662	372	411	301	1.747	458	52,2	-30,8
Baix Penedès	51	39	8	13	18	75	12	-33,3	-66,7
Barcelonès	2.102	747	447	602	789	2.579	558	-29,3	-24,5
Berguedà	33	16	3	11	5	35	10	100,0	-37,5
Cerdanya	87	9	8	42	15	73	10	-33,3	11,1
Conca de Barberà	32	1	3	3	4	11	1	-75,0	0,0
Garraf	483	50	62	97	117	327	83	-29,1	66,0
Garrigues	11	3	-	1	4	8	1	-75,0	-66,7
Garrotxa	33	27	13	13	32	85	19	-40,6	-29,6
Gironès	242	60	50	161	140	384	121	-13,6	245,7
Maresme	464	141	176	341	157	798	237	51,0	68,1
Moianès	12	3	2	2	2	9	2	0,0	-33,3
Montsià	57	26	5	85	20	38	27	35,0	440,0
Noguera	15	1	4	2	4	11	1	-75,0	0,0
Osona	153	63	46	83	64	257	58	-9,4	-9,4
Pallars Jussà	9	-	1	1	-	2	1	-	-
Pallars Sobirà	4	-	-	3	1	4	3	200,0	-
Pla de l'Estany	57	9	12	14	14	49	5	-64,3	-44,4
Pla d'Urgell	21	1	2	2	16	21	10	-37,5	900,0
Priorat	2	2	2	1	2	7	3	50,0	50,0
Ribera d'Ebre	4	1	4	1	4	9	2	-50,0	100,0
Ripollès	21	18	2	5	11	32	4	-63,6	-73,3
Segarra	13	7	90	4	6	108	8	33,3	14,3
Segrià	251	93	50	111	133	388	23	-82,7	-75,3
Selva	151	34	13	27	40	140	74	85,0	29,8
Solsonès	8	1	3	3	3	9	4	33,3	300,0
Tarragonès	156	19	48	39	190	391	79	-58,4	119,4
Terra Alta	8	2	-	3	1	6	2	100,0	0,0
Urgell	12	1	3	4	6	14	5	-16,7	400,0
Val d'Aran	32	5	41	6	78	130	3	-96,2	-40,0
Vallès Occidental	1.356	326	470	618	403	1.821	559	38,7	71,5
Vallès Oriental	654	175	87	114	209	585	209	0,0	19,4
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	156	16	56	58	101	230	20	-80,2	25,0
Camp de Tarragona	344	138	276	69	273	857	169	-38,1	6,3
Comarques Centrals	274	100	70	109	106	397	137	29,2	31,7
Comarques Gironines	1.023	240	300	373	397	1.291	321	-19,1	39,6
Metropolità	5.929	2.052	1.552	2.086	1.860	7.532	2.022	8,7	-1,1
Penedès	672	177	138	150	202	668	120	-40,6	-30,6
Ponent	323	106	149	124	169	550	48	-71,6	-54,7
Terres de l'Ebre	110	34	14	109	31	76	43	38,7	258,3
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	6.818	2.287	1.748	2.329	2.147	8.508	2.261	5,3	-0,9
Girona	1.089	249	307	393	411	1.343	324	-21,2	35,0
Lleida	419	116	202	165	259	742	71	-72,6	-38,8
Tarragona	505	211	298	191	322	1.008	224	-30,4	8,2
CATALUNYA	8.831	2.863	2.555	3.078	3.139	11.601	2.880	-8,3	1,3

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

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS									
Valls (Alt Camp)	1	0	2	1	0	3	1	-	-
Figueres (Alt Empordà)	35	2	0	10	50	62	0	-100,0	-100,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	32	47	48	16	15	126	5	-66,7	-89,4
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	3	0	5	3	5	13	0	-100,0	-
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	1	2	1	2	0	5	0	-	-100,0
Igualada (L'Anoia)	12	20	4	7	14	45	5	-64,3	-75,0
Manresa (Bages)	2	7	4	0	1	12	0	-100,0	-100,0
Reus (Baix Camp)	33	14	6	10	22	52	44	100,0	214,3
Tortosa (Baix Ebre)	6	1	1	0	0	2	0	-	-100,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	3	0	0	1	4	5	0	-100,0	-
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	57	46	138	5	18	207	20	11,1	-56,5
El Vendrell (Baix Penedès)	6	30	1	6	3	37	0	-100,0	-100,0
Barcelona (Barcelonès)	1.069	268	232	268	211	981	306	45,0	14,2
Berga (Berguedà)	8	8	1	7	1	17	7	600,0	-12,5
Puigcerdà (Cerdanya)	6	0	2	1	2	5	0	-100,0	-
Montblanc (Conca de Barberà)	23	0	2	1	4	7	0	-100,0	-
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	181	6	36	3	46	91	28	-39,1	366,7
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	3	1	0	0	1	2	1	0,0	0,0
Olot (Garrotxa)	22	23	9	8	21	61	17	-19,0	-26,1
Girona (Gironès)	96	6	15	117	109	247	80	-26,6	1.233,3
Mataró (Maresme)	136	78	63	60	18	219	95	427,8	21,8
Moià (Moianès)	5	1	0	2	0	3	0	-	-100,0
Ampostà (Montsià)	9	3	0	1	4	7	2	-50,0	0,0
Balaguer (La Noguera)	1	0	0	0	0	0	1	-	-
Vic (Osona)	30	35	18	25	18	97	15	-16,7	-57,1
Tremp (Pallars Jussà)	4	0	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	0	0	0	1	1	2	3	200,0	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	40	8	4	2	10	24	1	-90,0	-87,5
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	4	0	0	0	12	12	0	-100,0	-
Falset (Priorat)	0	1	0	0	0	1	1	-	0,0
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	1	0	0	0	0	0	1	-	-
Ripoll (Ripollès)	0	0	0	1	8	9	1	-87,5	-
Cervera (Segarra)	6	4	0	2	1	8	3	200,0	-25,0
Lleida (Segrià)	221	84	43	104	121	352	5	-95,9	-94,0
Santa Coloma de Farners (La Selva)	21	2	1	17	1	21	13	1.200,0	550,0
Solsona (Solsonès)	2	1	1	1	1	3	4	300,0	300,0
Tarragona (Tarragonès)	2	1	21	0	121	242	2	-98,3	-90,9
Gandesa (Terra Alta)	4	1	0	0	1	2	0	-100,0	-100,0
Tàrraga (Urgell)	7	1	0	2	2	5	2	0,0	100,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	9	1	35	5	54	95	0	-100,0	-100,0
Sabadell (Vallès Occidental)	201	166	230	205	93	688	68	-26,9	-59,0
Granollers (Vallès Oriental)	138	56	23	9	7	95	51	628,6	-8,9

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

Mai
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. HABITATGES ACABATS (III)

MUNICIPIS >20.000 HABITANTS	2019	I TRIM 20	II TRIM 20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
PRODUCCIÓ, HABITATGES ACABATS									
Badalona (Barcelonès)	404	374	164	158	98	794	66	-32,7	-82,4
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	10	2	12	2	2	18	9	350,0	350,0
Bianes (Selva)	26	2	1	0	0	3	0	-	-100,0
Calafell (Baix Penedès)	9	6	3	1	13	23	2	-84,6	-66,7
Cambrils (Baix Camp)	34	87	12	7	39	145	31	-20,5	-64,4
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	49	2	20	10	0	32	21	-	950,0
Castelldefels (Baix Llobregat)	31	11	23	71	6	110	14	133,3	27,3
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	56	3	2	22	1	28	9	800,0	200,0
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	23	54	101	14	48	217	96	100,0	77,8
Esparreguera (Baix Llobregat)	2	0	0	1	1	2	0	-100,0	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	50	0	1	1	16	18	2	-87,5	-
Gavà (Baix Llobregat)	107	20	3	3	22	48	17	-22,7	-15,0
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	454	91	13	136	328	560	156	-52,4	88,0
Lloret de Mar (Selva)	24	5	1	0	6	12	36	500,0	620,0
Manlleu (Osona)	9	0	0	12	3	15	0	-100,0	-
Martorell (Baix Llobregat)	1	0	0	0	0	0	0	-	-
Masnou, El (Maresme)	33	1	11	58	3	73	1	-66,7	0,0
Molins de Rei (Baix Llobregat)	31	134	0	30	8	172	80	900,0	-40,3
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	4	10	1	0	90	101	27	-70,0	170,0
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	22	0	44	89	22	155	0	-100,0	-
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	26	0	0	1	29	30	3	-89,7	-
Palafugell (Baix Empordà)	34	8	11	8	4	31	5	25,0	-37,5
Pineda de Mar (Maresme)	6	1	38	25	4	68	2	-50,0	100,0
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	59	188	34	24	8	254	50	525,0	-73,4
Premià de Mar (Maresme)	11	11	0	0	0	11	1	-	-90,9
Ripolllet (Vallès Occidental)	124	1	1	1	8	21	0	-100,0	-100,0
Rubí (Vallès Occidental)	33	26	23	56	6	111	24	300,0	-7,7
Salou (Tarragonès)	72	3	1	30	3	37	2	-33,3	-33,3
Salt (Gironès)	16	0	0	0	0	0	0	-	-
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	106	6	38	40	72	156	30	-58,3	400,0
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	4	1	0	2	1	4	3	200,0	200,0
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	162	80	1	24	34	139	4	-88,2	-95,0
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	469	66	89	89	155	399	231	49,0	250,0
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	16	10	3	3	12	28	16	33,3	60,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	85	0	0	14	27	41	132	388,9	-
Sant Pere de Ribes (Garraf)	36	5	3	4	42	54	4	-90,5	-20,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	11	1	3	0	3	7	2	-33,3	100,0
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	69	8	0	0	80	88	0	-100,0	-100,0
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	3	0	0	1	37	38	4	-89,2	-
Sitges (Garraf)	144	39	23	62	25	150	44	76,0	12,8
Terrassa (Vallès Occidental)	240	31	30	120	47	229	150	219,1	383,9
Viladecans (Baix Llobregat)	75	3	27	0	41	71	17	-58,5	466,7
Vila-seca (Tarragonès)	1	1	5	0	2	8	1	-50,0	0,0
Vilassar de Mar (Maresme)	37	0	0	0	32	32	0	-100,0	-

