



Sociedad de Tasación

Oferta Actual y Potencial de Vivienda Nueva en Motril



1.	Resumen y Conclusiones	pág.	1
2.	Datos Básicos del Municipio	pág.	8
3.	Análisis Histórico de las Transacciones	pág.	9
4.	Valores Medios de Mercado.	pág.	10
5.	Hipótesis de Desarrollo de los Suelos	pág.	11
6.	Distribución de la Oferta Potencial de los Suelos	pág.	12
7.	Absorción de la Oferta	pág.	14
8.	Aproximación a los valores del suelo	pág.	16
9.	Memoria : Metodología e Información Analizada	pág.	19
10.	Memoria: Fundamentos Técnicos del Análisis y validez de la información	pág.	20
11.	Modelo de Formulario de Promoción	pág.	21
12.	Modelo de Formulario de Terreno	pág.	22

1. Resumen y Conclusiones (1)

El presente estudio tiene por finalidad establecer un diagnóstico sobre el volumen y las características básicas de la oferta real existente y potencial de la vivienda nueva en el municipio de Motril (provincia de Granada) a Septiembre de 2012.

El Municipio

El término municipal, que es el más meridional de la provincia de Granada, cuenta con una superficie de 110 km² que se extienden a lo largo de 15 km de litoral.

Tiene una población de derecho de más de 60.500 habitantes que ha crecido de forma constante a lo largo de los últimos diez años, a un ritmo algo mayor que la media de la provincia de Granada

Motril es el referente comarcal de la Costa Tropical, aglutinado las infraestructuras y servicios más importantes, como la Cámara de Comercio, hospital de Santa Ana o el puerto comercial.

Su economía se basa en la agricultura y el sector servicios, respaldado por el comercio tradicional. En la última década, su producción industrial se ha apoyado sobre todo en actividades vinculadas a la construcción, que en los últimos años ha experimentado una apreciable reducción derivada de la crisis.

Transacciones de Viviendas

En el año 2006 el número de transacciones casi se triplicó con respecto al año anterior. El número de transacciones anuales se redujo a la mitad en el año 2007 y desde ese momento ha seguido reduciéndose de forma paulatina, hasta situarse ligeramente por encima de las 350 transacciones anuales en 2011.

El número de transacciones de vivienda actual, representa tan solo el 30% del volumen total de ventas de 2006.

Valores de Mercado

El valor de mercado medio en el último decenio (2001-2011) ha experimentado una revalorización total del 121%.

El ciclo analizado consta de dos partes diferenciadas: La primera, desde 2001 hasta mediados de 2008, en la que los valores crecen periodo tras periodo hasta alcanzar una revalorización del 187% y la segunda, desde final de 2008 hasta la actualidad, en la que los valores decrecen de forma continua y acumulan una reducción del 23%.

El valor medio ponderado del municipio a diciembre de 2011 se sitúa en los 1.436 euros/m².

Los precios de las viviendas libres ofertadas se sitúan para cada modalidad entre las siguientes horquillas:

1 dormitorio, de 1.300 a 2.500 euros/m² construido (incluida parte prop.elem.comunes)

2 dormitorios, de 1.200 a 2.100 euros/m² construido (incluida parte prop.elem.comunes)

3 dormitorios, de 750 a 2.200 euros/m² construido (incluida parte prop.elem.comunes)

Más de 3 dormitorios, de 800 a 2.000 euros/m² construido (incluida parte prop.elem.comunes)

Promociones Analizadas

Se han analizado un total de 18 promociones, 16 correspondientes a la tipología de vivienda-piso y 2 de vivienda unifamiliar adosada. Del total de promociones analizadas, 14 se encuentran terminadas y 4 sin terminar. De estas últimas, aparentemente 2 no presentan ninguna actividad constructiva.

Se han contabilizado un total de 833 viviendas promovidas, de ellas 714 terminadas. La superficie total promovida asciende a 87.610 m² de los que unos 75.917 m² corresponden a edificios terminados.

El 52% de la oferta corresponde a la modalidad de dos dormitorios.

A la fecha del estudio cerca del 45% de las viviendas terminadas están pendientes de venta. En el caso de las viviendas no terminadas en construcción, el porcentaje de pendientes de venta asciende al 87%.



1. Resumen y Conclusiones (2)

Suelos Analizados

Se han analizado un total de 79 ámbitos. Cuatro de ellos (los cuales totalizan un potencial de 1.135 viviendas), corresponden a suelos con planeamiento/gestión/urbanización realizados, y solares, que pueden ser edificados una vez concedida la licencia de obras. Un segundo nivel corresponde a 47 ámbitos con el planeamiento aprobado y pendientes de gestión y/o urbanización, con un potencial de 7.237 viviendas. Por último existen 28 ámbitos con planeamiento no consolidado, con unas reservas potenciales para edificar unas 4.700 viviendas.

Potencial Desarrollo Edificatorio.

El desarrollo del suelo dependerá básicamente de la evolución del mercado, circunstancia que hace muy difícil establecer una previsión a corto y medio plazo. Por dicho motivo en este estudio se ha realizado el ejercicio teórico de calcular el desarrollo del potencial edificatorio solo desde la componente de la producción.

De los suelos con planeamiento, gestión y urbanización finalizados, unas 43 viviendas (situadas en los solares más consolidados) podrían iniciar sus obras a lo largo de los 4 próximos semestres y estar edificadas en un plazo de 5 semestres. Para el caso de las 1.092 viviendas restantes, estimamos que por su tamaño requerirían ser desarrollados por fases a lo largo de 10 o 12 semestres, en función de cada suelo.

Los ámbitos con el planeamiento aprobado y gestión y/o urbanización pendientes, podrían desarrollarse a partir de los 2 próximos semestres (5 de promedio) y a lo largo de 3 a 17 semestres (6 de promedio) según el caso.

Por último, los ámbitos con planeamiento no consolidado, necesitarían un periodo de entre 5 y 16 semestres (8 de promedio) para ser iniciados y su desarrollo, que en función del caso requeriría ser ejecutado por fases dado su tamaño, requeriría un plazo de entre 4 y 17 semestres (7 de promedio).

Estimación del Plazo de Absorción de la Oferta Potencial

El plazo necesario para el desarrollo del suelo considerando además de la componente de producción las limitaciones económicas y de rentabilidad impuestas por el comportamiento del mercado no tiene una respuesta concreta. Prever las condiciones del mercado inmobiliario a lo largo de los próximos años es muy difícil, al depender el desarrollo de los suelos de la voluntad de los distintos propietarios y de variables exógenas a la actividad del sector inmobiliario (financiación, desempleo, etc...). No obstante, el estudio formula un plazo teórico basado en dos supuestos:

El primer planteamiento teórico de desarrollo se fundamenta en la generación de una oferta que sigue el criterio de mayor y mejor capacidad productiva expuesto en capítulos anteriores. Para ese supuesto, el stock total analizado (viviendas en promociones, solares y terrenos con y sin planeamiento aprobado) se absorbería en un plazo cercano a los 16 años para un ritmo de ventas elevado, más de 26 años para un ritmo de ventas medio y más de 53 años para un ritmo de ventas limitado.

En estos mismos supuestos, pero excluidas las viviendas a promocionar en suelos sin planeamiento aprobado, la absorción del stock se realizaría en un plazo inferior a 11 años para un ritmo de ventas elevado, superior a 17 años para un ritmo de ventas medio y de unos 35 años para un ritmo de ventas limitadas.

Este planteamiento produciría unos elevados niveles de oferta sin vender durante gran parte del ciclo considerado, representando una importante inmovilización de recursos.

El segundo planteamiento teórico de desarrollo se fundamenta en adaptar la producción a las ventas definidas en los tres escenarios del estudio. El resultado final es el mismo que el expuesto en la hipótesis anterior, pero con la gran diferencia de no generar importantes stocks durante el proceso.

Este segundo supuesto permite optimizar los costes de inversión para cada uno de los escenarios de venta y en consecuencia obtener los valores teóricos óptimos de suelo calculados por una metodología residual a partir de los valores de mercado de las viviendas finalizadas.

Los valores de suelo obtenidos corroboran la gran sensibilidad que introduce en el proceso de cálculo la fluctuación del escenario de ventas, que hace que en el supuesto de ventas dilatadas, el valor del suelo estimado no sobrepase el valor del suelo agrícola.

