

INFORME DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA.



- 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.

2 de agosto de 2021

PROMOTOR INMOBILIARIO.

- Gestión y viabilidad de una promoción inmobiliaria.

+ Formularios

Informe de la APCE de Cataluña.

El sector construcción español no se descuelga y también cerrará el paréntesis en 2022. La previsión para el conjunto del sector construcción en España es ligeramente más optimista al semestre anterior.

La confianza en la recuperación ha crecido en constatar que en 2020 (-10,4%) ha resultado menos dramático que el que se temía y, a pesar de que el arranque del 2021 ha estado lleno de incertidumbres, se prevé un segundo semestre totalmente operativo con el que conseguir un crecimiento del 5,5%. Este ritmo de avance se podría mantener un año más (6% previsto para 2022) con lo que se recuperarían los niveles de producción del 2019, tal como en el resto de Europa. En la proyección para el 2023 ya esperamos crecimientos menos extremos (3,5%). El mercado de la vivienda crecerá tanto por la parte de la edificación de nueva planta como por la de la rehabilitación. Sin embargo, se trata de crecimientos de una naturaleza diferente. Simplificando bastante, podría decirse que la nueva planta espera crecer por sus propios medios (se confía que la demanda se recupere, sea demanda de uso o de inversión) mientras que la rehabilitación está más a costa de los estímulos del Plan de Recuperación. Por la



parte de la vivienda de nueva planta, el año 2020 terminó con -11,1% menos de producción y con una cartera de proyectos mermada, pero recuperable. La oferta está lejos de saturarse, los precios aún no plantean un problema y se ha anunciado un repunte de la promoción pública. En estas condiciones, se espera que 2021 y 2022 sean aún años de ajuste, con crecimientos entre el 6 y el 7%, con los que se volvería a la producción pre-pandemia. Por lo tanto, 2023 será el primer año en que la tasa de crecimiento por fin indique una auténtica expansión del mercado, que hemos situado a un nivel prudente (3%).

De acuerdo con el informe Euroconstruc 1/2021, la caída de la producción ha sido menor de la que se esperaba.

Esta ha sido la primera oportunidad de medir con datos razonablemente definitivas del impacto sufrido por el sector europeo de la construcción. La caída de producción (-5,1%) ha sido menor de lo que se temía, y mucho menos dramática que la sufrida en la crisis anterior de 2008-09. Sin embargo, esta menor afectación no ha influido demasiado en la previsión del ritmo de recuperación del 2021 hasta final de año, que se mantiene en niveles muy similares a los del semestre pasado: 3,8% para 2021 y 3,0% para 2022, con una proyección para 2023 del 2,1%. Como la economía europea en general también se encamina a una recuperación bastante dinámica, se refuerza la hipótesis de que el sector europeo conseguirá volver en 2022 a los niveles de producción del 2019 (situando el listón bastante alto en emplear el valor de mercado de 2019 como indicador de "normalidad", ya que fue un auténtico pico de producción que hacía 11 años que no se producía en Europa). Por lo tanto, el sector construcción no sólo dejará atrás el "choque" de la pandemia sino que aspira a producir de nuevo a niveles récord en 2022, e incluso superarlos en 2023.

En la lista de factores que podrían hacer peligrar la previsión, a parte de los riesgos relativos a la demanda, hay riesgos por el lado de la oferta, en forma de escasez y / o encarecimiento de materiales y de mano de obra. A nivel de países, encontramos hasta siete casos en los que el próximo año no conseguirán volver a los niveles de producción de 2019.

Esto puede parecer preocupante, pero hay motivos para relativizarlo: algunos países se quedan cortos para bastante poco, con lo que la recuperación simplemente necesitará un año extra para materializarse. En todo caso, no debería pasarnos desapercibida la presencia de Alemania y Francia en este grupo de países que avanzarán a menor ritmo, algo que suele suceder en mercados de tanta tamaño y que además se encuentran próximos a sus techos de capacidad productiva.