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

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Alt Camp	9	0	0	1	19	20	5	-73,7	-
Alt Empordà	184	59	21	41	29	150	34	17,2	-42,4
Alt Penedès	216	46	54	67	82	249	66	-19,5	43,5
Alt Urgell	17	7	3	2	4	16	9	125,0	28,6
Alta Ribagorça	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Anoia	192	21	22	24	25	92	23	-8,0	9,5
Bages	522	129	66	103	112	410	141	25,9	9,3
Baix Camp	163	37	34	73	48	192	68	41,7	83,8
Baix Ebre	42	8	4	5	11	28	25	127,3	212,5
Baix Empordà	433	76	57	130	156	419	88	-43,6	15,8
Baix Llobregat	1.325	483	327	448	343	1.601	298	-13,1	-38,3
Baix Penedès	310	82	56	60	95	293	138	45,3	68,3
Barcelonès	2.385	708	468	527	521	2.224	627	20,3	-11,4
Berguedà	19	3	12	24	9	48	5	-44,4	66,7
Cerdanya	85	44	25	9	20	98	43	115,0	-2,3
Conca de Barberà	11	2	1	0	0	3	3	-	50,0
Garraf	268	154	55	78	73	360	71	-2,7	-53,9
Garrigues	7	5	6	2	18	31	2	-88,9	-60,0
Garrotxa	127	39	26	23	51	139	60	17,6	53,8
Gironès	560	135	98	111	134	478	203	51,5	50,4
Maresme	1.064	151	127	110	151	539	300	98,7	98,7
Moianès	55	11	5	18	21	55	19	-9,5	72,7
Montsià	28	10	6	8	9	33	11	22,2	10,0
Noguera	12	2	0	2	5	9	2	-60,0	0,0
Osona	266	90	60	81	77	308	82	6,5	-8,9
Pallars Jussà	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Pallars Sobirà	4	0	0	0	0	0	0	-	-
Pla de l'Estany	94	18	6	10	11	45	11	0,0	-38,9
Pla d'Urgell	35	4	4	9	8	25	11	37,5	175,0
Priorat	5	1	0	3	1	5	4	300,0	300,0
Ribera d'Ebre	12	3	0	2	5	10	5	0,0	66,7
Ripollès	43	7	2	2	1	12	5	400,0	-28,6
Segarra	21	7	4	6	15	32	14	-6,7	100,0
Segrià	560	122	72	92	115	401	193	67,8	58,2
Selva	157	44	16	26	45	131	37	-17,8	-15,9
Solsonès	3	1	0	4	1	6	12	1.100,0	1.100,0
Tarragonès	540	100	56	144	121	421	211	74,4	111,0
Terra Alta	4	1	2	3	4	10	3	-25,0	200,0
Urgell	49	15	9	14	15	53	44	193,3	193,3
Val d'Aran	33	10	4	6	11	31	18	63,6	80,0
Vallès Occidental	1.368	508	294	282	401	1.485	529	31,9	4,1
Vallès Oriental	698	181	152	128	158	619	286	81,0	58,0
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	139	61	32	17	35	145	70	100,0	14,8
Camp de Tarragona	728	140	91	221	189	641	291	54,0	107,9
Comarques Centrals	855	232	142	224	212	810	251	18,4	8,2
Comarques Gironines	1.598	378	226	343	427	1.374	438	2,6	15,9
Metropolità	6.857	2.034	1369	1.501	1.582	6.486	2.049	29,5	0,7
Penedès	979	302	187	229	275	993	297	8,0	-1,7
Ponent	684	155	95	125	176	551	266	51,1	71,6
Terres de l'Ebre	86	22	12	18	29	81	44	51,7	100,0
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	8.374	2.485	1640	1.886	1.971	7.982	2.447	24,2	-1,5
Girona	1.670	410	246	350	441	1.447	455	3,2	11,0
Lleida	758	185	109	143	200	637	331	65,5	78,9
Tarragona	1.124	244	159	299	313	1.015	473	51,1	93,9
CATALUNYA	11.926	3.324	2154	2.678	2.925	11.081	3.706	26,7	11,5

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".

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21 / IV 20)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Valls (Alt Camp)	0	0	0	0	13	13	5	-61,5	-
Figueres (Alt Empordà)	24	8	3	2	6	19	2	-66,7	-75,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	103	15	18	47	55	135	21	-61,8	40,0
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	10	4	2	0	2	8	3	50,0	-25,0
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	76	5	5	12	12	34	4	-66,7	-20,0
Manresa (Bages)	302	58	34	33	36	161	60	66,7	3,4
Reus (Baix Camp)	103	24	20	20	15	79	43	186,7	79,2
Tortosa (Baix Ebre)	14	4	1	1	2	8	5	150,0	25,0
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	23	2	2	2	2	8	9	350,0	350,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	202	27	32	95	57	211	36	-36,8	33,3
El Vendrell (Baix Penedès)	16	3	3	4	2	12	7	250,0	133,3
Barcelona (Barcelonès)	1135	281	179	207	211	878	220	4,3	-21,7
Berga (Berguedà)	7	3	12	17	3	35	3	0,0	0,0
Puigcerdà (Cerdanya)	7	3	9	1	1	14	7	600,0	133,3
Montblanc (Conca de Barberà)	8	2	1	0	0	3	1	-	-50,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	60	80	22	30	19	151	21	10,5	-73,8
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	5	1	0	1	1	3	1	0,0	0,0
Olot (Garrotxa)	85	28	20	17	29	94	46	58,6	64,3
Girona (Gironès)	268	75	60	54	62	251	140	125,8	86,7
Mataró (Maresme)	257	30	23	33	29	115	83	186,2	176,7
Moià (Moianès)	20	4	2	11	12	29	7	-41,7	75,0
Ampostà (Montsià)	6	4	0	2	1	7	2	100,0	-50,0
Balaguer (La Noguera)	2	1	0	1	2	4	1	-50,0	0,0
Vic (Osona)	110	24	38	41	31	134	36	16,1	50,0
Tremp (Pallars Jussà)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	70	10	3	8	9	30	8	-11,1	-20,0
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	11	3	3	1	3	10	7	133,3	133,3
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	6	1	0	1	0	2	5	-	400,0
Ripoll (Ripollès)	16	0	2	0	0	2	1	-	-
Cervera (Segarra)	9	2	2	1	2	7	2	0,0	0,0
Lleida (Segrià)	415	104	54	75	92	325	169	83,7	62,5
Santa Coloma de Farners (La Selva)	11	3	0	3	1	7	1	0,0	-66,7
Solsona (Solsonès)	1	1	0	3	1	5	12	1100,0	1100,0
Tarragona (Tarragonès)	151	15	9	22	45	91	66	46,7	340,0
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	45	13	7	12	9	41	36	300,0	176,9
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	12	7	4	1	8	20	11	37,5	57,1
Sabadell (Vallès Occidental)	363	66	84	78	122	350	217	77,9	228,8
Granollers (Vallès Oriental)	122	23	30	33	18	104	29	61,1	26,1

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".

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES NOUS									
Badalona (Barcelonès)	673	228	160	189	205	782	138	-32,7	-39,5
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	49	7	3	6	14	30	7	-50,0	0,0
Blanes (Selva)	24	9	0	1	2	12	5	150,0	-44,4
Calafell (Baix Penedès)	152	45	38	34	57	174	62	8,8	37,8
Cambrils (Baix Camp)	16	3	8	44	28	83	11	-60,7	266,7
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	23	8	3	9	10	30	5	-50,0	-37,5
Castelldefels (Baix Llobregat)	53	10	2	10	3	25	2	-33,3	-80,0
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	22	3	2	4	0	9	4	-	33,3
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	8	0	0	5	0	5	22	-	-
Esparreguera (Baix Llobregat)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	34	6	5	6	9	26	2	-77,8	-66,7
Gavà (Baix Llobregat)	86	62	65	35	19	181	42	121,1	-32,3
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	541	132	115	120	83	450	242	191,6	83,3
Lloret de Mar (Selva)	24	5	4	3	21	33	4	-81,0	-20,0
Manlleu (Osona)	7	2	1	3	0	6	0	-	-100,0
Martorell (Baix Llobregat)	6	-	0	0	0	-	0	-	-
Masnou, El (Maresme)	136	9	8	6	12	35	38	216,7	322,2
Molins de Rei (Baix Llobregat)	89	13	13	41	58	125	33	-43,1	153,8
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	62	22	3	7	9	41	22	144,4	0,0
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	77	14	8	4	8	34	49	512,5	250,0
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	0	0	0	23	0	23	0	-	-
Palafrugell (Baix Empordà)	53	18	3	21	11	53	4	-63,6	-77,8
Pineda de Mar (Maresme)	65	2	0	0	10	12	7	-30,0	250,0
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	46	39	37	107	67	250	7	-89,6	-82,1
Premià de Mar (Maresme)	11	1	3	0	2	6	0	-100,0	-100,0
Ripollat (Vallès Occidental)	23	4	2	6	7	19	5	-28,6	25,0
Rubí (Vallès Occidental)	117	28	32	26	33	119	39	18,2	39,3
Salou (Tarragonès)	93	43	20	14	21	98	29	38,1	-32,6
Salt (Gironès)	79	10	3	8	9	30	14	55,6	40,0
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	13	35	3	9	18	65	22	22,2	-37,1
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	0	0	0	0	1	1	0	-100,0	-
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	159	47	23	32	11	113	33	200,0	-29,8
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	372	274	65	94	132	565	107	-18,9	-60,9
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	5	2	0	32	5	39	5	0,0	150,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	63	7	12	10	8	37	12	50,0	71,4
Sant Pere de Ribes (Garraf)	11	21	6	2	4	33	3	-25,0	-85,7
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	53	19	11	15	11	56	9	-18,2	-52,6
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	24	32	11	2	4	49	5	25,0	-84,4
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental)	73	12	15	11	19	57	33	73,7	175,0
Sitges (Garraf)	177	13	9	35	37	94	29	-21,6	123,1
Terrassa (Vallès Occidental)	195	79	64	37	46	226	51	10,9	-35,4
Viladecans (Baix Llobregat)	88	1	3	5	1	10	1	0,0	0,0
Vila-seca (Tarragonès)	15	0	1	0	0	1	0	-	-
Vilassar de Mar (Maresme)	5	0	1	0	0	1	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.