1. Resumen y Conclusiones (3)

Resumen de las Características de las Promociones

		Promociones		Viviendas		Superficies		
		Nº	%	Nº	%	m2t	%	
NIVEL ACTIVIDAD	Promov.	Terminado	14	77,8%	714	85,7%	75.917	86,7%
		No Terminado (sin actividad)	2	11,1%	80	9,6%	7.971	9,1%
		No Terminado (con actividad)	2	11,1%	39	4,7%	3.722	4,2%
	Pend.V.	Terminado	14	77,8%	323	73,9%	35.355	76,1%
		No Terminado (sin actividad)	2	11,1%	83	19,0%	8.355	18,0%
		No Terminado (con actividad)	2	11,1%	31	7,1%	2.746	5,9%
LOCALIZACION	Promov.	1ª Línea de Playa	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		2ª Línea de Playa	7	38,9%	579	69,5%	56.639	64,6%
		Núcleo Urbano	11	61,1%	254	30,5%	30.971	35,4%
		Casco Histórico	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Desarrollo Periférico	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Pend.V.	1ª Línea de Playa	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		2ª Línea de Playa	7	38,9%	253	57,9%	24.532	52,8%
		Núcleo Urbano	11	61,1%	184	42,1%	21.924	47,2%
		Casco Histórico	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Desarrollo Periférico	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
TIPOLOGIAS	Promov.	Unif. Aislada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Unif. Adosada	2	11,1%	56	6,7%	11.384	13,0%
		Unif. Medianerías	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Edif. Plurifamiliar	16	88,9%	777	93,3%	76.226	87,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			2	11,1%	38	8,7%	7.557	16,3%
	Pend.V.	Unif. Aislada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Unif. Adosada	2	11,1%	38	8,7%	7.557	16,3%
		Unif. Medianerías	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Edif. Plurifamiliar	16	88,9%	399	91,3%	38.899	83,7%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
REG. PROTECCI	Promov.	Libre	17	94,4%	807	96,9%	85.474	97,6%
		VPO Régimen Estatal	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		VPO Reg. Autonómico	1	5,6%	26	3,1%	2136	2,4%
		VPO Régimen Local	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Otros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
CALIDAD EDIF.	Promov.	Alta	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Alta-Media	11	61,1%	577	69,3%	64.073	73,1%
		Media	7	38,9%	256	30,7%	23.537	26,9%
		Media-Baja	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Baja	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
EQUIPAMIENTO EDIF.	Promov.	Jardines	7	38,9%	590	70,8%	57.929	66,1%
		Patio	9	50,0%	646	77,6%	69.313	79,1%
		Equip. Deportivo	5	27,8%	450	54,0%	46.400	53,0%
		Piscina	7	38,9%	590	70,8%	57.929	66,1%
		Portería / Servicios	1	5,6%	167	20,0%	17.255	19,7%
		Sala comunitaria	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Ascensor	16	88,9%	777	93,3%	76.226	87,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ANEXOS	Promov.	Independiente / Optativo	12	66,7%	697	83,7%	68.198	77,8%
		Vinculado a viv./Obligatorio	6	33,3%	232	27,9%	26.394	30,1%
		Trastero	11	61,1%	710	85,2%	69.067	78,8%
		Garaje	13	72,2%	720	86,4%	70.093	80,0%
		Otro	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%



1. Resumen y Conclusiones (4)

Resumen de las Características de las Promociones

		Promociones		Viviendas		Superficies			
		Nº	%	Nº	%	m2t	%		
PROGRAMA VIV.	Promov.	<1 dormitorio.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		1 dormitorio	4	10,3%	55	6,6%	3.410	3,9%	
		2 dormitorios	13	33,3%	433	52,0%	38.961	44,5%	
		3 dormitorios	15	38,5%	294	35,3%	36.069	41,2%	
		>3 dormitorios	7	17,9%	51	6,1%	9.170	10,5%	
ESTADO CONSTRUCTIVO	Promov.	Terminado y Acondicionado	14	77,8%	714	85,7%	75.917	86,7%	
		En construcción	4	22,2%	119	14,3%	11.693	13,3%	
		Movimiento de tierras	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Cimentación y contención	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Estructura	3	75,0%	112	94,1%	11.042	94,4%	
		Cerramientos	1	25,0%	7	5,9%	651	5,6%	
		Cubierta	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Solados y Alicatados	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Instalaciones	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Terminaciones y Acabados	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
CANAL DE COMERCIALIZACION	Promov.	Venta Directa	15	83,3%	705	84,6%	70.279	80,2%	
		Indirecta (intermediarios)	10	55,6%	509	61,1%	58.863	67,2%	
		Cooperativa	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Internet	12	66,7%	609	73,1%	68.327	78,0%	
		Otro	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
CANAL DE COMERCIALIZACION	Pend. V.	S/D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Venta Directa	15	83,3%	319	73,0%	31.303	67,4%	
		Indirecta (intermediarios)	10	55,6%	211	48,3%	25.676	55,3%	
		Cooperativa	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Internet	12	66,7%	281	64,3%	32.329	69,6%	
FASE DE COMERCIALIZACION	Promov.	Otro	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		S/D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Sin iniciar	1	5,6%	26	3,1%	2.136	2,4%	
		Iniciada en curso	15	83,3%	727	87,3%	77.503	88,5%	
		Iniciada y Parada	1	5,6%	73	8,8%	7.320	8,4%	
FASE DE COMERCIALIZACION	Pdte. V.	Finalizada	1	5,6%	7	0,8%	651	0,7%	
		Sin iniciar	1	5,6%	26	5,9%	2.136	4,6%	
		Iniciada en curso	15	83,3%	328	75,1%	35.965	77,4%	
		Iniciada y Parada	1	5,6%	73	16,7%	7.320	15,8%	
		Finalizada	1	5,6%	10	2,3%	1.035	2,2%	
FINANCIACION	Pendientes de Venta	Existe	Si	13	72,2%	323	73,9%	34.035	73,3%
			No	1	5,6%	5	1,1%	610	1,3%
			S/D	4	22,2%	109	24,9%	11.811	25,4%
FINANCIACION	Pendientes de Venta	Prest./V. Merc.	>70%	1	5,9%	35	8,1%	6.798	14,8%
			61% a 70%	8	47,1%	149	34,5%	14.137	30,8%
			51% a 60%	4	23,5%	139	32,2%	13.100	28,6%
			<50%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			S/D	4	23,5%	109	25,2%	11.811	25,8%



1. Resumen y Conclusiones (5)

Resumen de las Características de las Promociones

	0 Dormitorios		1 Dormitorio		2 Dormitorios		3 Dormitorios		>3 Dormitorios		
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Superficies	< 25m ²	0	0,0%								
	25 - 30 m ²	0	0,0%								
	30 - 35 m ²	0	0,0%								
	35 - 40 m ²	0	0,0%								
	> 40 m ²	0	0,0%								
	< 30m ²			0	0,0%						
	30 - 45 m ²			0	0,0%						
	45 - 60 m ²			16	29,1%						
	60 - 75 m ²			39	70,9%						
	> 75 m ²			0	0,0%						
	< 40m ²					0	0,0%				
	40 - 55 m ²					0	0,0%				
	55 - 70 m ²					0	0,0%				
	70 - 85 m ²					127	29,3%				
	> 85 m ²					306	70,7%				
	< 50m ²							0	0,0%	0	0,0%
50 - 65 m ²							0	0,0%	0	0,0%	
65 - 80 m ²							0	0,0%	0	0,0%	
80 - 95 m ²							18	6,1%	0	0,0%	
> 95 m ²							276	93,9%	51	100,0%	
Valor	S/D	0	0,0%	0	0,0%	65	15,0%	15	5,1%	0	0,0%
	< 2.000	0	0,0%	24	43,6%	365	84,3%	245	83,3%	43	84,3%
	2.000 - 3.000	0	0,0%	31	56,4%	3	0,7%	34	11,6%	8	15,7%
	3.000 - 4.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	> 4.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Terrazas	0 m ²	0	0,0%	55	100,0%	433	100,0%	281	95,6%	51	100,0%
	< 5 m ²	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5 - 15 m ²	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	13	4,4%	0	0,0%
	15 - 30 m ²	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	> 30 m ²	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Calidad	Alta	0	0,0%	39	70,9%	307	70,9%	182	61,9%	49	96,1%
	Media	0	0,0%	16	29,1%	126	29,1%	112	38,1%	2	3,9%
	Baja	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Equipamientos	Aire Acond.	0	0,0%	31	50,0%	298	50,0%	118	44,4%	15	31,3%
	Calefacción	0	0,0%	31	50,0%	298	50,0%	148	55,6%	33	68,8%
	Cocina equip.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Domótica	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Otros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%

1. Resumen y Conclusiones (6)

Resumen de las Características de los Suelos (1)

Clasif.	Actuaciones		Sup bruta		Sup Neta	
	Nº	%	m ² s	%	m ² s	%
Urbano Consolidado	2	2,5%	0	0,0%	1.511	0,1%
Urbano No Consolidado	58	73,4%	625.638	0,0%	224.941	9,7%
Urbanizable Delim./Sect.	19	24,1%	3.965.769	86,4%	2.086.853	90,2%