La edificación residencial es el subsector que sale mejor parado de la revisión de la previsión. Por un lado, la caída de producción registrada en 2020 ha resultado menos extrema (-7%) de lo esperado, y se prevé que a continuación haya un claro rebote en 2021 (5,4%). Este optimismo proviene de la evolución económica y sanitaria, pero también de la del mercado inmobiliario, que ha sido capaz de

atravesar los meses de más incertidumbre con un aplomo remarcable. La vivienda de nueva planta se encamina a salir de la pandemia no sólo con la buena dinámica con la que entró, sino con un impulso extra (2,8% en 2022, 1,6% en 2023) que propulsará la producción por encima de las previsiones anteriores al Covid. Este potencial de reciente aparición se reparte de manera desigual por países, de forma que en los próximos años convivirán mercados muy expansivos (Dinamarca, Suecia, Irlanda, Polonia) con otros en contracción (resto de países del Este, Finlandia, Noruega).

La edificación no residencial sigue concentrando las previsiones más modestas. En 2020, el impacto sobre la producción ha sido el más severo del sector (-8,4%) y la recuperación que se prevé para 2021 será meramente testimonial (0,7%). Parece como si la promoción no residencial privada esperara que se vaciaran todas las dudas sobre la normalización de la economía para volver a arrancar nuevos proyectos, con lo que habrá que esperar el 2022 para presenciar una auténtica arranque (3,5%) y descartando una aceleración a posteriori (2,9% en 2023). El comportamiento por nichos de mercado es muy heterogéneo.

Los nichos con alta participación pública (educación, sanidad) se encaminan a una normalización en el 2022, mientras que el resto, más dependientes de la inversión privada, seguirán en cotas por debajo de las del 2019. La excepción será el nicho de la logística, que continuará creciendo aunque no tan rápidamente como en los años previos a la pandemia. En el detalle por países, resulta esperanzador ver el Reino Unido en el grupo de los mercados que volverán a su nivel pre-pandemia en el 2023, adelantándose al calendario europeo de la recuperación.

La ingeniería civil se encamina a cerrar el ejercicio 2021 con una producción ligeramente por encima de la del 2019, con lo cual será el primer subsector a cerrar el paréntesis de excepcionalidad provocado por la pandemia. Es el resultado de haber conseguido superar en 2020 con un impacto soportable (-2%) seguido de un retorno al crecimiento en 2021 (3,8%). Es el subsector con mejores expectativas para 2022 (3,8%) contando que ya estarán a pleno régimen los planes nacionales de inversión sufragados con los fondos Next Generation. Gracias a ellos, la ingeniería civil europea disfrutará de una red de seguridad de la que careció en la pasada crisis, aunque sea una red parcial o condicional, ya que sólo sirve a un perfil concreto de proyectos que cumple los criterios fijados por Bruselas. El nicho de la energía, que sobre el papel debería ser uno de los principales beneficiados, no se cuenta entre las previsiones más expansivas, a pesar de haber generado muchas expectativas en España e Italia. El nicho tractor será la infraestructura ferroviaria, donde ya se preveía un crecimiento potente antes de la llegada del Covid.

El sector construcción español no se descuelga y también cerrará el paréntesis en 2022. La previsión para el conjunto del sector construcción en España es ligeramente más optimista al semestre anterior. La confianza en la recuperación ha crecido en constatar que en 2020 (-10,4%) ha resultado menos dramático que el que se temía y, a pesar de que el arranque del 2021 ha estado llena de



incertidumbres, se prevé un segundo semestre totalmente operativo con el que conseguir un crecimiento del 5,5%. Este ritmo de avance se podría mantener un año más (6% previsto para 2022) con lo que se recuperarían los niveles de producción del 2019, tal como en el resto de Europa. En la proyección para el 2023 ya esperamos crecimientos menos extremos (3,5%).