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Alt Camp	198	40	39	29	38	146	40	5,3	0,0
Alt Empordà	2.548	647	329	611	586	2.173	623	6,3	-3,7
Alt Penedès	602	138	103	134	170	545	189	11,2	37,0
Alt Urgell	115	38	19	19	25	101	21	-16,0	-44,7
Alta Ribagorça	56	88	10	9	23	130	43	87,0	-51,1
Anoia	1.065	282	247	210	291	1.030	351	20,6	24,5
Bages	1.303	319	205	251	269	1.044	331	23,0	3,8
Baix Camp	2.524	737	414	494	583	2.228	621	6,5	-15,7
Baix Ebre	792	244	96	167	191	698	237	24,1	-2,9
Baix Empordà	2.400	546	289	486	522	1.843	681	30,5	24,7
Baix Llobregat	6.115	1.497	1.030	1.035	1.327	4.889	1.442	8,7	-3,7
Baix Penedès	1.564	375	207	345	480	1.407	445	-7,3	18,7
Barcelonès	17.155	3.914	2.801	2.814	3.121	12.650	3.915	25,4	0,0
Berguedà	272	93	36	59	79	267	105	32,9	12,9
Cerdanya	319	79	41	46	90	256	104	15,6	31,6
Conca de Barberà	144	31	23	21	29	104	45	55,2	45,2
Garraf	2.025	479	262	401	399	1.541	501	25,6	4,6
Garrigues	89	25	8	17	26	76	27	3,8	8,0
Garrotxa	276	130	38	50	78	296	101	29,5	-22,3
Gironès	1.330	356	171	289	274	1.090	352	28,5	-1,1
Maresme	4.248	863	663	579	707	2.812	876	23,9	1,5
Moianès	109	29	16	26	31	102	34	9,7	17,2
Montsià	833	194	104	192	261	751	255	-2,3	31,4
Noguera	158	38	28	32	45	143	71	57,8	86,8
Osona	1.266	327	143	236	259	965	262	1,2	-19,9
Pallars Jussà	125	35	15	19	37	106	32	-13,5	-8,6
Pallars Sobirà	117	28	21	19	34	102	49	44,1	75,0
Pla de l'Estany	165	44	26	28	78	176	41	-47,4	-6,8
Pla d'Urgell	244	61	21	50	53	185	70	32,1	14,8
Priorat	30	8	4	1	10	23	14	40,0	75,0
Ribera d'Ebre	100	57	20	27	24	128	11	-54,2	-80,7
Ripollès	187	24	18	24	24	90	34	41,7	41,7
Segarra	102	53	5	20	35	113	35	0,0	-34,0
Segrià	1.312	357	206	295	300	1.158	531	77,0	48,7
Selva	1.975	549	381	401	504	1.835	521	3,4	-5,1
Solsonès	96	26	9	23	32	90	16	-50,0	-38,5
Tarragonès	3.514	797	441	627	779	2.644	774	-0,6	-2,9
Terra Alta	49	14	11	9	4	38	5	25,0	-64,3
Urgell	251	82	51	63	57	253	89	56,1	8,5
Val d'Aran	303	73	42	56	57	228	57	0,0	-21,9
Vallès Occidental	8.596	2.141	1.472	1.458	1.712	6.783	2.017	17,8	-5,8
Vallès Oriental	3.352	733	512	480	628	2.353	796	26,8	8,6
ÀMBITS TERRITORIALS FUNCIONALS									
Alt Pirineu i Aran	1.035	341	148	168	266	923	306	15,0	-10,3
Camp de Tarragona	6.410	1.613	921	1.172	1.439	5.145	1.494	3,8	-7,4
Comarques Centrals	3.046	797	410	596	675	2.478	754	11,7	-5,4
Comarques Gironines	8.881	2.296	1.252	1.889	2.066	7.503	2.353	13,9	2,5
Metropolità	39.503	9.153	6.480	6.375	7.506	29.514	9.053	20,6	-1,1
Penedès	5.219	1.266	816	1.080	1.324	4.486	1.473	11,3	16,4
Ponent	2.156	616	319	477	516	1.928	823	59,5	33,6
Terres de l'Ebre	1.774	509	231	395	480	1.615	508	5,8	-0,2
DEMARCACIONS TERRITORIALS									
Barcelona	46.105	10.807	7.487	7.681	8.986	34.961	10.815	20,4	0,1
Girona	9.152	2.369	1.291	1.931	2.151	7.742	2.446	13,7	3,3
Lleida	3.019	918	440	628	736	2.722	1.056	43,5	15,0
Tarragona	9.748	2.497	1.359	1.912	2.399	8.167	2.447	2,0	-2,0
CATALUNYA	68.024	16.591	10.577	12.152	14.272	53.592	16.764	17,5	1,0

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".

Mai
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

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

CAPITALS DE COMARQUES	2019	I TRIM 20	II TRIM 20	III TRIM 20	IV TRIM 20	2020	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21 / IV 20)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Valls (Alt Camp)	110	28	24	12	24	88	8	-66,7	-71,4
Figueres (Alt Empordà)	423	86	67	63	69	285	98	42,0	14,0
Vilafranca del Penedès (Alt Penedès)	222	50	30	41	38	159	54	42,1	8,0
La Seu d'Urgell (Alt Urgell)	67	22	12	12	12	58	4	-66,7	-81,8
El Pont de Suert (Alta Ribagorça)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Igualada (L'Anoia)	349	92	80	68	91	331	103	13,2	12,0
Manresa (Bages)	702	139	91	112	115	457	138	20,0	-0,7
Reus (Baix Camp)	1.175	333	177	244	219	973	263	20,1	-21,0
Tortosa (Baix Ebre)	263	77	40	54	67	238	115	71,6	49,4
La Bisbal de l'Empordà (Baix Empordà)	84	40	16	14	13	83	12	-7,7	-70,0
Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat)	285	48	46	41	53	188	110	107,5	129,2
El Vendrell (Baix Penedès)	725	170	75	175	211	631	180	-14,7	5,9
Barcelona (Barcelonès)	12.275	2.756	2.000	2.024	2.203	8.983	2.903	31,8	5,3
Berga (Berguedà)	101	40	18	25	31	114	43	38,7	7,5
Puigcerdà (Cerdanya)	83	16	10	9	15	50	21	40,0	31,3
Montblanc (Conca de Barberà)	57	6	6	5	7	24	21	200,0	250,0
Vilanova i la Geltrú (Garraf)	788	165	87	169	143	564	156	9,1	-5,5
Les Borges Blanques (Les Garrigues)	26	13	5	8	10	36	11	10,0	-15,4
Olot (Garrotxa)	198	93	24	35	62	214	63	1,6	-32,3
Girona (Gironès)	732	196	106	133	148	583	184	24,3	-6,1
Mataró (Maresme)	1.158	262	216	166	149	793	211	41,6	-19,5
Moià (Moianès)	41	16	10	13	13	52	23	76,9	43,8
Amposta (Montsià)	255	65	38	60	92	255	83	-9,8	27,7
Balaguer (La Noguera)	80	12	16	16	22	66	27	22,7	125,0
Vic (Osona)	394	77	65	66	47	255	65	38,3	-15,6
Tremp (Pallars Jussà)	58	18	8	9	11	46	18	63,6	0,0
Sort (Pallars Sobirà)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyoles (Plà de l'Estany)	118	35	16	20	70	141	30	-57,1	-14,3
Mollerussa (Plà de l'Urgell)	158	25	6	29	35	95	43	22,9	72,0
Falset (Priorat)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móra d'Ebre (Ribera d'Ebre)	43	10	12	14	5	41	5	0,0	-50,0
Ripoll (Ripollès)	59	8	5	5	15	33	5	-66,7	-37,5
Cervera (Segarra)	44	6	1	7	12	26	10	-16,7	66,7
Lleida (Segrià)	954	231	143	213	226	813	388	71,7	68,0
Santa Coloma de Farners (La Selva)	107	34	16	16	24	90	32	33,3	-5,9
Solsona (Solsonès)	58	14	6	12	19	51	8	-57,9	-42,9
Tarragona (Tarragonès)	1.389	347	212	268	315	1.142	345	9,5	-0,6
Gandesa (Terra Alta)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tàrraga (Urgell)	133	50	34	44	29	157	32	10,3	-36,0
Vielha e Mitjaran (Vall d'Aran)	157	41	12	18	22	93	35	59,1	-14,6
Sabadell (Vallès Occidental)	1.891	381	368	401	462	1.612	449	-2,8	17,8
Granollers (Vallès Oriental)	648	115	95	77	101	388	128	26,7	11,3