Fig. Planeamto.	Actuaciones		Sup bruta		Sup Neta	
	Nº	%	m ² s	%	m ² s	%
PG/NNSS	24	30,4%	40.044	0,0%	21.788	0,9%
Prog.Act.Urb.(PAU)/Plan Sect.(PSPD)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Plan Parcial (PP)	20	25,3%	4.023.994	87,6%	2.113.924	91,4%
Plan Especial (PE/PER/PMU)	6	7,6%	99.772	0,0%	37.700	1,6%
Estudio de Detalle (ED)	29	36,7%	427.597	0,0%	139.893	6,0%

Aprovechamiento	Actuaciones		Aprov. Uso Resid.		Aprov. Susc. Aprop.	
	Nº	%	m ² t	%	m ² t	%
PG/NNSS	24	30,4%	67.970	3,3%	60.629	3,2%
Prog.Act.Urb.(PAU)/Plan Sect.(PSPD)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Plan Parcial (PP)	20	25,3%	1.588.579	77,1%	1.441.606	77,3%
Plan Especial (PE/PER/PMU)	6	7,6%	100.556	4,9%	90.501	4,8%
Estudio de Detalle (ED)	29	36,7%	303.707	14,7%	273.335	14,6%

Localización	Actuaciones		Num. Máx. Viv.		Sup Edificable (m ²)	
	Nº	%	Nº	%	m ² t	%
1ª Línea de Playa	3	3,8%	211	1,6%	24.079	1,2%
2ª Línea de Playa	12	15,2%	3.533	27,0%	562.086	27,3%
Núcleo Urbano	33	41,8%	1.589	12,2%	208.889	10,1%
Casco Histórico	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Desarrollo Periférico	31	39,2%	7.739	59,2%	1.265.728	61,4%

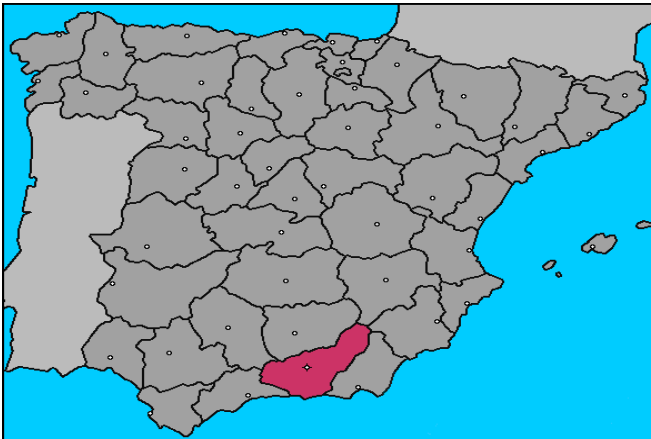
Tip. Viv.	Nº Unidades de Vivienda				Superficie de Vivienda (m ²)		
	Máximo Pnto. (*)		Estimado (**)		Totales		Media Ud.(***)
	Nº	%	Nº	%	m ²	%	Min Med Max
Unifamiliar aislada	858	5,8%	431	3,3%	115.274	5,6%	127 152 185
Unif. entre medianeras	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0 0 0
Unifamiliar adosada	1391	9,4%	1266	9,7%	181.645	8,8%	122 138 194
En edificio (piso)	12526	84,8%	11375	87,0%	1.763.863	85,6%	79 128 222

1. Resumen y Conclusiones (7)

Resumen de las Características de los Suelos (2)

	PG/NNSS			PAU / PSPD			Plan Parcial (PP)			PE/PERI/PMU			Est. Detalle (ED)			
	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	
Consolid. Planeamto.	Sin iniciar la redacción	0	0	0%	0	0	0%	9	343.152	22%	4	75.522	75%	14	122.364	40%
	Con aprobación inicial	0	0	0%	0	0	0%	1	198.082	12%	0	0	0%	0	0	0%
	Información pública	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Resolución de alegaciones	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Aprobación provisional	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Emisión de informes administ.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Aprobación definitiva	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Publicación BOP/BOCA	24	67.970	100%	0	0	0%	10	1.047.345	66%	2	25.034	25%	15	181.343	60%
Sistema	Compensación	22	63.411	100%	0	0	0%	20	1.588.579	100%	5	95.883	95%	29	303.707	100%
	Cooperación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	1	4.673	5%	0	0	0%
	Expropiación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Gestión Integrada	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
Consolid. Gestión	Sin iniciar gestión	17	53.468	79%	0	0	0%	15	1.117.476	70%	5	88.346	88%	21	209.707	69%
	Al Sist. / Al Relac. Prop. y Bienes	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	AD Sistema / AD Expropiación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Pago Justiprecio	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Al Proy. Reparcelación	2	2.269	3%	0	0	0%	2	172.608	11%	0	0	0%	0	0	0%
	AD Proy. Reparcelación	3	7.674	11%	0	0	0%	1	179.343	11%	0	0	0%	8	94.000	31%
	Inscripción Registro Propiedad Sin Datos	2	4.559	7%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
Consolid.	Sin iniciar tramitación	20	58.179	86%	0	0	0%	17	1.290.084	81%	5	88.346	88%	24	235207	77%
	Aprob. inicial (Comp./Coop.)	0	0	0%	0	0	0%	1	179.343	11%	0	0	0%	1	17721	6%
	Aprobación definitiva	2	5.232	8%	0	0	0%	0	0	0%	1	12.210	12%	3	32808	11%
	Publicación BOP	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	1	17971	6%
	Ejecución obras Urbanización	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Obras Finalizadas	2	4.559	7%	0	0	0%	2	119.152	8%	0	0	0%	0	0	0%
Desarrollo	Plazos en meses desde Septiembre 2012															
		Min	Med	Max	Min	Med	Max	Min	Med	Max	Min	Med	Max	Min	Med	Max
	Plazo Finaliz.Plto.y Gest.Urbanis.	0	10,3	18	0	0,0	0	0	15,3	36	0	33,0	72	0	16,6	36
	Plazo Finaliz.Obr.Urbаниз.	0	17,3	30	0	0,0	0	0	30,7	60	18	49,0	90	6	31,4	54
	Plazo Inicio Obras de Edificación	6	18,8	30	0	0,0	0	18	32,8	60	18	49,0	90	6	31,4	54
Plazo Final Obras Edificación	18	36,0	60	0	0,0	0	66	93,1	156	48	79,0	138	24	58,3	90	

2. Algunos Datos Definitorios del Municipio



	Municipio Motril	Provincia Granada		C. Autónoma Andalucía	
	Datos	Datos	%	Datos	%
Extensión (Km2)	110	12.647	0,9%	87.591	0,1%
Población 2009	60.279	907.428	6,6%	8.302.923	0,7%
Población 2004	55.078	841.687	6,5%	7.687.518	0,7%
Población 1999	50.398	813.061	6,2%	7.305.115	0,7%
Variación población 04-09 (Absoluta)	5.201	65.741		615.405	
Variación población 04-09 (%)	9,4	7,8		8,0	
Ritmo crecimiento medio anual de la población 04-09	1,8	1,5		1,6	
Paro registrado en % s/población total 2009	10,3	8,5		9,5	
Líneas de banda ancha 2009	9.878	155.488	6,4%	1.423.420	0,7%
Automóviles 2009	23.114	421.403	5,5%	3.718.279	0,6%
Oficinas bancarias 2009	45	844	5,3%	7.010	0,6%
Bancos 2009	10	178	5,6%	1.977	0,5%
Cajas de ahorros 2009	27	476	5,7%	3.885	0,7%
Actividades industriales: industria	209	4.716	4,4%	41.499	0,5%
Actividades industriales: construcción	404	5.730	7,1%	52.393	0,8%
Variación actividades industriales 04-09 (%)	11,2	3,0		13,2	
Actividades comerciales mayoristas	243	3.088	7,9%	28.075	0,9%
Var. actividades comerciales mayoristas 04-09 (%)	22,7	9,5		15,3	
Actividades comerciales minoristas 2009	1.390	17.600	7,9%	165.573	0,8%
Var. actividades comerciales minoristas 04-09 (%)	7,2	4,4		2,9	
Superficie-m2 actividades comerciales minoristas	148.279	1.894.932	7,8%	18.392.938	0,8%
Actividades de restauración y bares	443	5.921	7,5%	53.046	0,8%
Var. actividades de restauración y bares 04-09 (%)	13,1	0,6		6,3	

INE y Anuario Económico de España 2010 (publicado por LA CAIXA)

Motril es un municipio perteneciente a la provincia de Granada, ubicado en la *Costa Tropical*, cuyo término municipal dispone de un frente de 15 km de costa al mar Mediterráneo.

Tiene una población de derecho de más de 60.500 habitantes que ha crecido de forma constante a lo largo de los últimos diez años a un ritmo ligeramente superior al de la media provincia de Granada.

Cabe resaltar la céntrica posición de Motril en la costa granadina, siendo la única salida portuaria comercial al mar de la provincia. El sector servicios tiene un peso importante y se basa en el comercio tradicional. La actividad agrícola es la base de la economía, destacando los cultivos hortícolas en invernadero así como los cultivos subtropicales, a través de las cooperativas agrícolas, contando con algunas de las más importantes de Andalucía.