El mercado de la vivienda crecerá tanto por la parte de la edificación de nueva planta como por la de la rehabilitación. Sin embargo, se trata de crecimientos de una naturaleza diferente. Simplificando bastante, podría decirse que la nueva planta espera crecer por sus propios medios (se confía que la demanda se recupere, sea demanda de uso o de inversión) mientras que la rehabilitación está más a costa de los estímulos del Plan de Recuperación. Por la parte de la vivienda de nueva planta, el año 2020 terminó con -11,1% menos de producción y con una cartera de proyectos mermada, pero recuperable. La oferta está lejos de saturarse, los precios aún no plantean un problema y se ha anunciado un repunte de la promoción pública. En estas condiciones, se espera que 2021 y 2022 sean aún años de ajuste, con crecimientos entre el 6 y el 7%, con los que se volvería a la producción pre-pandemia. Por lo tanto, 2023 será el primer año en que la tasa de crecimiento por fin indique una auténtica expansión del mercado, que hemos situado a un nivel prudente (3%).

RITMO CRECIENTE DE LA CONSTRUCCIÓN EN ESPAÑA

Los visados concedidos por los colegios de arquitectos técnicos para construir nuevas viviendas en España lograron en abril con 9.175 viviendas, una cifra que a pesar de haber crecido de manera notable frente de 2020 -marcado de lleno por la pandemia- sigue por debajo de la registrada antes de la Covid-19.

Con este nuevo incremento, por segundo mes consecutivo, desde que comenzó el año el número de visados para obra nueva se aproxima a 33.000, el 16,7% más que en el mismo periodo de 2020, que desde marzo se vio afectado por el estallido de la crisis sanitaria.

Sin embargo, la cifra de visados otorgados en los cuatro primeros meses de 2021 es todavía un 12,3% inferior que la que se observaba en el mismo periodo de 2019, año previo al coronavirus.

Los visados concedidos en abril en España, suponen la cifra más alta desde octubre de 2019. Es de esperar que sea el reflejo del inicio de una producción al alza y la recuperación del ritmo de la actividad a niveles de 2019, ya que en 2020, un ejercicio impactado de lleno por la pandemia de coronavirus, los visados para construir nuevas viviendas disminuyeron un 19,5% y contabilizaron la cifra más baja desde la registrada en 2017.

Dado el total de visados concedidos, tanto para obras nuevas como para rehabilitaciones y ampliaciones, alcanzando el total de 43.703 y creció un 19,3% en lo que va de año en comparación con el mismo período del año anterior.

En cuanto a los certificados fin de obra (viviendas terminadas) cabe destacar el incremento interanual del 20,6% en los cuatro primeros meses del año, con un comportamiento del mes de abril al alza por cuarto mes consecutivo alcanzando los 8.474 viviendas desde las 5.397 terminadas el mes de enero.

En valores absolutos, el total de certificados fin de obra concedidos por los colegios de arquitectos técnicos que va de año hasta abril, es de 28.754 viviendas.

AUMENTA LA FINANCIACIÓN PARA LA COMPRA DE VIVIENDAS

El número de hipotecas inmobiliarias concedidas sobre viviendas en Cataluña en los cinco primeros meses del año aumenta un 10,4% en comparación con el mismo periodo de 2020 logrando la cantidades de 27.841 operaciones firmadas con un capital constituido de 4.431.219 miles de euros. Mientras que el número de operaciones aumenta, el importe de los mismos es un 15% inferior a las operaciones de un año atrás.

En el conjunto de España, la evolución tanto del número de hipotecas concedidas para la compra de vivienda como el capital prestado, ha disfrutado de incrementos significativos. En valores relativos las hipotecas han crecido hasta el mes de mayo un 8% interanual y un 7,2% lo ha hecho el importe concedido, el equivalente a unas cantidades en valores absolutos de 163.185 operaciones y un capital prestado de 21.944.543 miles de euros. Un incremento de la financiación que se atribuye a la recuperación de la confianza de la mejora de las condiciones económicas y la mejora del empleo.