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

Mai
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	I TRIM 21	Var. Trimestral (I 21/ IV 20)	Variació anual del període
COMPRAVENDES, HABITATGES SEGONA MÀ									
Badalona (Barcelonès)	1.578	370	284	259	224	1.137	291	29,9	-21,4
Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	374	85	50	78	69	282	59	-14,5	-30,6
Blanes (Selva)	525	151	97	92	121	461	144	19,0	-4,6
Calafell (Baix Penedès)	316	76	51	67	113	307	118	4,4	55,3
Cambrils (Baix Camp)	616	175	125	107	173	580	169	-2,3	-3,4
Castellar del Vallès (Vallès Occidental)	270	74	52	41	42	209	39	-7,1	-47,3
Castelldefels (Baix Llobregat)	619	174	91	91	133	489	95	-28,6	-45,4
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)	424	87	61	70	72	290	130	80,6	49,4
Cornellà de Llobregat (Baix Llobregat)	628	159	87	141	103	490	111	7,8	-30,2
Esparraguera (Baix Llobregat)	261	57	51	45	66	219	70	6,1	22,8
Esplugues de Llobregat (Baix Llobregat)	237	80	31	47	62	220	36	-41,9	-55,0
Gavà (Baix Llobregat)	366	78	51	50	62	241	56	-9,7	-28,2
Hospitalet de Llobregat, L' (Barcelonès)	2.199	558	382	331	406	1.677	465	14,5	-16,7
Lloret de Mar (Selva)	558	137	104	116	110	467	109	-0,9	-20,4
Manlleu (Osona)	196	53	15	38	40	146	38	-5,0	-28,3
Martorell (Baix Llobregat)	238	52	40	63	51	206	38	-25,5	-26,9
Masnou, El (Maresme)	188	44	34	24	29	131	43	48,3	-2,3
Molins de Rei (Baix Llobregat)	173	48	30	16	27	121	51	88,9	6,3
Mollet del Vallès (Vallès Occidental)	359	80	56	49	47	232	84	78,7	5,0
Montcada i Reixac (Vallès Occidental)	277	74	36	55	46	211	68	47,8	-8,1
Olesa de Montserrat (Baix Llobregat)	269	74	53	22	56	205	60	7,1	-18,9
Palafrugell (Baix Empordà)	332	91	37	73	71	272	130	83,1	42,9
Pineda de Mar (Maresme)	310	15	13	19	28	75	24	-14,3	60,0
Prat de Llobregat, El (Baix Llobregat)	447	83	81	54	85	303	102	20,0	22,9
Premià de Mar (Maresme)	281	61	38	23	50	172	35	-30,0	-42,6
Ripollet (Vallès Occidental)	334	157	62	45	50	314	81	62,0	-48,4
Rubí (Vallès Occidental)	696	137	99	98	132	466	195	47,7	42,3
Salou (Tarragonès)	828	164	63	115	126	468	134	6,3	-18,3
Salt (Gironès)	276	93	24	104	49	270	65	32,7	-30,1
Sant Adrià de Besòs (Barcelonès)	215	42	23	40	88	193	61	-30,7	45,2
Sant Andreu de la Barca (Baix Llobregat)	211	38	46	42	51	177	37	-27,5	-2,6
Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)	413	105	77	65	91	338	75	-17,6	-28,6
Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)	799	217	93	112	122	544	182	49,2	-16,1
Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà)	324	75	45	76	16	212	96	500,0	28,0
Sant Joan Despí (Baix Llobregat)	171	51	37	30	39	157	63	61,5	23,5
Sant Pere de Ribes (Garraf)	361	101	56	63	64	284	102	59,4	1,0
Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)	169	44	32	29	40	145	61	52,5	38,6
Santa Coloma de Grament (Barcelonès)	888	188	112	160	200	660	195	-2,5	3,7
Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès)	151	31	32	32	33	128	42	27,3	35,5
Sitges (Garraf)	457	105	58	87	81	331	113	39,5	7,6
Terrassa (Vallès Occidental)	2.429	643	431	333	488	1.895	538	10,2	-16,3
Viladecans (Baix Llobregat)	586	132	100	113	147	492	174	18,4	31,8
Vila-seca (Tarragonès)	412	97	58	90	104	349	83	-20,2	-14,4
Vilassar de Mar (Maresme)	190	36	31	24	25	116	44	76,0	22,2

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



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO

Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	23
Introducción.	25
¿Cómo comenzar a ser un promotor inmobiliario?	25
¿Qué hace un promotor inmobiliario?	26
¿Necesita mucho capital para comenzar?	26
¿Cómo comenzar en el camino del promotor inmobiliario?	26
PRELIMINAR	28
El promotor inmobiliario en 22 preguntas y respuestas.	28
1. ¿Quién es el promotor inmobiliario?	28
2. ¿Cuál es la diferencia entre un promotor y un constructor?	29
a. Los promotores desarrollan y los constructores construyen.	29
b. Un constructor también puede ser promotor.	30
c. Constructores de "producción" y constructores de "volumen".	30
3. ¿Cuál es la función social de los promotores inmobiliarios?	31
a. Los promotores inmobiliarios crean estructuras para la sociedad.	31
b. Los promotores responden a las necesidades de la comunidad y el mercado	32
c. Los promotores inmobiliarios deben identificar y medir cada una de estas necesidades.	32
d. Los promotores crean y responden a ideas y visiones	33
4. ¿Cuáles son las características del promotor inmobiliario?	33
a. El promotor inmobiliario es un profesional polivalente	33
Creativo, experto administrativo y gestor financiero.	33
b. Un especialista en el sector inmobiliario en su conjunto	33
c. Quien dice proyecto inmobiliario dice terreno.	34
d. Terreno: potencial	35
e. Definir el plan de negocios	35
f. Un proceso de gestión de proyectos	35
5. ¿Qué hace un promotor inmobiliario?	36
6. ¿Por qué razón el promotor es el supervisor de todo el proyecto inmobiliario?	37
7. ¿Cuáles son las cualidades necesarias para ejercer la promoción inmobiliaria?	38
8. ¿Cuál es el rol del promotor inmobiliario?	38
a. ¿Cuál es el papel del promotor inmobiliario?	38
b. Definición de la profesión de promotor inmobiliario	39
c. Diferencia entre agente urbanizador e inmobiliario	39
d. Misiones del promotor inmobiliario	39
e. Microespecialización de los promotores inmobiliarios.	40
f. Atributos del promotor inmobiliario	40
g. El rol de gestor y garante de un proyecto inmobiliario	40
9. ¿Cuáles son las misiones del promotor inmobiliario?	41
10. ¿Cuáles son las funciones de un promotor inmobiliario?	42
11. ¿Qué debe saber un promotor inmobiliario para triunfar?	43
a. Conocer su zona como la palma de su mano.	43
b. Identificar su nicho de mercado	43
c. Centrarse en las relaciones profesionales	44
d. Conocimientos inmobiliarios especializados	44
e. Ser el solucionador de problemas	44
f. Mitigar el riesgo	45
g. Aprender las reglas urbanísticas locales.	45



h. Protegerse con sociedades instrumentales _____	45
i. Crear un equipo _____	45
j. Encuentre inversores _____	46
k. Ponerse las botas de obra y supervisar todo _____	46
l. Aprender a comercializar _____	46
12. ¿Qué es la promoción inmobiliaria? _____	47
13. ¿Cómo funciona la promoción inmobiliaria? _____	48
14. ¿Qué es la promoción delegada? _____	48
15. ¿Cuáles son las fases de la promoción inmobiliaria? _____	48
a. Búsqueda de suelo _____	49
b. Realización de un estudio de mercado _____	49
c. La comercialización _____	49
d. Construcción _____	49
e. La entrega _____	50
16. ¿Cómo interviene el promotor inmobiliario en las diferentes fases del proyecto? _____	50
17. ¿Cómo ha afectado la digitalización a la promoción inmobiliaria? _____	51
18. ¿Cuáles son las principales etapas de un proyecto de promoción inmobiliaria? _____	51
a. Tareas de la promotora inmobiliaria _____	51
b. Etapas de un proyecto inmobiliario _____	52
c. Orden cronológico del proceso de promoción inmobiliaria _____	52
19. ¿Cuáles son las estrategias de promoción inmobiliaria? _____	53
a. La estrategia de promoción tradicional _____	53
b. La estrategia especulativa _____	54
c. Estrategia en base a la adquisición y ubicación de terrenos _____	54
d. Construir para adaptarse al cliente _____	55
20. ¿Cómo justificar la viabilidad de una promoción inmobiliaria? _____	55
a. Las promociones inmobiliarias pueden ser extremadamente intensivas en capital. _____	56
b. La mayoría de los proyectos inmobiliarios suponen diferentes formas y etapas de financiación. _____	56
21. ¿Cómo es la financiación de una operación de promoción inmobiliaria? _____	56
a. Importantes necesidades de financiación. _____	56
b. Estimar las necesidades de financiación _____	57
c. La promoción inmobiliaria depende en gran medida de la liquidez. _____	57
d. Financiación bancaria _____	58
e. Garantías bancarias _____	58
f. Ventas sobre plano y a cuenta. _____	59
g. Calendario de amortización del préstamo a la promoción inmobiliaria _____	59
h. Capital propio _____	60
22. ¿Cuáles son las responsabilidades del promotor de construcción? _____	60
a. La responsabilidad de un promotor en un proyecto _____	60
b. Los promotores pueden operar en muchos acuerdos económicos diferentes. _____	61
c. Promotores, contratistas y contratos de construcción _____	61
d. Contratos de precio fijo _____	62
e. Contratos variables _____	63
PARTE PRIMERA. _____	65
Viabilidad organizativa: especialización _____	65
Capítulo 1. Una promotora inmobiliaria desde dentro. _____	65
1. La coordinación de departamentos en la promoción inmobiliaria. _____	65
a. Departamentos de una promotora inmobiliaria y competencias en la planificación. _____	65
Departamento técnico de desarrollo. _____	65
Plan operativo Técnico de Desarrollo de la Promoción. Gestión de suelo, proyectos, licencias, servicios,	



etc.	65
Departamento técnico de ejecución material de la promoción.	65
Plan Operativo Técnico de Ejecución. Plan de ejecución de las obras. Plan de contratación y Plan de compras.	65
Departamento comercial.	66
Plan de Marketing inmobiliario.	66
Departamento administrativo y económico-financiero.	66
Plan financiero, Plan de Tesorería, Presupuesto de la Promoción y del seguimiento y control de dicho presupuesto.	66
b. Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria.	66
c. Control de Gestión de de una promoción inmobiliaria.	67
d. División jerarquía de una promotora inmobiliaria por zonas geográficas.	67
e. Dirección de una promoción inmobiliaria específica.	68
Director de la promoción inmobiliaria.	68
Comité de la promoción inmobiliaria.	68
Director general de una promotora inmobiliaria	68
Director Departamento Técnico	68
Director Departamento Comercial	68
Director Departamento Económico-financiero	68
2. Organigrama de una promotora inmobiliaria.	69
Dirección de una promoción inmobiliaria.	69
Departamento técnico	69
Departamento comercial	69
Departamento económico-financiero	69
3. Coordinación organizativa entre las áreas de una inmobiliaria.	69
TALLER DE TRABAJO	71
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.	71
Significativa cartera de viviendas en promoción	72
Ubicaciones estratégicas	72
Situación saneada	72
Plan de Negocio	72
Portafolio de activos de calidad y estructura financiera sólida	72
Desarrollo de un porcentaje significativo de la cartera actual	72
Ejecución de nuevas inversiones	72
Desinversión de activos no estratégicos	72
Líneas estratégicas	72
Nuevas adquisiciones de suelo para garantizar un nivel de actividad sostenible con presencia en los principales mercados	73
Establecer relaciones estables con entidades financieras para participar en el plan de desarrollo de la actividad promotora del grupo	73
Alianzas con inversores de referencia en el sector para aportar nuevas vías de crecimiento, asegurando la aportación de una gestión óptima a inversores financieros	73
CHECK-LIST	82
1. ¿Cuáles son los niveles de organización en una promotora?	82
2. ¿Por qué se deben fijar las relaciones de comunicación entre los departamentos de una promotora?	82
3. ¿Qué es el Comité de la promoción inmobiliaria?	82
4. ¿Para qué integrar toda la información de la promoción inmobiliaria?	82
5. ¿Cuándo es aconsejable descentralizar la organización de una promotora?	82
6. ¿Cómo mejoraría la interrelación VERTICAL y HORIZONTAL entre los departamentos de su promotora?	82