La producción del sector industrial se ha basado en actividades vinculadas a la construcción, que en los últimos años, tal como se expone en este informe, ha experimentado una apreciable reducción derivada de la crisis inmobiliaria que ha afectado al municipio.

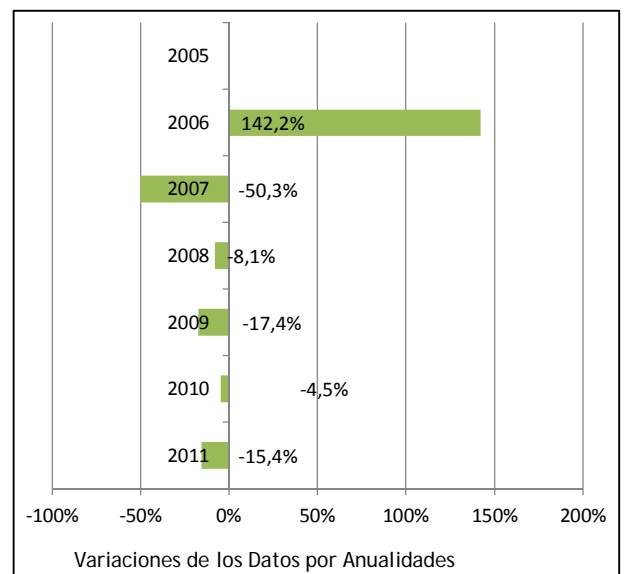
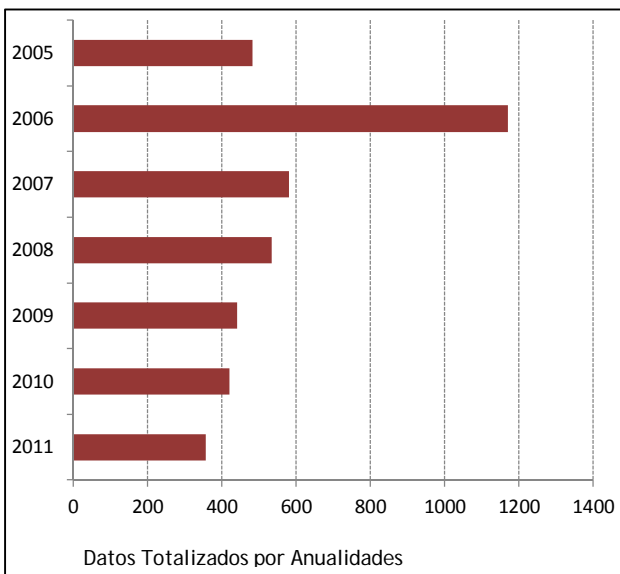
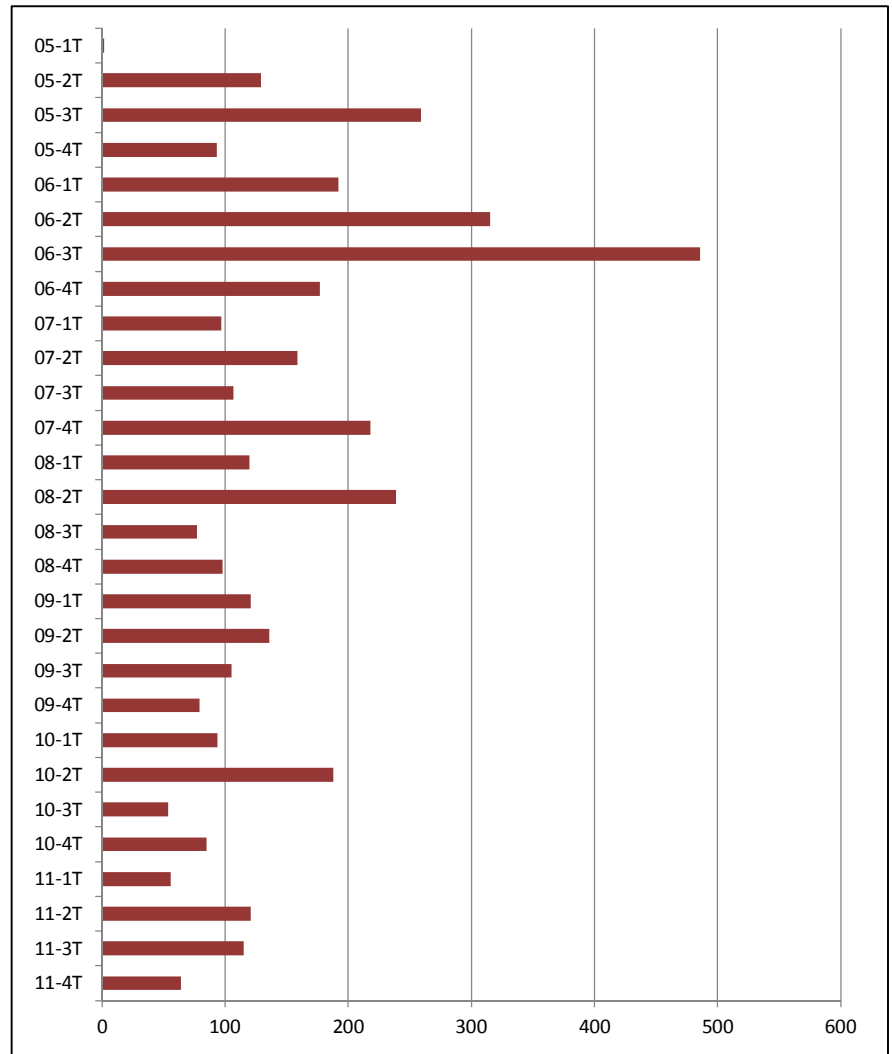
El índice de desempleo es significativo y se sitúa ligeramente por encima de la media de la provincia y de la Comunidad Autónoma.

3. Analisis Histórico de las Transacciones

Número de Transacciones por trimestre

N° Viviendas		
Año	Trim.	Trans.
2005	1T	2
	2T	129
	3T	259
	4T	93
2006	1T	192
	2T	315
	3T	486
	4T	177
2007	1T	97
	2T	159
	3T	107
	4T	218
2008	1T	120
	2T	239
	3T	77
	4T	98
2009	1T	121
	2T	136
	3T	105
	4T	79
2010	1T	94
	2T	188
	3T	54
	4T	85
2011	1T	56
	2T	121
	3T	115
	3T	64

Fuente: Ministerio de Fomento



En el año 2006 el número de transacciones casi se triplicó con respecto al año anterior. El número de transacciones anuales se redujo a la mitad en el año 2007 y desde ese momento ha seguido reduciéndose de forma paulatina hasta situarse ligeramente por encima de las 350 transacciones anuales en 2011; valor que representa un 30% del volumen total de ventas de 2006.

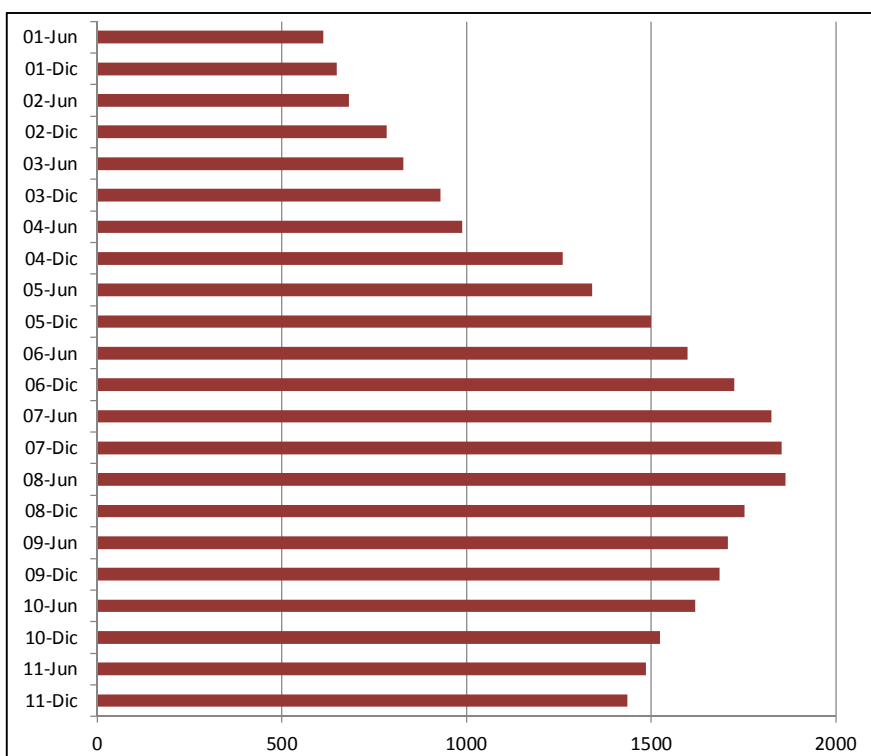
Valores Medios de Mercado

Los valores expuestos, expresados en euros/m² de superficie construida con parte proporcional de elementos comunes, corresponden a los valores de mercado medios del municipio en cada periodo analizado en edificios de vivienda plurifamiliar nueva.