BAJA EL EURIBOR HASTA EL -0,484% EN JUNIO

El índice EURIBOR, que es utilizado como principal referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito españolas, baja en junio hasta el -0,484%. Tomando como referencia los últimos doce meses, el índice registra un descenso de -0.337 puntos y de 0,003, respecto al mes anterior

AUMENTAN LAS VENTAS DE LA OBRA NUEVA EN EL PRIMER TRIMESTRE

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 Cataluña con un + 11,3% en comparación con el primer trimestre de 2020. El ritmo ascendente se produce en todas las provincias con la excepción 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 escasa 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%.

ACTUALITAT DEL SECTOR

ES CONFIRMEN LES POSSIBILITATS DE RECUPERAR EN 2022 LA PRODUCCIÓ ANTERIOR A LA PANDÈMIA

INFORME EUROCONSTRUC 1/2021

D'acord amb l'informe Euroconstruc 1/2021, la caiguda de la producció ha estat menor de la que s'esperava.

Aquesta ha estat la primera oportunitat de mesurar amb dades raonablement definitives l'impacte patit pel sector europeu de la construcció. La caiguda de producció (-5,1%) ha estat menor del que es temia, i molt menys dramàtica que la patida en la crisi anterior de 2008-09. No obstant això, aquesta menor afectació no ha influït massa en la previsió del ritme de recuperació del 2021 fins a final d'any, que es manté en nivells molt similars als del semestre passat: 3,8% per a 2021 i 3,0% per a 2022, amb una projecció per a 2023 del 2,1%.

Com que l'economia europea en general també s'encamina a una recuperació bastant dinàmica, es reforça la hipòtesi de que el sector europeu aconseguirà tornar en 2022 als nivells de producció del 2019 (situant el llistat bastant alt en emprar el valor de mercat de 2019 com a indicador de "normalitat", ja que va ser un autèntic pic de producció que feia 11 anys que no es produïa a Europa). Per tant, el sector construcció no tan sols deixarà enrere el "xoc" de la pandèmia sinó que aspira a produir de nou a nivells rècord en 2022, i fins i tot a superar-los en 2023.

En la llista de factors que podrien fer perillar la previsió, a part dels riscos relatius a la demanda, hi ha riscos pel costat de l'oferta, en forma d'escassetat i/o encariment de materials i de mà d'obra. A nivell de països, trobem fins a set casos en els quals l'any que ve no aconseguiran tornar als nivells de producció de 2019. Això pot semblar preocupant, però hi ha motius per a relativitzar-ho: alguns països es queden curts per bastant poc, amb el que la recuperació simplement necessitarà un any extra per a materialitzar-se. En tot cas, no hauria de passar-nos desapercebuda la presència d'Alemanya i França en aquest grup de països que avançaran a menor ritme, alguna cosa que sol succeir en mercats de tanta grandària i que a més es troben pròxims als seus sostres de capacitat productiva.

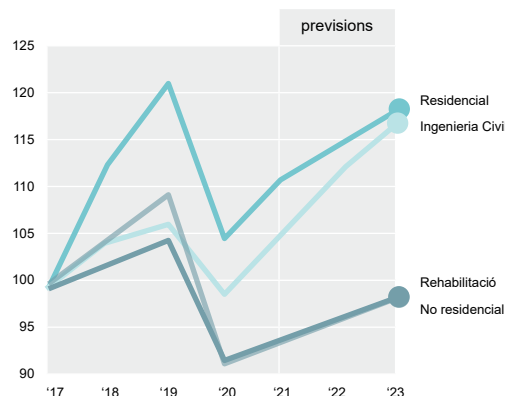
L'edificació residencial és el subsector que surt millor parat de la revisió de la previsió. D'una banda, la caiguda de producció registrada en 2020 ha resultat menys extrema (-7%) del que s'esperava, i es preveu que a continuació hi hagi un clar rebot en 2021 (5,4%). Aquest optimisme prové de l'evolució econòmica i sanitària, però també de la del mercat immobiliari, que ha estat capaç de travessar els mesos de més incertesa amb un aplom remarcable. L'habitatge de nova planta s'encamina a sortir de la pandèmia no tan sols amb la bona dinàmica amb la qual va entrar, sinó amb un impuls extra (2,8% en 2022, 1,6% en 2023) que propulsarà la producció per sobre de les previsions anteriors al covid. Aquest potencial de recent aparició es reparteix de manera desigual per països, de manera que en els pròxims anys conviuran mercats molt expansius (Dinamarca, Suècia, Irlanda, Polònia) amb uns altres en contracció (resta de països de l'Est, Finlàndia, Noruega).