PARTE SEGUNDA	83
¿Qué es un proyecto inmobiliario?	83
Capítulo 2. ¿Qué es un proyecto inmobiliario?	83
1. Una promotora inmobiliaria: muchas empresas dentro de una sola.	83
a. Cada promoción inmobiliaria tiene su propia estructura.	83
b. Recursos humanos, técnicos y económicos de cada promoción inmobiliaria.	84
c. Gestión de cada promoción inmobiliaria (planificación, organización y control interno).	84
2. ¿Qué promoción inmobiliaria quiero hacer, pisos, oficinas, naves, etc.?	85
3. Planificar: anticiparse al futuro.	86
a. Planificación estratégica y operativa de una promotora inmobiliaria.	86
b. Planificación de los departamentos de una promoción inmobiliaria.	87
c. Gestión del riesgo de una promoción inmobiliaria.	87
4. ¿Qué se entiende por control de gestión?	88
a. Control de gestión de una promoción inmobiliaria.	88
Control de ventas y costes.	88
Control presupuestario y flujos de caja.	88
b. Informes de gestión y cuadros de control de la actividad de una promotora inmobiliaria.	89
5. El control de gestión a través del presupuesto.	89
6. El control del "cash-flow".	91
Control económico de rentabilidad de una promoción inmobiliaria.	91
Control financiero para atender pagos de una promoción inmobiliaria.	91
Capítulo 3. Fases de un proyecto inmobiliario.	93
1. Fase inicial	93
a. Estudio de mercado de la demanda inmobiliaria de la zona.	93
b. Búsqueda de suelo disponible.	93
c. Información urbanística del suelo disponible.	94
d. Proyectos técnicos preliminares. Estudio geotécnico preliminar.	94
e. Solicitud preliminar de ofertas a proveedores y subcontratistas	94
f. Estudio económico del proyecto: viabilidad y costes.	95
2. Posicionamiento en suelo (compra, opción de compra, aportación de solar a cambio de edificación).	95
3. Fase inicial de comercialización y venta sobre plano.	95
4. Solicitud de licencia municipal de obras.	95
5. Fase financiera.	96
a. Escrituras división horizontal y obra nueva	96
b. Préstamo promotor para subrogación del comprador inmobiliario.	96
6. Fase de desarrollo de la promoción inmobiliaria	96
a. Contratación de trabajos para la ejecución de las obras	96
b. Formalización contratos privados de preventa y compraventa.	96
c. Control, seguimiento y corrección de ejecución de obra y sus desviaciones.	97
7. Fase final	97
a. Acta de final de obra	97
b. Libro del edificio.	97
c. Obtención de licencias de primera ocupación.	98
d. Elevación a escritura pública de contratos privados compraventa.	98
Capítulo 4. Hitos de una promoción inmobiliaria.	99
1. Hitos de una promoción inmobiliaria.	99
Compra de suelo y estudio del mismo.	99
Financiación inmobiliaria.	99



Proyecto de ejecución y licitación de la obra. _____	99
Obra nueva y división horizontal. Formalización del préstamo promotor. _____	99
2. Cuadro de tesorería provisional sobre la base del estudio de viabilidad. _____	100
a. Cuadro de tesorería previsual. _____	100
b. Estudio de Viabilidad, así como un Presupuesto de Tesorería. _____	100
TALLER DE TRABAJO _____	102
Proceso de elaboración del Estudio de Viabilidad de la promoción inmobiliaria. _____	102
1. Estudio del suelo. _____	102
2. Anteproyecto de construcción y estimación de los costes de ejecución de obra. _____	102
3. Provisión de gastos administrativos. _____	102
4. Ponderación de precios de venta inmobiliaria. _____	102
Capítulo 5. Todo el papeleo. Desde la compra del solar a la conclusión del edificio. _____	103
1. No es fácil, la promoción inmobiliaria requiere de mucha técnica y profesionalidad. _____	103
2. Hay que tomar precauciones y contratar un buen seguro. _____	105
3. Hay que preparar proyectos y estudios técnicos. _____	106
Estudio urbanístico de viabilidad de la promoción _____	106
Estudio registral de viabilidad de la promoción inmobiliaria _____	106
Estudio de mercado de viabilidad de la promoción _____	106
Estudio financiero de viabilidad de la promoción _____	106
Estudio geotécnico del terreno _____	106
Proyecto de demolición (en su caso) _____	106
Proyecto básico arquitectónico _____	106
Proyecto de ejecución arquitectónico _____	106
Proyecto de Seguridad y Salud _____	106
Proyecto de urbanización (en su caso) _____	106
Estudios de oferta de las empresas constructoras a seleccionar _____	106
Plan de Seguridad (en caso de ser a la vez constructor) _____	106
4. Analizar la oferta y la demanda inmobiliaria de la zona. _____	107
5. La viabilidad económica de la promoción inmobiliaria. _____	108
6. Cuando ya haya decidido que promueve hay que volver a asegurarse con estudios más precisos. _____	108
7. El problema de la financiación inmobiliaria. _____	112
TALLER DE TRABAJO _____	115
Trámites y documentación de la promoción inmobiliaria. _____	115
TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN _____	116
Estudio de solares _____	116
Solicitud de información urbanística _____	116
Contrato con empresa de tasación para la compra del solar _____	116
Contrato de compraventa del terreno _____	116
Solicitud de domicilio fiscal _____	116
Escritura de constitución de hipoteca sobre el solar _____	116
Contrato con corredor de seguros para la contratación de las pólizas _____	116
Contrato con organismo de control técnico (OCT) _____	116
Contrato con empresa de control de calidad (geotécnico y seguimiento de obra) _____	116
Contrato con arquitecto (proyecto y dirección) _____	116
Contrato con aparejador (dirección de ejecución material de la obra) _____	116
Contrato con técnico de Seguridad y Salud (proyecto y seguimiento) _____	116



Contrato con ingeniero de telecomunicaciones	116
Solicitud de licencia de edificación y pago de tasas	116
Constitución de avales municipales	116
Obtención de la licencia y pago del impuesto de construcción	116
Contrato con constructor	116
Contrato con subcontratistas	116
Contrato con proveedores	116
Contrato de acometida con empresa suministradora de agua y alcantarillado	116
Contrato de acometida con empresa suministradora de energía eléctrica	116
Escritura de división horizontal y obra nueva	117
Confección de Estatutos de la Comunidad	117
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la obra	117
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	117
Solicitud de instalación de vallas	117
Escritura de división horizontal y obra nueva	117
Confección de Estatutos de la Comunidad	117
Contrato con empresa de tasación para la ejecución de la Obra	117
Escritura de constitución de hipoteca sobre la obra	117
Solicitud de instalación de vallas	117
Acta de replanteo	117
Construcción material del edificio	117
Contrato de vigilancia de obra	117
Contrato con adquirentes de viviendas en construcción	117
Certificado final de obra	117
Acta de recepción de obra	117
Solicitud de licencia de primera ocupación	117
Obtención de licencia de primera ocupación la	117
Boletines para la contratación del agua	117
Boletines para la contratación de la energía eléctrica	117
Escritura de distribución del crédito hipotecario	117
Escritura de compraventa de viviendas y locales	117
Escritura de subrogación o de cancelación de hipotecas	118
Confección y entrega del libro del Edificio	118
Alta fiscal del edificio	118
Alta en el Catastro	118
Liquidación de la promoción	118

TALLER DE TRABAJO 123

Funciones profesionales del técnico de promociones inmobiliarias en promotora inmobiliaria. 123

- Definición, desarrollo y supervisión del Anteproyecto, Proyecto Básico y Proyecto de Ejecución mediante su propio equipo o medios externos (Estudios de Arquitectura e Ingenierías). 123
- Vigilar la optimización técnico-económica de las promociones. 123
- 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. 123
- Petición de ofertas a Empresas Constructoras, validación de las mismas, comparativo de ofertas, propuesta de adjudicación. 123
- Llevar a cabo la planificación económica, el seguimiento y el control de costes. 123
- Supervisar la Ejecución de Obra, Incidencias Técnicas y Postventa. 123
- Responder ante la Dirección General plazo, coste y calidad del producto entregado. 123
- Representar a la compañía ante organismos oficiales. 123
- Apoyo a la Dirección Comercial en la relación con los clientes. 123
- Dominio de aplicaciones informáticas de CAD y PRESTO, BIM y Microsoft Project. 124

CHECK-LIST 125

1. ¿Por qué cada promoción debe ser una unidad de negocio independiente? 125
2. ¿Qué recursos destinar a cada promoción inmobiliaria? 125