Los valores se calculan a partir de ofertas públicas, contrastadas con encuestas y simulaciones de compra tanto presenciales como telefónicas.

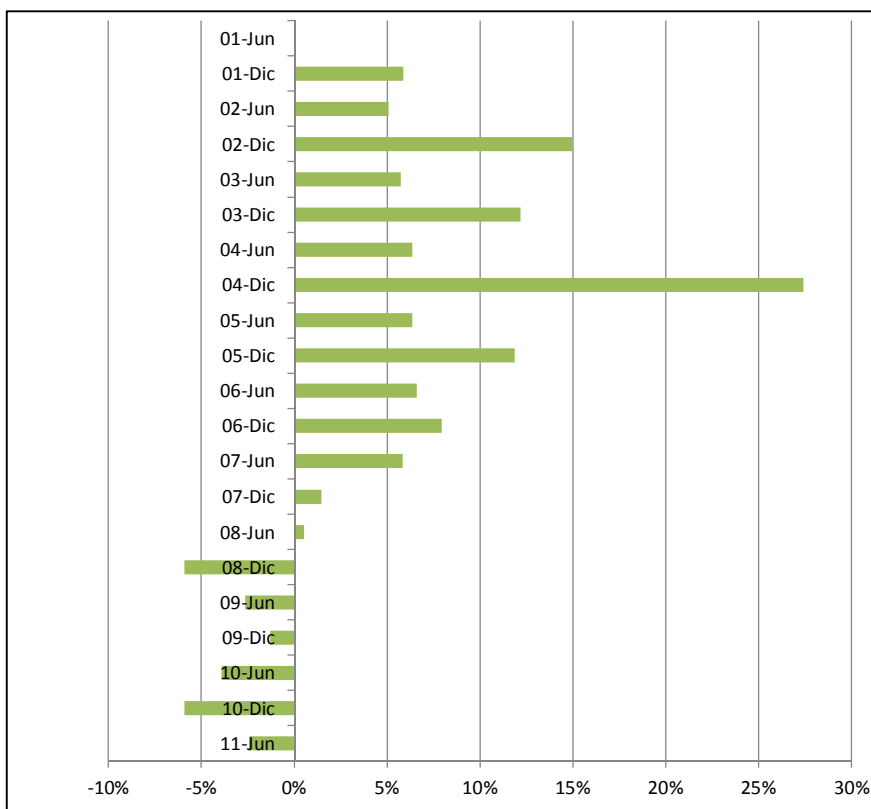
Año	Semestre	Eur/m ²
2001	Jun	613
	Dic	649
2002	Jun	682
	Dic	784
2003	Jun	829
	Dic	930
2004	Jun	989
	Dic	1260
2005	Jun	1340
	Dic	1499
2006	Jun	1598
	Dic	1725
2007	Jun	1826
	Dic	1853
2008	Jun	1863
	Dic	1753
2009	Jun	1707
	Dic	1685
2010	Jun	1619
	Dic	1523
2011	Jun	1486
	Dic	1436

Fuente: Sociedad de Tasación



El valor de mercado medio en el último decenio (2001-2011) ha experimentado una revalorización total del 121%.

El ciclo analizado consta de dos partes diferenciadas: La primera, desde 2001 hasta mediados de 2008, en la que los valores crecen periodo tras periodo hasta alcanzar una revalorización del 187% y la segunda, desde final de 2008 hasta la actualidad, en la que los valores decrecen de forma continua y acumulan una reducción del 23%.



5. Hipótesis de Desarrollo de los Suelos

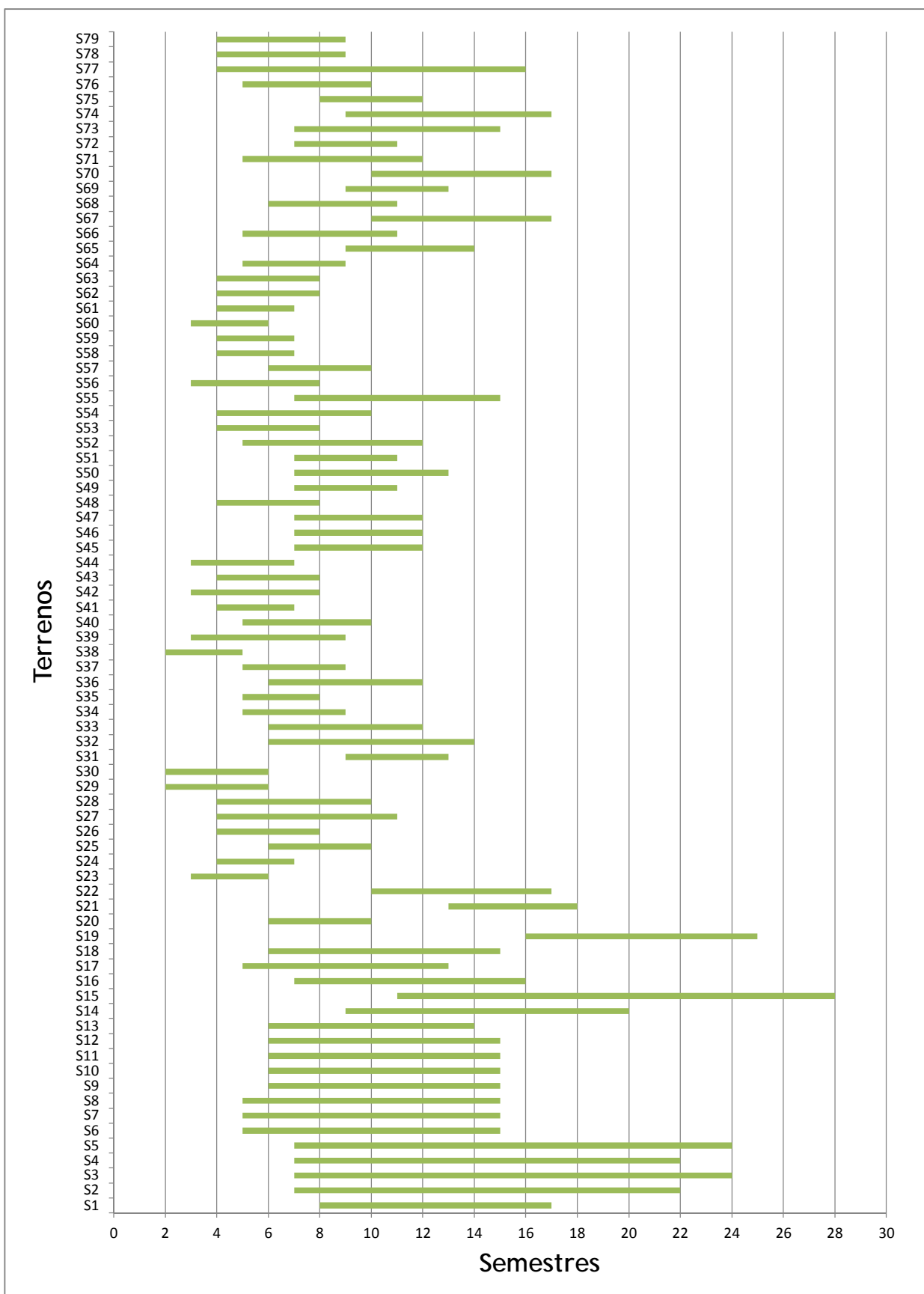
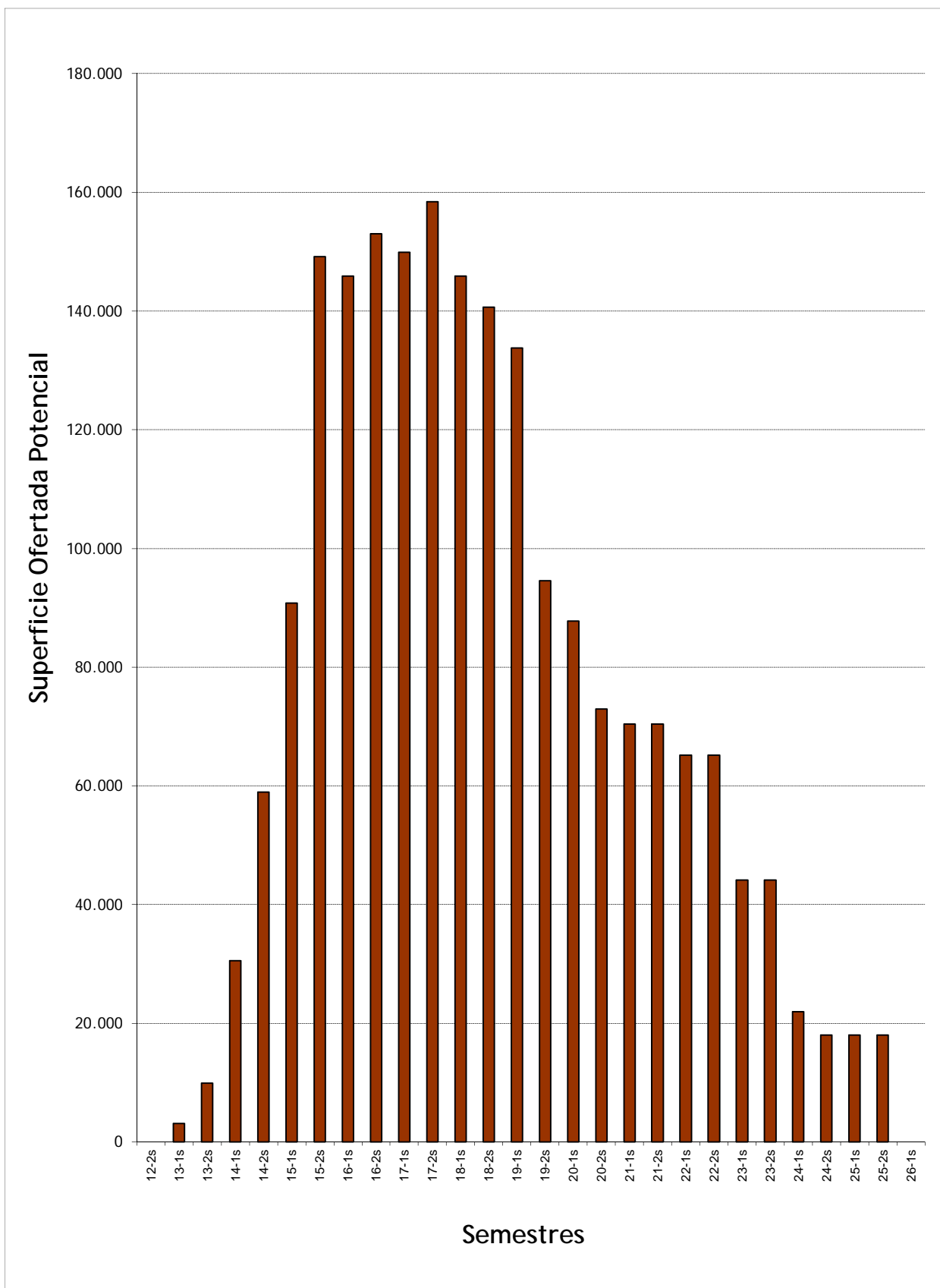