L'edificació no residencial continua concentrant les previsions més modestes. En 2020, l'impacte sobre la producció ha estat el més sever del sector (-8,4%) i la recuperació que es preveu per a 2021 serà merament testimonial (0,7%). Sembla com si la promoció no residencial privada esperés que es buidessin tots els dubtes sobre la normalització de l'economia per a tornar a arrencar nous projectes, amb la qual cosa caldrà esperar al 2022 per a presenciar una autèntica arrencada (3,5%) i descartant una acceleració a posteriori (2,9% en 2023). El comportament per nínxols de mercat és molt heterogeni. Els nínxols amb alta participació pública (educació, sanitat) s'encaminen a una normalització en el 2022, mentre que la resta, més dependents de la inversió privada, seguiran a cotes per sota de les del 2019. L'excepció serà el nínxol de la logística, que continuarà creixent encara que no tan ràpidament com en els anys previs a la pandèmia. En el detall per països, resulta esperançador veure al Regne Unit en el grup dels mercats que tornaran al seu nivell pre-pandèmia en el 2023, avançant-se al calendari europeu de la recuperació.

L'enginyeria civil s'encamina a tancar l'exercici 2021 amb una producció lleugerament per sobre de la del 2019, amb la qual cosa serà el primer sub-

Evolució per subsectors en el mercat espanyol

Índex de producció a preus constants, base 2017=100



Font: ITeC - Euroconstruct juny 2021

sector a tancar el parèntesi d'excepcionalitat provocat per la pandèmia. És el resultat d'haver aconseguit superar el 2020 amb un impacte suportable (-2%) seguit d'un retorn al creixement en 2021 (3,8%). És el subsector amb millors expectatives per a 2022 (3,8%) comptant que ja estaran a ple règim els plans nacionals d'inversió sufragats amb els fons Next Generation. Gràcies a ells, l'enginyeria civil europea gaudirà d'una xarxa de seguretat de la qual va manca en la passada crisi, encara que sigui una xarxa parcial o condicional, ja que només serveix a un perfil concret de projectes que compleix els criteris fixats per Brussel·les. El nínxol de l'energia, que sobre el paper hauria de ser un dels principals beneficiats, no es compta entre les previsions més expansives, malgrat haver generat moltes expectatives a Espanya i Itàlia. El nínxol tractor serà la infraestructura ferroviària, on ja es preveia un creixement potent abans de l'arribada del covid.

El sector construcció espanyol no es despenja i també tancarà el parèntesi en 2022

La previsió per al conjunt del sector construcció a Espanya és lleugerament més optimista al semestre anterior. La confiança en la recuperació ha crescut en constatar que el 2020 (-10,4%) ha resultat menys dramàtic que el que es temia i, malgrat que l'arrencada del 2021 ha estat plena d'incerteses, es preveu un segon semestre totalment operatiu amb el qual aconseguir un creixement del 5,5%. Aquest ritme d'avanç es podria mantenir un any més (6% previst per al 2022) amb la qual cosa es recuperarien els nivells de producció del 2019, tal com en la resta d'Europa. En la projecció per al 2023 ja esperem creixements menys extrems (3,5%).