3. ¿Cómo controlar una promoción inmobiliaria? _____	125
4. Desarrolle esta fase en una promoción inmobiliaria que Ud elija: qué tengo, para qué lo quiero, cómo administro lo que tengo. _____	125
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. _____	125
PARTE TERCERA. _____	126
Viabilidad técnica: dos pasos por delante antes de dar el primero. _____	126
Capítulo 6. Fases de una promoción inmobiliaria. _____	126
1. Diferentes fases. _____	126
a. Fase de Estudio Preliminar _____	126
La fórmula matemática del encaje estratégico de un solar. _____	126
Estudio técnico y estudio comercial. _____	127
Un estudio económico-financiero. _____	128
b. Fase de Producción _____	128
Redacción del proyecto de edificación _____	128
Licencia de obras. _____	129
Garantías de cantidades entregadas a cuenta por los compradores de vivienda sobre plano. _____	129
Declaración de Obra Nueva y División Horizontal _____	129
Control de obra durante el proceso de edificación. _____	129
c. Fase de Comercialización _____	130
2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria. _____	133
a. Control de riesgos en las fases de la promoción inmobiliaria. _____	133
Planificación general del proyecto _____	133
Fase inicial de información y predefinición del proyecto. _____	133
Fase de viabilidad y diseño del producto. _____	133
Planificación operativa (desarrollo) de la promoción _____	133
Adquisición de suelo _____	133
Proyectos, licencias y permisos. _____	133
Contrataciones y adjudicación de obra _____	133
Ejecución de la obra. _____	133
Fase comercial y venta. _____	133
Fase financiera. _____	133
Ocupación de los inmuebles. _____	133
Fase de postventa. _____	133
Fase inicial de información y predefinición de la promoción _____	133
Fase de viabilidad y diseño del producto inmobiliario (ej. Demanda) _____	133
Diseño erróneo del producto inmobiliario (ej. condiciones del mercado). _____	133
Estudio erróneo de viabilidad económico-financiera _____	133
Fase de adquisición de suelo (incertidumbres y vicios ocultos). _____	134
Fase de proyectos, licencias y permisos (plazos y cláusulas de penalización). _____	134
Fase de contrataciones y adjudicación de obras. _____	134
Fase de ejecución de obra (desviaciones). _____	135
Fase comercial. Comercialización y venta (ritmos de venta). _____	135
Fase financiera. _____	136
Fase de entrega y ocupación de los inmuebles. _____	137
Fase de postventa inmobiliaria. _____	137
b. Prevención de riesgos en la promoción inmobiliaria y seguros. _____	137
CHECK-LIST _____	140
1. ¿Qué fórmula le indica a simple vista si un solar es RENTABLE o no? _____	140
2. ¿Por qué hacer un estudio técnico (distribución de volúmenes) y un estudio	



comercial (¿este solar es una mina!)? _____	140
3. Defina un tipo de promoción residencial según zona. ¿Hacer locales o no? _____	140
4. Haga un proyecto de edificación para un solar en zona urbana consolidada. _____	140
5. ¿Dónde conviene ceder la comercialización y dónde se la puede reservar el promotor? _____	140
6. Haga un análisis de riesgos que puedan ocasionarse en una promoción inmobiliaria. _____	140
7. ¿Por qué hay que hacer un estudio de viabilidad? _____	140
Capítulo 7. Viabilidad técnica: con buen suelo, no hay mal promotor. _____	141
1. Introducción: compro suelo, urbanizo y vendo. _____	141
a. Fase de planeamiento urbanístico. _____	141
b. Fase de urbanización. _____	141
c. Fase de la promoción inmobiliaria. _____	142
La fase técnica de edificación. _____	142
La fase de comercialización. _____	142
La fase financiera. _____	142
2. Anticiparse al futuro de la zona: precauciones y "olfato". _____	142
a. Estudio preliminar de la zona. _____	142
b. ¿Cómo conocer la demanda? _____	143
3. Aprender de las promociones vecinas. _____	144
4. El informe técnico y el comercial son favorables: pero ¿qué debo prever? _____	144
Instrumentos y análisis de previsión de una promoción inmobiliaria. _____	144
a. Modelos de previsión. _____	144
Análisis estadístico de información histórica. _____	145
Análisis de regresión simple o múltiple. _____	145
b. Modelos de análisis. _____	145
5. Este suelo no tiene la edificabilidad que me prometieron. _____	145
a. La edificabilidad del terreno _____	145
Valorar si la edificabilidad está realmente agotada. _____	146
b. La información urbanística. _____	147
c. El suelo no es sólo urbanismo: el estudio geotécnico. _____	153
6. La clave: ¿qué y cuanto puede edificar? _____	154
La viabilidad técnica y estudio técnico de la promoción inmobiliaria. _____	154
Capítulo 8. ¿Cómo conocer a la competencia? Estudio de la Oferta. _____	157
1. ¿Para qué hacer el estudio de la oferta para una promoción inmobiliaria? _____	157
2. Clases de estudio de oferta de una promoción inmobiliaria. _____	157
Viabilidad comercial _____	157
Definición de la oferta inmobiliaria, productos precios y estrategia. _____	157
Durante la venta inmobiliaria (competencia y problemas de comercialización en promociones similares). _____	158
3. Ficha de encuesta _____	158
Datos de identificación de una promoción inmobiliaria. _____	158
Tipología inmobiliaria _____	158
Sistema de promoción inmobiliaria y venta. _____	158
Regímenes especiales como cooperativas de viviendas _____	158
Volumen de la oferta _____	159
Ritmo de venta inmobiliaria _____	159
Dotaciones comunes _____	159
Calidades de construcción _____	159
Precio y condiciones económicas _____	159
Tipo de comercialización (piso piloto, etc). _____	159



4. Metodologías de los estudios inmobiliarios. _____	160
5. Ritmo de ventas inmobiliarias. _____	160
6. Depuración de datos. _____	161
Capítulo 9. Edificabilidad y aprovechamiento urbanístico NO son lo mismo. _____	163
1. El aprovechamiento urbanístico es la base de la ejecución urbanística. _____	163
2. Diferencias entre edificabilidad y aprovechamiento urbanístico. _____	164
3. Clases de edificabilidad. _____	165
a. Edificabilidad física o techo edificable. _____	165
¿Qué es la edificabilidad física o bruta? _____	165
¿Qué es la edificabilidad urbanística? _____	165
b. Edificabilidad media y ponderada. _____	165
¿Qué es la edificabilidad media? _____	165
¿Qué es la edificabilidad ponderada? _____	165
c. Edificabilidad conforme al uso (residencial, terciaria e industrial). _____	166
¿Qué es la edificabilidad residencial? _____	166
¿Qué es la edificabilidad terciaria? _____	166
¿Qué es la edificabilidad industrial? _____	166
Capítulo 10. ¿Cómo calcular la edificabilidad de un solar? _____	167
1. Diferencia entre ocupación y edificabilidad. _____	167
2. La elevación de plantas para casar la edificabilidad con la ocupación. _____	168
3. Aprovechamiento lucrativo calculado en base a la edificabilidad. Ejemplo. _____	168
TALLER DE TRABAJO _____	169
Ejemplo de cálculo de edificabilidad _____	169
1. Localización de la parcela _____	169
2. Catastro _____	170
3. Cálculo de la edificabilidad _____	171
TALLER DE TRABAJO _____	172
Modelo de ordenanza municipal edificatoria. _____	172
1. Condiciones de edificabilidad. _____	172
Coeficiente de edificabilidad. Edificabilidad bruta y edificabilidad neta. _____	172
Superficie edificada por planta. _____	172
Superficie edificada total. _____	172
Superficie útil. _____	172
2. Condiciones de volumen y forma de los edificios. _____	172
Tipologías edificatorias. _____	172
CHECK-LIST _____	176
1. ¿Cómo anticiparse a otros promotores al descubrir una zona de inversión? _____	176
2. ¿Hay SUELO que genera demanda o hay DEMANDA que da valor al suelo? _____	176
3. ¿Es importante SABER lo que hace el PROMOTOR VECINO? _____	176
Capítulo 11. ¿Cómo comprar el mejor solar? _____	177
1. Seguir una dirección de negocio. _____	177
2. ¿Es vendible lo que se puede construir en el solar? _____	178
3. ¿Buscar solar o esperar las ofertas? _____	178



4. ¿Cuánto debo pagar por el solar?	179
Fórmulas para determina el precio a pagar por un solar (valor de repercusión, precios de venta, costes netos de construcción, etc.)	
	179
Capítulo 12. El mercado del suelo y la promoción inmobiliaria.	181
1. La gestión del suelo y su puesta en valor.	181
a. Los fondos de inversión inmobiliaria.	181
b. Cooperativas y gestoras de cooperativas de vivienda.	182
2. Clases de suelo en función de su proceso de maduración.	182
3. La fase de urbanización.	183
4. La importancia de la figura del agente urbanizador en el derecho autonómico.	184
5. Demanda de suelo finalista en grandes ciudades.	185
CHECK-LIST	193
¿ Solar bien situado o no tan bien situado pero a mitad de precio?	193
¿Cómo saber en dos minutos cuanto pagar por un solar? ¿Cuál es la fórmula?	193
¿Cuándo hay que vender sobre plano?	193
PARTE TERCERA.	194
Viabilidad comercial: sólo se promueve lo que se vende.	194
Capítulo 13. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?	194
1. Análisis del mercado: oferta y demanda.	194
Viabilidad comercial de la promoción inmobiliaria.	194
Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda	194
Estudio de la oferta. Estudio de la competencia.	194
Estudio de la demanda.	194
Estudios de mercado.	194
El producto inmobiliario a promover.	194
2. ¿Qué es un estudio de mercado?	195
a. Ventajas de un estudio de mercado inmobiliario.	195
b. Clases de estudios de mercado inmobiliarios (viabilidad comercial, aprovechamiento urbanístico, económico-financiero).	196
c. Definición del producto inmobiliario.	196
d. ¿Es fiable la estadística que justifica los estudios de mercado?	196
e. Decisión sobre la estrategia inversora de una promoción inmobiliaria.	198
3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?	198
Diseño óptimo del producto inmobiliario (resultados del estudio técnico y comercial).	198
4. ¿Por cuánto se puede vender?	199
TALLER DE TRABAJO	201
Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.	201
Situación de la promoción.	201
Tablas de promociones y promotores de la zona.	201
Ofertas inicial y actual para promociones.	201
Ofertas inicial y actual en base a tipologías.	201
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías).	201
Cuadros y gráficos de superficies.	201
Precios homogeneizados.	201
Precios unitarios.	201
Distribución de las ventas.	201
Calidades.	201
Fichas de promoción.	201



Modelo de encuesta. _____	201
CHECK-LIST _____	215
1. ¿Qué es un estudio de mercado? _____	215
2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria” para que se venda? _____	215
Capítulo 14. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender? _____	216
1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir. _____	216
2. Métodos de fijación de precio de venta. _____	217
a. En base a los costes _____	217
Coste añadiendo margen de beneficio. _____	218
Margen en el precio (no sobre los costes). _____	218
Método del beneficio objetivo (fijación del precio en función del beneficio). _____	218
b. En base al mercado y la competencia _____	219
Licitación de ofertas o concursos. _____	219
Método en función del nivel de precios y las promociones inmobiliarias de la competencia. _____	220
c. En base a los compradores / demanda _____	221
Análisis marginalista sobre la curva de demanda inmobiliaria. _____	221
Valor percibido por el consumidor sobre el producto inmobiliario. _____	221
Capítulo 15. Control de calidad en la promoción inmobiliaria. _____	223
1. En fases de proyecto _____	223
2. En fase de compra de materiales _____	223
3. En fase de ejecución de la obra _____	223
4. En fase de ejecución terminada _____	223
5. En todo el proceso de gestión. _____	224
6. En fase de relación con el cliente. _____	224
a. En el diseño del producto inmobiliario. _____	224
b. En la relación cliente/promotor inmobiliario. _____	225
c. Servicio de atención al cliente de una promotora inmobiliaria. _____	226
d. Personalización de la vivienda _____	226
e. Momento de entrega de la vivienda. _____	227
Capítulo 16. ¿Cómo establecer el precio correcto? _____	228
1. Precios en función del coste _____	228
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta _____	229
3. Precio adecuado y marketing de soporte. _____	230
4. Precio estratégico. _____	231
5. Precio con efecto psicológico en el cliente. _____	231
CHECK-LIST _____	233
¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria? _____	233
¿Qué es el precio estratégico? _____	233
Capítulo 17. Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor _____	234
1. Precauciones con la publicidad. _____	234
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda. _____	235