Diagrama temporal de la hipótesis de desarrollo inmobiliario de los suelos destinados al uso de vivienda en función de sus respectivos estados actuales del planeamiento, gestión urbanística y urbanización.



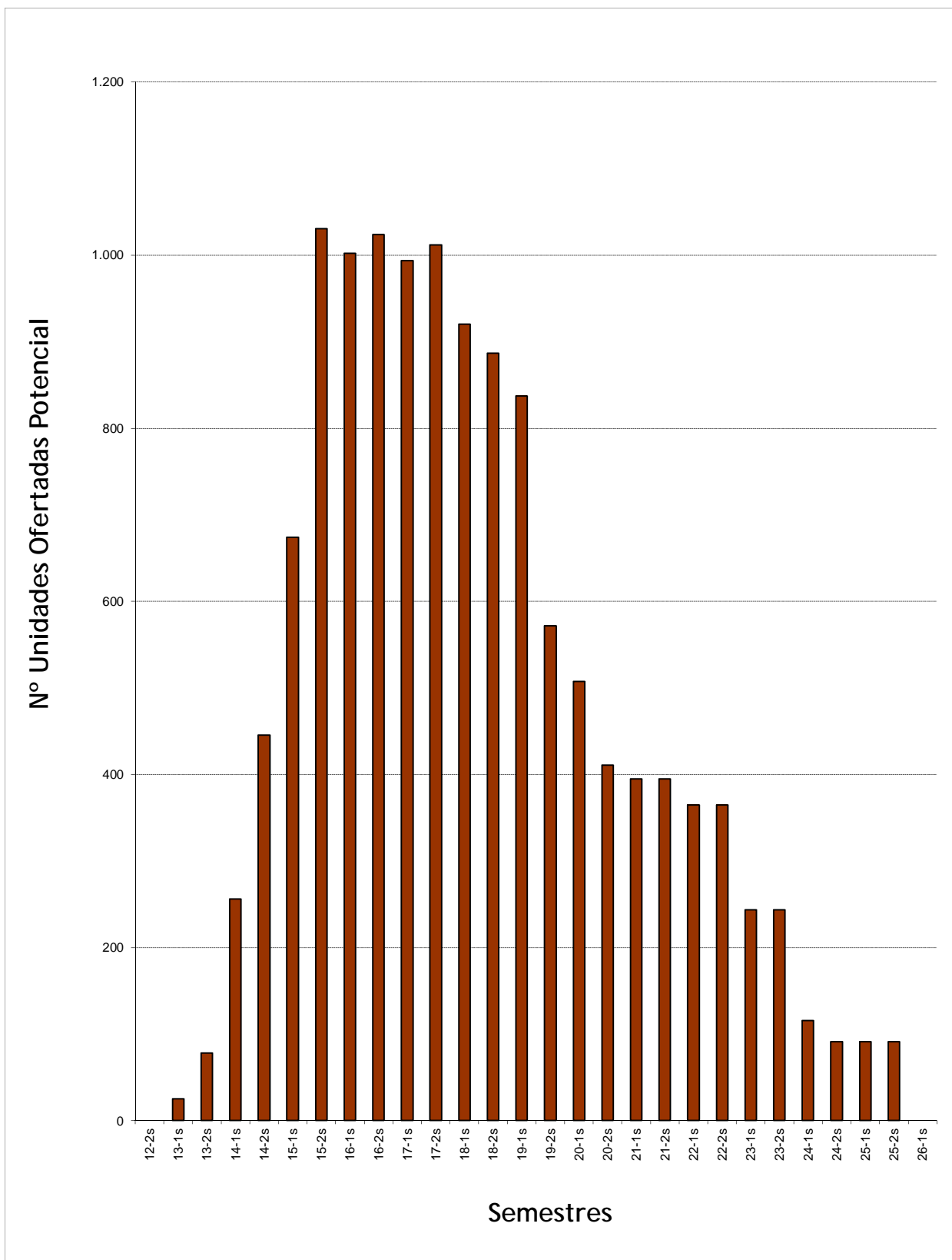
6. Distribución de la Oferta Potencial de los Suelos (1)

Oferta Actual y Potencial de Vivienda Nueva en Motril



Posible Distribución Temporal de Puesta en Oferta Semestral de Superficie de Viviendas

6. Distribución de la Oferta Potencial de los Suelos (2)



Posible Distribución Temporal de Puesta en Oferta Semestral de Número de Viviendas

7. Absorción de la Oferta (1)

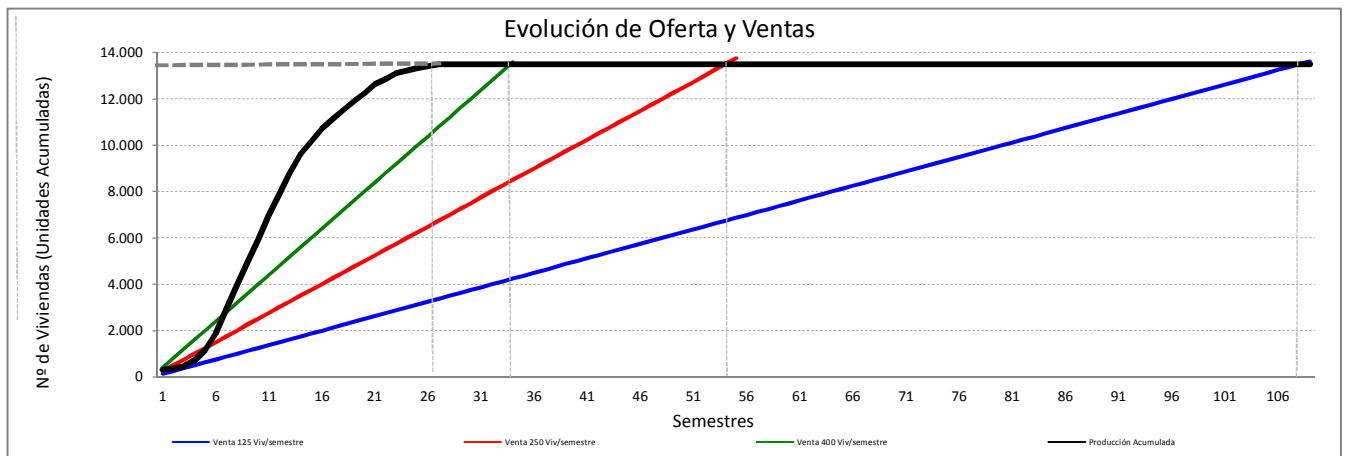
De la información analizada en capítulos anteriores se concluye que la oferta real existente (viviendas pendientes de venta en promociones en desarrollo), así como la oferta potencial (viviendas a desarrollar en suelos) es la siguiente:

- 434 Viviendas pendientes de venta en promociones en desarrollo
- 1135 Viviendas a desarrollar en suelos con planeamiento, gestión y urbanización realizados
- 7237 Viviendas a desarrollar en suelos con planeamiento aprobado y gestión pendiente
- 4700 Viviendas a desarrollar en suelos pendientes de consolidación del planeamiento.