El mercat de l'habitatge creixerà tant per la part de l'edificació de nova planta com per la de la rehabilitació. No obstant això, es tracta de creixements d'una naturalesa diferent. Simplificant bastant, podria dir-se que la nova planta espera créixer pels seus propis mitjans (es confia que la demanda es recuperi, sigui demanda d'ús o d'inversió) mentre que la rehabilitació està més a costa dels estímuls del Pla de Recuperació. Per la part de l'habitatge de nova planta, l'any 2020 va acabar amb -11,1% menys de producció i amb una cartera de projectes minvada, però recuperable. L'oferta està lluny de saturar-se, els preus encara no plantegen un problema i s'ha anunciat un repunt de la promoció pública. En aquestes condicions, s'espera que 2021 i 2022 siguin encara anys d'ajust, amb creixements entre el 6 i el 7%, amb els quals es tornaria a la producció pre-pandèmia. Per tant, 2023 serà el primer any en què la taxa de creixement per fi indiqui una autèntica expansió del mercat, que hem situat a un nivell prudent (3%).

Jul
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANÀLISI DELS INDICADORS - ÍNDEXS APCE

**↑ Producció
+16,7%**

Ritme creixent de la construcció a Espanya

**↑ Hipoteques
+10,4%**

Augmenta el finançament per a la compra d'habitatges

**↑ Compravendes
+11,3%**

Augmenten les vendes de l'obra nova al primer trimestre

**↓ Interès
-0,337 p**

Baixa l'Euríbor fins el -0,484% al juny

Ritme creixent de la construcció a Espanya

Els visats concedits pels col·legis d'arquitectes tècnics per a construir nous habitatges a Espanya van aconseguir a l'abril amb 9.175 habitatges, una xifra que malgrat haver crescut de manera notable enfront de 2020 -marcat de ple per la pandèmia- segueix per sota de la registrada abans de la covid-19.

Amb aquest nou increment, per segon mes consecutiu, des que va començar l'any el nombre de visats per a obra nova s'aproxima a 33.000, el 16,7% més que en el mateix període de 2020, que des de març es va veure afectat per l'esclat de la crisi sanitària.

No obstant això, la xifra de visats atorgats en els quatre primers mesos de 2021 és encara un 12,3% inferior que la que s'observava en el mateix període de 2019, any previ al coronavirus.

Els visats concedits el mes d'abril a Espanya, suposen la xifra més alta des d'octubre de 2019. Cal esperar que sigui el reflex de l'inici d'una producció a l'alça i la recuperació del ritme de l'activitat a nivells de 2019, ja que en 2020, un exercici impactat de ple per la pandèmia de coronavirus, els visats per a construir nous habitatges van disminuir un 19,5% i van comptabilitzar la xifra més baixa des de la registrada en 2017.

Atès el total de visats concedits, tant per a obres noves com per a rehabilitacions i ampliacions, assolint el total de 43.703 i va créixer un 19,3% en el que va d'any en comparació amb el mateix període de l'any anterior.

Quant als certificats fi d'obra (habitatges acabats) cal destacar l'increment interanual del 20,6% en els quatre primers mesos de l'any, amb un comportament del mes d'abril a l'alça per quart mes consecutiu aconseguint els 8.474 habitatges des de les 5.397 acabades el mes de gener. En valors absoluts, el total de certificats fi d'obra concedits pels col·legis d'arquitectes tècnics des de començaments d'any fins l'abril, és de 28.754 habitatges.

Augmenta el finançament per a la compra d'habitatges

El nombre d'hipoteques immobiliàries concedides sobre habitatges a Catalunya en els cinc primers mesos de l'any augmenta un 10,4% en comparació amb el mateix període de 2020 assolint la quantitat de 27.841 operacions signades amb un capital constituït de 4.431.219 milers d'euros. Mentre que el nombre d'operacions augmenta, l'import de les mateix és un 15% inferior a les operacions d'un any enrere.