3. Sanción por la infracción _____	240
TALLER DE TRABAJO _____	243
Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces. _____	243
PARTE CUARTA. _____	246
Viabilidad económica: la cuenta de la vieja ya no sirve. _____	246
Capítulo 18. Viabilidad económica: ¿cuánto me cuesta la promoción? _____	246
1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria. _____	246
2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria. _____	247
a. Costes directos _____	248
Adquisición de suelo _____	248
Costes de desarrollo _____	248
Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.). _____	250
Costes comerciales. _____	250
Costes Financieros. _____	251
Costes de Postventa. _____	251
b. Costes indirectos. _____	251
Recursos humanos. _____	251
Materiales. _____	252
Fiscales. _____	252
Jurídicos. _____	252
Financieros. _____	252
3. Estructura de los costes _____	252
a. Estructura de los costes directos _____	252
b. Estructura de los costes indirectos _____	253
4. Imputación de costes _____	253
5. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias. _____	255
Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria _____	256
"Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria. _____	257
Depreciación en el "Cash-Flow" _____	259
La Planificación Temporal. Periodificación de los cobros y pagos. _____	260
Capítulo 19. Análisis de viabilidad económica. _____	263
1. La condición de viabilidad económica _____	263
2. Costes de la producción de solares edificables _____	265
3. Ingresos de la producción de solares edificables _____	266
Capítulo 20. Contabilidad de Costes y de Gestión. _____	268
1. Presupuesto de un proyecto de construcción. _____	268
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica. _____	270
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión. _____	270
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista _____	271
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos. _____	272
3. Unidad de obra _____	272
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión. _____	272
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción. _____	272
c. Estado de mediciones _____	274
d. Partidas alzadas _____	274
e. Cuadros de precios _____	276
4. Costes de personal. _____	277



5. Costes de los materiales.	278
6. Precio unitario.	278
7. Precio descompuestos.	279
8. Precios auxiliares	281
9. Presupuestos	281
a. Presupuestos parciales	281
b. Presupuesto general	282
Presupuesto de ejecución material y por contrata	282
Presupuesto de ejecución por contrata	282
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación.	284
Definición de precios	285
1. Precio básico (PB)	285
2. Precio auxiliar (PA)	285
3. Precio unitario (PU)	285
4. Precio complejo (PC)	285
5. Precio funcional (PF)	286
Capítulo 21. Contabilidad de la obra.	287
1. Definiciones de precios.	287
Precio básico (PB)	287
Precio auxiliar (PA)	289
Precio unitario (PU)	289
Precio complejo (PC)	290
Precio funcional (PF)	290
2. Los precios en el banco de datos estructurado.	291
3. Sistemas de contabilidad de costes	292
4. Clasificación en costes directos e indirectos.	294
a. En la contabilidad de costes y de gestión.	294
b. Relación de elementos de costes directos e indirectos.	297
Capítulo 22. Definición de cada tipo de precio.	302
1. Precio de suministro (PSU)	302
2. Precio auxiliar (PA)	302
3. Precio unitario descompuesto y auxiliar.	303
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	303
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	304
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar	304
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	304
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	305
Capítulo 23. Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión.	306
1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares.	306
2. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.	306
3. Referencia espacial del precio.	308
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.	309
El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.	309
El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	309
El control de costes de la unidad de obra.	310
Coste real y coste estándar	310
Desviaciones en costes directos.	312
Clases de desviaciones: técnicas y económicas	312



PARTE QUINTA.	314
Viabilidad financiera: cuidado con los bancos.	314
Capítulo 24. Viabilidad financiera. Me salen los números: ¿quién me lo financia?	314
1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.	314
2. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria	315
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	315
b. Criterios de análisis estáticos.	316
c. Criterios de análisis dinámicos.	318
d. Los flujos de caja.	318
e. Esquema de etapas de un proyecto de inversión inmobiliario.	319
Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción	319
Definición del proyecto.	320
Identificación de los flujos de caja -pagos e ingresos-.	320
Cuantificación de los flujos monetarios.	320
Calendario de flujos -fijación en el tiempo de pagos e ingresos-.	320
Obtención de los flujos netos del proyecto.	320
Cálculo de los indicadores económicos.	320
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas.	320
f. Definición del proyecto inmobiliario.	320
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario.	320
Duración del proyecto inmobiliario.	320
Elección de la periodificación.	320
Finalización de la obra.	321
Tasa de actualización del promotor.	321
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado	321
Proyecto autofinanciado	321
Costes.	321
Calendario de costes. Flujos de costes por partidas y totales.	321
Ingresos.	321
Calendario de ventas. Flujos por ingresos, por tipos y totales por periodo.	322
i. Financiación del proyecto inmobiliario.	322
Datos de la financiación.	322
Flujos y calendario de la financiación.	322
Entregas o cobros	323
Gastos del préstamo	323
j. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)	324
k. El valor actual neto (V.A.N.)	325
l. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)	325
m. La serie neta uniforme (S.N.U)	326
n. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)	326
ñ. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario.	326
Variaciones de las condiciones financieras	327
Variaciones en los costes del producto inmobiliario.	327
Variaciones en el calendario de ventas.	327
TALLER DE TRABAJO	329
El préstamo hipotecario promotor.	329
Capítulo 25. Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario.	331
1. El régimen legal de las valoraciones.	331
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.	331



Artículo 34. Ámbito del régimen de valoraciones. _____	331
Artículo 35. Criterios generales para la valoración de inmuebles. _____	332
Artículo 36. Valoración en el suelo rural. _____	333
Artículo 37. Valoración en el suelo urbanizado. _____	334
Artículo 38. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización. _____	335
Artículo 39. Indemnización de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación. _____	335
Artículo 40. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas. _____	336
Artículo 41. Régimen de la valoración. _____	337
REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO _____	337
Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo. _____	337
2 El informe de valoración de inmuebles. La labor documentalista del perito tasador y las sociedades de tasación. _____	343
3.¿Qué se entiende por valor? Clases de valor. El valor de mercado y su relación con las edificaciones y el urbanismo. _____	344
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. _____	353
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. _____	359
Orden EHA/564/2008, de 28 de febrero. _____	372
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.). _____	374
CHECK-LIST _____	386
Tasación y valoración del patrimonio inmobiliario. _____	386
¿Cómo puede incrementarse el valor de los activos inmobiliarios a través de una adecuada tasación y valoración? _____	386
Principales aspectos que hay que tener en cuenta en la valoración de activos inmobiliarios _____	386
Normativa aplicable en la valoración _____	386
¿Cuáles son los principales métodos de valoración? _____	386
Baremos de valoración en los diferentes tipos de inmuebles _____	386
Capítulo 26. El efecto de las valoraciones en las bolsas de suelo no sectorizado de las promotoras. _____	387
1. Los efectos de las valoraciones en los grandes propietarios de suelo. _____	387
2. Sin problemas para promotores con bolsa de suelos urbanizables delimitados (reservados a futuros proyectos urbanizadores). _____	388
3. El efecto de la contabilización de las expectativas en las promotoras cotizadas. _	388
4. Problemática de la financiación de promotoras inmobiliarias. _____	389
5. El efecto de la financiación de pequeñas y medianas promotoras. _____	389
PARTE SEXTA. _____	391



Viabilidad urbanística: coordinar suelo con edificación. _____	391
Capítulo 27. Información urbanística previa. Imprescindible antes de promover o edificar. _____	391
1. Plan general de ordenación urbana. _____	391
2. Interpretación del Plan General. _____	393
3. Información urbanística. Publicidad del planeamiento. _____	394
4. Consulta directa. _____	394
5. Cédulas urbanísticas. _____	395
6. Valor acreditativo de los informes y cédulas urbanísticas. _____	396
Capítulo 28. La simultaneidad de obras de urbanización y edificación. _____	397
1. El Proyecto de Urbanización. _____	397
2. Proyecto por fases _____	398
3. Convenio Regulador entre Administración Local, Promotor de Urbanización, Empresa Constructora de las Obras de Urbanización y Dirección Facultativa. ____	402
4. El diseño del Plan de Simultaneidad. _____	404
PARTE SÉPTIMA. _____	406
Viabilidad edificatoria: ¿quién ha pagado por una obra sólo lo que le presupuestaron? _____	406
Capítulo 29. Análisis del plan de obra y precauciones con las ofertas. _____	406
1. Plan de obra. _____	406
2. Las ofertas se miran con "lupa". _____	409
TALLER DE TRABAJO. _____	415
El presupuesto de obra. _____	415
1. ¿Qué es el presupuesto de obra? _____	415
2. Clases de presupuestos _____	415
a. Presupuesto estimativo _____	415
b. Presupuesto valorativo _____	416
c. Presupuesto valorativo detallado _____	416
d. Presupuesto cerrado _____	418
3. Estructura de costes de un presupuesto _____	418
a. Costes directos _____	418
b. Costes indirectos. _____	419
Capítulo 30. Fases de una edificación. Trámites a seguir. _____	422
1. Examen topográfico _____	422
2. Estudio geotécnico _____	422
3. Acta de Protocolización de fotografías _____	423
4. Encargo del proyecto y dirección de obra _____	423
5. Contratación de OCT _____	424
6. Plan de control de materiales _____	425
7. Seguro de responsabilidad decenal _____	425
TALLER DE TRABAJO _____	426