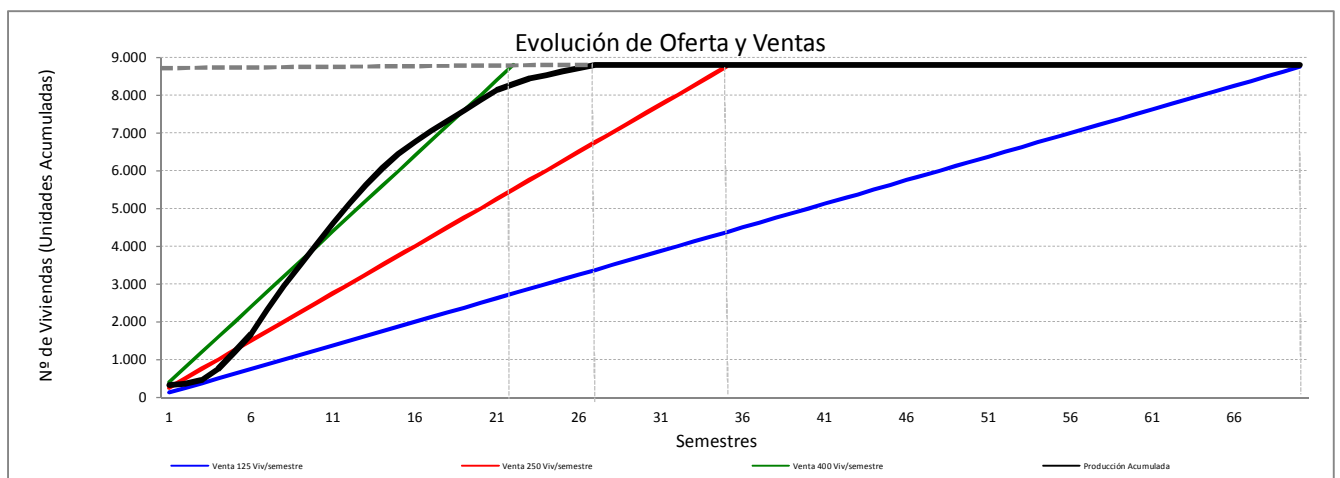
Esta oferta se construirá a lo largo de los próximos años y de seguir el criterio de mayor y mejor capacidad productiva se desarrollaría según la distribución indicada en los capítulos anteriores y cuyos valores acumulados se representan en las curvas de los gráficos .

Definir un plazo para absorber ese stock es muy difícil, al depender de variables exógenas a la actividad inmobiliaria. No obstante, el estudio formula unos plazos teóricos basados en tres hipotéticos escenarios de ventas lineales, definidos a partir de las comercializaciones históricas expuestas en capítulos anteriores:

A- Ventas Fluidas 800 V/año C - Ventas Medias 500 V/año E - Ventas limitadas 250 V/año



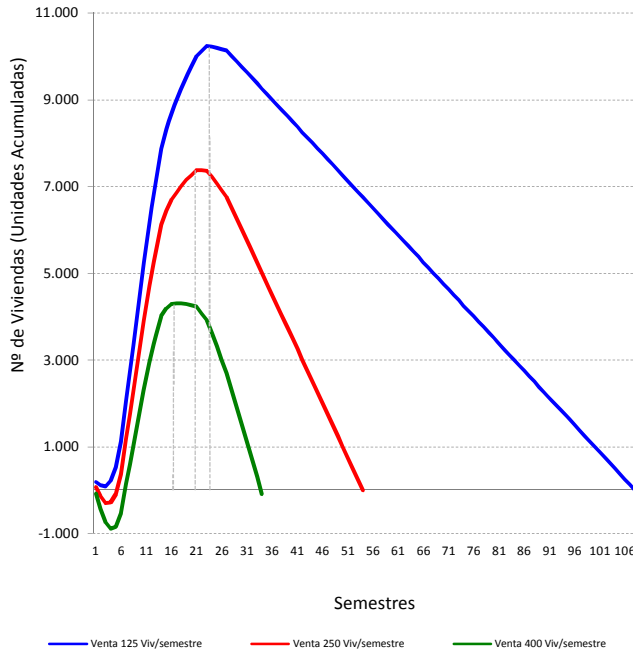
De acuerdo con dichas preexistencias, el stock total analizado (viviendas en promociones, solares y terrenos con y sin planeamiento aprobado) para la hipótesis de ritmo de ventas elevado, se absorbería en un plazo aproximado de 32 semestres; con la particularidad de que hasta el semestre 7, el stock estaría vendido antes de finalizar la construcción del mismo. En caso de ritmo de ventas medio, la oferta se absorbería en un plazo cercano a los 53 semestres. Por último, en el caso de un ritmo de ventas lento, serían necesarios 107 semestres para la absorción del stock y siempre se trataría de unidades vendidas tras su construcción.



De igual forma, y partiendo de las preexistencias referidas, el stock analizado (excluidas las viviendas a promocionar en suelos sin planeamiento aprobado) para la hipótesis de ritmo de ventas elevado se absorbería en un plazo de 22 semestres, y durante algunos semestres, estaría vendido con anterioridad a la construcción. En la hipótesis de ritmo de ventas medio, la oferta se absorbería en un plazo aproximado de 35 semestres, con el stock vendido antes de su construcción sólo hasta el semestre 4. Por último, en el caso de un ritmo de ventas lento, serían necesarios 70 semestres para la absorción del stock y siempre se trataría de unidades vendidas tras su construcción.

7. Absorción de la Oferta (2)

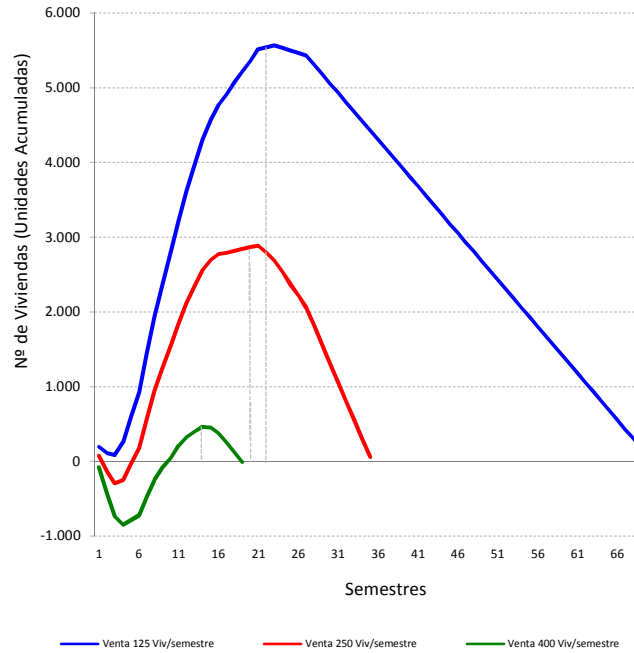
Excedente de Oferta



El exceso de oferta para escenario de ventas es el siguiente:
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 16 con 4.311 viv
 C- Ventas medias ----> en el semestre 20 con 7.380 viv.
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 22 con 10.243 viv.

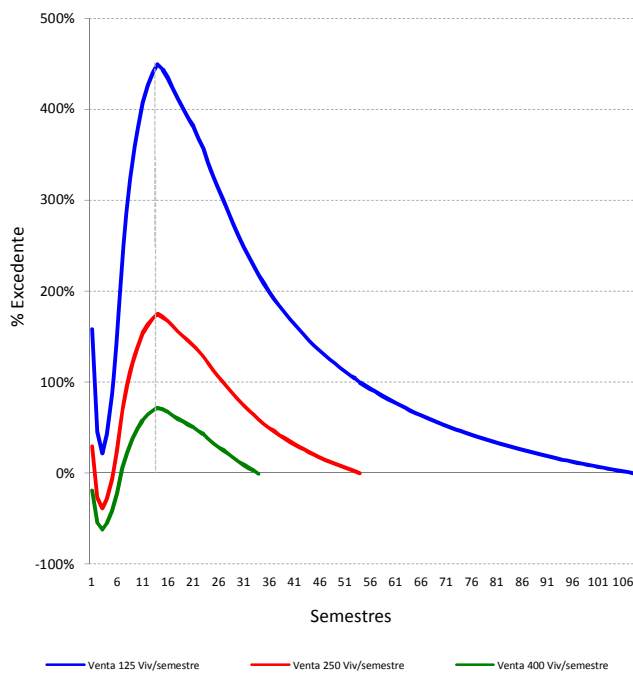
Excedente de Oferta

(NO incluye viv. a promover en suelos sin pto. aprobado)



El exceso de oferta para escenario de ventas es el siguiente:
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 13 con 462 viv.
 C- Ventas medias ----> en el semestre 20 con 2.888 viv.
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 22 con 5.567 viv.