Al conjunt d'Espanya, l'evolució tant del nombre d'hipoteques concedides per a la compra d'habitatge com el capital prestat, ha gaudit d'incrementos significatius. En valors relatius les hipoteques han crescut fins el mes de maig un 8% interanual i un 7,2% ho ha fet l'import concedit, l'equivalent a unes quantitats en valors absoluts de 163.185 operacions i un capital prestat de 21.944.543 milers d'euros. Un increment del finançament que s'atribueix a la recuperació de la confiança de la millora de les condicions econòmiques i la millora de l'ocupació.

Baixa l'Euríbor fins el -0,484% al juny

L'índex EURIBOR, que es utilitza com a principal referència per a fixar el tipus d'interès dels préstecs hipotecaris concedits per les entitats de crèdit espanyoles, baixa al juny fins el -0,484%. Prenent com a referència els últims dotze mesos, l'índex registra un descens de -0,337 punts i de 0,003, respecte el mes anterior.

Augmenten les vendes de l'obra nova al primer trimestre

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 d'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 Catalunya amb un +11,3% en comparació amb el primer trimestre de 2020. El ritme ascendent es produeix a totes les províncies amb l'excepció 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%.

Jul
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	9.175 (abr 21)	18.031	20.678	23.087	85.535	23.783	32.958	3,0%	16,7%
	Hab. Acabats	8.474 (abr 21)	17.109	23.389	25.353	85.945	20.280	28.754	-20,0%	20,6%
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.)		196,4 (mai 20)	444,9	549,3	529,4	1.998,3	520,7	893,0	-1,6%	21,6%
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	35.225 (mai 21)	76.126	72.717	83.132	333.721	96.051	163.185	15,5%	8,0%
	Import (milers d'€)	4.706.458 (mai 21)	9.756.989	9.742.334	11.285.915	45.020.403	12.787.934	21.944.543	13,3%	7,2%
Catalunya	Nombre	6.177 (mai 21)	12.663	11.155	13.138	53.657	16.321	27.841	24,2%	10,4%
	Import (milers d'€)	994.727 (mai 21)	1.943.067	1.821.502	1.795.391	9.496.798	2.577.448	4.431.219	43,6%	-15,0%
MERCAT DE TREBALL (5)										
Ocupació Sector		222,9 (jun 21)	184.300	202.700	205.200	199.700	219.600	222.900	7,0%	20,9%
Total Població Ocupada		3.417.100 (jun 21)	3.227.500	3.327.900	3.340.600	3.335.800	3.373.900	3.417.100	1,0%	5,9%
Atur registrat del Sector (5.1)		34.441 (jun 21)	37.801	36.320	37.179	35.507	38.354	34.441	3,2%	-6,1%
Afiliats SS. Sector (5.2)		143.500 (mai 21)	132.367	137.533	138.767	136.100	139.333	141.900	0,4%	7,9%
TIPUS D'INTERÈS (%) (6)										
Tipus mig préstecs hipot. adquisició habitatge lliure a més de 3 anys		1,527 (jun 21)	1,748	1,729	1,629	1,727	1,565	1,527	-3,9%	-0,217 p.
Ref. interbancària a un any (Euríbor)		-0,484 (jun 21)	-0,112	-0,351	-0,481	-0,303	-0,498	-0,484	3,5%	-0,337 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.

Jul
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
Metropolità	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.

Jul
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 (Pla de l'Estany)	30	1	4	8	7	19	61	771,4	6.000,0
Mollerussa (Pla 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.

Jul
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
Ripolllet (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.

Jul
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.

Jul
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 (Pla de l'Estany)	40	8	4	2	10	24	1	-90,0	-87,5
Mollerussa (Pla 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.

Jul
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
Blanes (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	-
Palafrugell (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
Ripollet (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.

Jul
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".

Jul
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 (Pla de l'Estany)	70	10	3	8	9	30	8	-11,1	-20,0
Mollerussa (Pla 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".

Jul
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. COMPRAVENDES HABITATGES NOUS (III)

MUNICIPIIS >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
Ripollet (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.

Jul
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".

Jul
21

PROMOCIÓ-CONSTRUCCIÓ: CONJUNTURA DEL SECTOR



ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS
DE CATALUNYA

ANNEX. ANÀLISI TERRITORIAL. 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
Ampostà (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".