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. _____	426
8. La licencia de obras _____	427
9. La escritura de obra nueva y división horizontal _____	427
TALLER DE TRABAJO _____	429
La declaración de obra nueva en la ley 13/2015, de 24 de junio. _____	429
10. El préstamo hipotecario _____	432
11. El seguro en garantía de cantidades a cuenta del precio de venta _____	433
12. Comercialización de la promoción. _____	433
13. Contrato de obra alzado o llave en mano. _____	434
14. El acta de replanteo _____	435
TALLER DE TRABAJO _____	436
Las dos clases de reserva en la compra de una vivienda. _____	436
1. Documento de reserva en fase de pre-comercialización _____	436
a. Previo a la obtención de la licencia de obra y a la póliza de avales _____	436
b. No IVA _____	436
c. Devolución de cantidades entregadas a cuenta. _____	437
d. Ejemplo de estado de la obra en un Proyecto en fase de pre-comercialización sin licencia de obras. _____	437
2. Documento de reserva en fase de comercialización obtenida la correspondiente licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades. _____	437
a. Posterior a la licencia de obras y la póliza de avales para el afianzamiento de cantidades. _____	437
b. Sí IVA. _____	438
c. No devolución de entregas a cuenta. _____	438
d. Caso de proyectos llave en mano _____	438
e. Documentos anexos a la reserva. _____	438
f. Situaciones de varios compradores (separación de bienes, etc.) _____	438
TALLER DE TRABAJO _____	439
Estudio de gestión de residuos. Obligación del promotor en los proyectos de obras. _____	439
TALLER DE TRABAJO _____	441
Formulario. Modelo de Ordenanza Municipal sobre Gestión de Residuos de Construcción y Demolición _____	441
Capítulo 31. Fases de control de un Dpto. técnico. _____	448
1. Desde las certificaciones de obra a la post-venta. _____	448
Supervisión y control de certificaciones de obra. _____	448
La coordinación de seguridad en fase de ejecución. _____	449
Anotar cualquier incidencia en el libro de órdenes, y en particular la conformidad a los materiales que le sean presentados por el contratista. _____	449
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. _____	449
Controlar el plazo de ejecución y adoptar las medidas necesarias para su cumplimiento. _____	449
Recabar del contratista y preparar toda la documentación necesaria para solicitar la licencia de primera ocupación y el libro del edificio. _____	449
Realizar visita exhaustiva antes de recepcionar la obra. _____	449
Informar al Gerente de cualquier incidencia. _____	449
La escritura de obra nueva terminada _____	449



La licencia de primera ocupación	450
La entrega de la edificación	450
La gestión de las escrituras	452
La constitución de la comunidad	452
Post-venta. Reclamaciones posteriores	453
2. Esquemas del desarrollo de los planes operativos.	453
Plan operativo técnico, departamento técnico	453
Plan operativo técnico de ejecución material de la promoción. Departamento técnico de ejecución material	455
Plan operativo comercial	457
Departamento comercial	457
Plan operativo de recursos humanos	457
Departamento de recursos humanos	457
Plan operativo financiero y de tesorería	458
Departamento económico-financiero	458
Previsiones económico-financieras	458
Cuantías y calendario de tiempos previstos	458
Capítulo 32. Gestión de obra	460
1. El encargo del promotor.	460
2. La empresa constructora y su organización	461
3. El proyecto de organización	463
a. Memoria	463
b. Planos	464
c. Pliego de condiciones	465
d. Presupuesto	465
4. Fases preliminares.	465
5. Elaboración de un plan de organización interior.	470
Capítulo 33. Tengo suelo y financiación: a poner ladrillos.	475
1. Preestudio del arquitecto.	475
El plan operativo técnico de ejecución material de la promoción	476
Plan de contrataciones	476
Plan de compras	477
Plan de ejecución material de las obras	477
Esquema de funciones de departamento técnico de ejecución material	478
Compras y contrataciones	478
2. El encargo del proyecto al arquitecto: precauciones para evitar sorpresas.	480
a. ¿Qué es el proyecto?	480
b. Claridad en la edificabilidad o aprovechamiento posible.	487
c. Características de los inmuebles a proyectar.	488
d. Calidades	489
3. Los Honorarios del arquitecto.	490
4. La dirección de obra	491
5. Los costes de referencia de la construcción.	494
TALLER DE TRABAJO	496
Los proyectos de urbanización.	496
Proyecto de Urbanización básico.	496
Proyecto de Urbanización complementario.	496
Capítulo 34. Comprobaciones preliminares al anteproyecto de edificación.	498
1. Examen urbanístico.	498



2. Inspección física del inmueble. _____	498
3. Servicios de suministro disponibles. _____	498
4. Examen topográfico del inmueble. _____	499
5. Estudio Geotécnico. _____	500
6. Restos arqueológicos. _____	501
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos. _____	501
Capítulo 35. El anteproyecto de Edificación. _____	502
1. El anteproyecto de Edificación. _____	502
2. Referencias. _____	502
Parcela o suelo. _____	502
Planeamiento y normativa. _____	502
Definición del producto inmobiliario. _____	503
Equipo profesional. _____	503
3. Contenido del anteproyecto. _____	503
a. Documentos. _____	503
b. Marketing. Aspectos comerciales. _____	503
c. Aspectos técnicos. _____	504
Capítulo 36. Licencias. _____	505
1. Licencia de obras. _____	506
2. Sujetos Pasivos _____	506
3. Clases de licencia de obras _____	506
a. Licencia de obra mayor. _____	507
Licencia de obra mayor por consolidación de edificios _____	507
Licencia de obra mayor por nueva edificación _____	507
Licencia de obra mayor por rehabilitación de edificios _____	507
Licencia de obra mayor por restauración de edificios _____	508
Licencia urbanística de obra mayor por acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas. _____	508
b.- Licencia de obras menores _____	508
4. Documentos a aportar. _____	509
Licencia de obra mayor de acondicionamiento de local _____	509
Licencia de obra mayor de nueva edificación _____	509
Licencia de obra mayor de rehabilitación de edificios _____	510
Licencia de obra mayor de restauración de edificios: _____	510
Licencia urbanística de obra mayor: Acondicionamiento de local sujeto al Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas: _____	511
Licencia de obras menores _____	511
Capítulo 37. La entrega de la obra: hay mucho en juego. _____	512
1. Las fechas de entrega: los tribunales empiezan a hacer pagar caros los retrasos. _____	512
2. Consejos para firmar el acta de recepción. _____	514
a. Introducción. _____	514
b. Requisitos del acta _____	514
c. Efectos del acta _____	515
d. Plazo _____	517
e. Rechazo de la obra _____	518
f. Tramitación del acta _____	519
TALLER DE TRABAJO _____	520
Certificación energética. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o	



existente).	520
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.	520
a. Regulación del Procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.	520
b. Definiciones.	522
2. Edificios objeto del certificado energético.	525
a. Edificios de nueva construcción y edificios existentes.	525
b. Edificios excluidos. Administraciones públicas. Culto religioso.	525
3. Responsabilidad del promotor (ya sea edificios nuevo o existente).	526
a. Inscripción en el Registro de certificados energéticos.	526
b. Libro del edificio.	526
4. Certificaciones energéticas globales de unidades de edificios.	527
5. Contenido del certificado de eficiencia energética. Etiqueta energética.	527
6. Certificación de la eficiencia energética de un edificio de NUEVA CONSTRUCCIÓN.	529
7. Certificación de eficiencia energética de un EDIFICIO EXISTENTE.	529
8. Control de los certificados de eficiencia energética. Inspección.	529
a. Inspección.	529
b. Infracciones y sanciones.	530
9. Validez, renovación y actualización del certificado de eficiencia energética.	531
TALLER DE TRABAJO.	532
Caso práctico. Promoción inmobiliaria de un solar de uso residencial en 5 alturas.	532
PARTE OCTAVA.	540
Responsabilidad del promotor.	540
Capítulo 38. La responsabilidad del promotor en la LOE.	540
1. La responsabilidad del promotor en la LOE.	540
2. ¿Cuándo es responsable el promotor?	542
3. El promotor como agente de la edificación en la LOE	545
4. Ámbito de responsabilidad.	547
Capítulo 39. El promotor responsable de la edificación.	553
1. Antecedentes.	553
2. La solidaridad del promotor	554
a. Diferencias con la responsabilidad de los distintos agentes que intervienen en la edificación	554
b. Responsabilidad del promotor	556
c. El promotor garantiza la edificación.	557
3. Acción de repetición	559
TALLER DE TRABAJO.	562
El promotor no respeta la memoria de acabados de la vivienda vendida. ¿Qué sucede?	562
TALLER DE TRABAJO.	565
¿Quién paga la tasa de enganche al gas o al agua?	565
Capítulo 40. Compraventa de vivienda sobre plano. Todo lo que hay que	



saber.	568
1. La compraventa de vivienda sobre plano.	568
2. Derechos del consumidor tras la firma del contrato.	569
3. Cláusulas abusivas.	569
TALLER DE TRABAJO	571
Reforma de las cantidades entregadas a cuenta por la Ley 20/2015.	571
1. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.	571
Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.	572
Requisitos de las garantías.	573
Información contractual.	575
Ejecución de la garantía.	576
Cancelación de la garantía.	576
Publicidad de la promoción de viviendas.	576
Infracciones y sanciones.	576
Desarrollo reglamentario.	577
2. Requisitos que deben cumplir las pólizas de seguro y los avales que garanticen estas cantidades a cuenta.	578
3. Cambios en la situación del consumidor de vivienda.	580
TALLER DE TRABAJO	582
Venta sobre plano sin licencia y dificultades del promotor inmobiliario para dar avales individuales garantizados.	582
TALLER DE TRABAJO	583
El promotor que vende sobre plano y entrega menos metros de los firmados.	583
PARTE NOVENA	588
Formularios.	588
1. Modelo de contrato de redacción de proyecto básico y de ejecución	588
2. Modelo de contrato de arquitecto proyectista redactando en un solo proyecto el proyecto básico y el de ejecución.	597
3. Modelo general de contrato entre promotor y arquitecto.	611
Modelo 1	611
Modelo 2	625
4. Modelo de contrato de arquitecto director de ejecución de obra	642
5. Modelo de contrato de encargo de trabajo profesional a arquitecto	650
6. Modelo de contrato con arquitecto técnico.	669
7. Modelo BÁSICO de contrato de ejecución "llave en mano"	674

¿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.



PRELIMINAR

El promotor inmobiliario en 22 preguntas y respuestas.



1. ¿Quién es el promotor inmobiliario?