Jul
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
Palafugell (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
Ripollat (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 Occidental)	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 del "Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España".



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOTOR INMOBILIARIO

**Gestión y viabilidad de una
promoción inmobiliaria**



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	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 provisional.	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

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

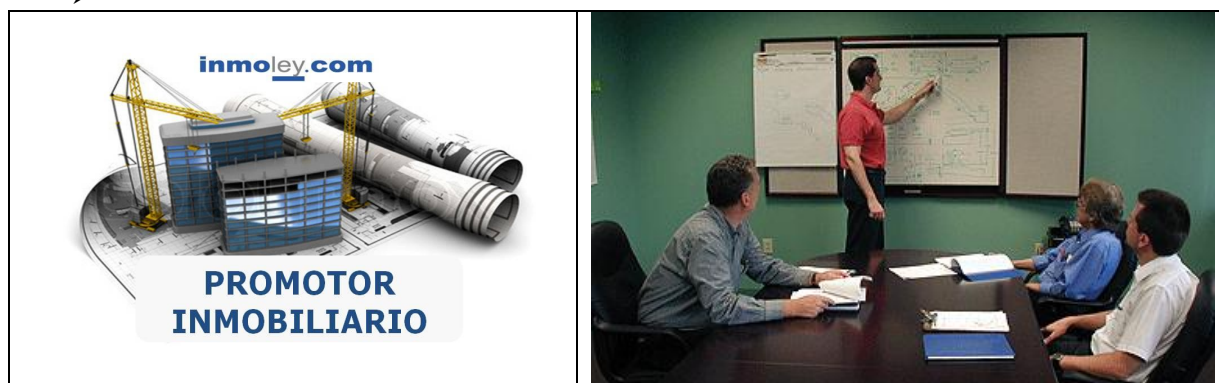
2. Inspección física del inmueble. _____	498
3. Servicios de suministro disponibles. _____	498
4. Examen topográfico del inmueble. _____	499
5. Estudio Geotécnico. _____	500
6. Restos arqueológicos. _____	501
7. Análisis de suelos contaminados. Gestión de residuos. _____	501
Capítulo 35. El anteproyecto 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.

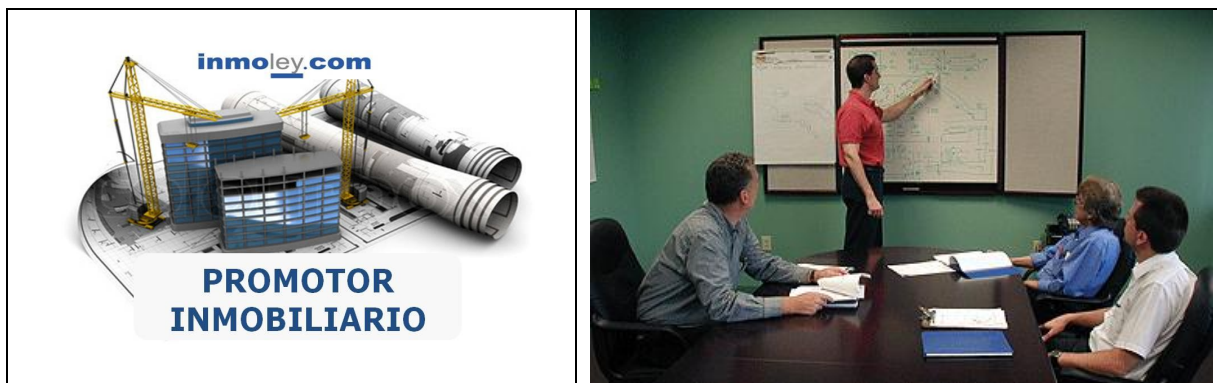
Seguiremos una metodología de análisis aplicable a cualquier operación inmobiliaria, de modo que le permita determinar la viabilidad de cualquier promoción inmobiliaria.

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?