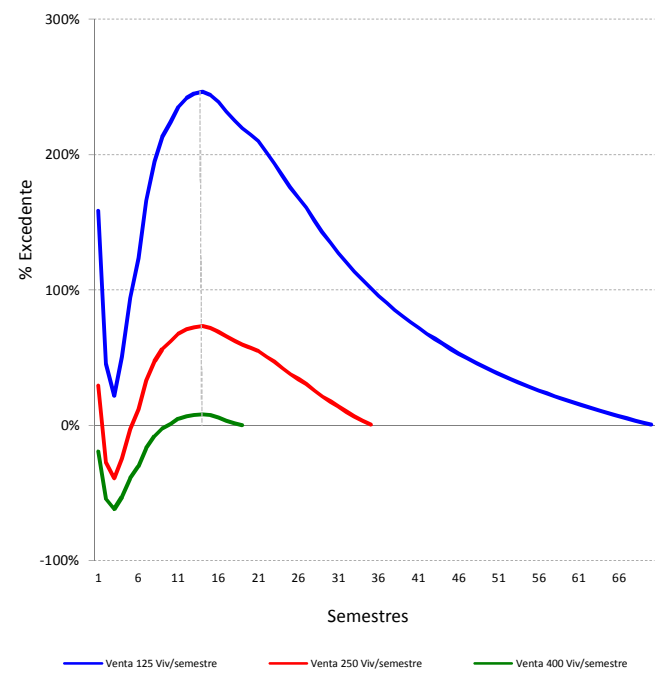
Excedente de Oferta Respecto a Ventas



El exceso de oferta / ventas para escenario de ventas es el siguiente:
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 13 con 72%.
 C- Ventas medias ----> en el semestre 13 con 175%.
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 13 con 450%.

Excedente de Oferta Respecto a Ventas

(NO incluye viv. a promover en suelos sin pto. aprobado)



El exceso de oferta / ventas para escenario de ventas es el siguiente:
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 13 con 8%.
 C- Ventas medias ----> en el semestre 13 con 73%.
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 13 con 246%.



8. Aproximación a los Valores de Suelo (1)

Determinar el valor del suelo a medio y largo plazo es un ejercicio aventurado dadas las variables que intervienen en el proceso de formación del valor. No obstante, en este estudio, queremos establecer una aproximación al valor de los suelos basado en los datos obtenidos de la oferta real y potencial de viviendas, su posible desarrollo constructivo y estimada absorción por el mercado, según distintos escenarios de comercialización, calculados sobre la base del comportamiento del mercado en ciclos anteriores.

El ejercicio calcula el valor del suelo aplicando el Método Residual Dinámico definido en la Norma de Valoración española ECO-805/2003 de aplicación obligatoria para las tasaciones para la finalidad de Mercado Hipotecario.

Este método de cálculo determina el valor del suelo como el resultado de deducir del valor de mercado del producto inmobiliario finalizado (en este caso viviendas) los costes necesarios para su producción y comercialización.

A tal fin, se establece un escenario de posible producción (urbanización y/o construcción) y otro de posibles ventas que a su vez originan una serie de flujos de gastos y otra serie de flujos de ingresos

La suma de ambas series produce una corriente de flujos de caja que, descontados a un tipo previamente fijado para la inversión, determina el posible valor máximo que se puede pagar por el suelo en función del cumplimiento de las hipótesis establecidas.

En capítulos anteriores se ha cuantificado la oferta potencial y se ha establecido un posible desarrollo basado en criterios de producción y limitaciones de carácter técnico y administrativo (concesión de licencias de obra, colmatación del proceso urbanístico, etc...). Esa hipótesis productiva, si se lleva a la práctica sin estar en consonancia con los niveles de venta, desemboca en una importante acumulación de oferta por vender. Ésta, posteriormente, suele generar una reducción de precios con el fin de activar las ventas, aliviar el excedente y hacer que el mercado tienda otra vez al equilibrio.

No obstante, en una situación como la actual, con un mercado tensionado por la oferta, la perspectiva de futuros desarrollos inmobiliarios queda postergada. En consecuencia, los elementos del proceso productivo menos consolidados (suelos) quedan afectados por la dilatación de su entrada en el ciclo productivo, incrementando su riesgo y reduciendo de forma sustancial su valor.

En este capítulo se realiza la estimación teórica del valor del suelo de forma distinta a la tradicional, que parte de unos plazos constructivos óptimos a los que posteriormente se adaptan las ventas. En este ejercicio el cálculo se realizará a la inversa, estableciendo inicialmente la estimación de las ventas y, adaptando posteriormente el resto de las hipótesis de desarrollo inmobiliario.

A tal fin, el ciclo de ventas se desdobra en los tres escenarios (ventas fluidas, ventas medias y ventas limitadas) ya definidos en los capítulos anteriores. Seguidamente, a cada uno de ellos se les establecerán sus posibles ciclos de construcción (en su caso también el de urbanización y/o gestión y planeamiento).

En el estudio se sigue la segmentación de la oferta definida en capítulos anteriores, analizando de forma separada los suelos que corresponden a promociones en curso de ejecución, los solares urbanos, los suelos con el planeamiento aprobado y el resto de suelos con planeamiento y/o gestión no consolidada.

El estudio establece como hipótesis óptima de desarrollo iniciar las ventas con las viviendas pertenecientes a las promociones en ejecución. Una vez finalizada este tipo de oferta, se inicia la venta de las viviendas del segundo tipo de suelo (solares urbanos). Al mismo tiempo, una vez vendidas las viviendas de este tipo, se inicia la última fase de ventas con las viviendas de los suelos sin planeamiento consolidado hasta la finalización de la oferta potencial considerada.

Para cada tipo de suelo se calcula su valor medio, que a su vez se subdivide en tres niveles de producto, según se trate de terrenos con características (físicas, tamaño, orografía, ubicación etc...) superiores, medias o inferiores a la media.

Entre las hipótesis del cálculo se han considerado los valores de mercado de las viviendas y los costes de construcción, urbanización, etc... medios de la zona, así como tasas de actualización acordes con la inversión; todos ellos referidos a la fecha del informe. Los valores de suelo teóricos adoptados resultantes de las hipótesis del cálculo, en ningún caso serán inferiores al valor del suelo para uso agrícola.

Los valores propuestos en este estudio se han de considerar como una propuesta teórica orientativa del valor medio del suelo según el tipo de oferta considerado y en ningún caso se han de adoptar como un valor de tasación ni un valor de mercado cierto.



8. Aproximación a los Valores de Suelo (2)

HIPOTESIS DEL CALCULO

Tipo de Oferta de Viviendas

	Nº Viv	m2 techo	m2 suelo
Of.1ª Viv.en Promoción	434	46.072	---
Of.2ª Viv. en Solares	1.135	123.711	82.403
Of.3ª Viv. en suelo con Planeamiento Aprobado	7.237	1.197.981	3.087.831
Of.4ª Viv. en suelo sin Planeamiento Aprobado	4.700	739.120	1.503.576

Escenarios de Comercialización

	(Viv./año)
A - Ventas muy fluidas	800
C - Ventas Medias	500
E - Ventas muy limitadas	250

Calidad del producto

P1	Suelos mejor a la media (ubicación, topografía, edifac., etc)
P2	Suelos en la media (ubicación, topografía, edifac., etc)
P3	Suelos peores a la media (ubicación, topografía, edifac., etc)

Val. Merc. Viv. (eur/m2t)

Construidas en suelo P1	1900
Construidas en suelo P2	1500
Construidas en suelo P3	1100

Valores básicos del calculo (eur/m2t)

Tipo Actualización base-1 (1)	13,4	Coste de Construcción	600
Tipo Actualización base-2 (2)	16,4		

(1) Aplicable a los flujos generados en los periodos considerados entre la fecha del informe y el inicio de la edificación.

(2) Aplicable a los flujos generados en los periodos del proceso edificatorio

El tipo de actualización adoptado se obtiene ponderando el tipo base en función del escenario de mercado considerado, grupo de oferta de vivienda y características del producto suelo.

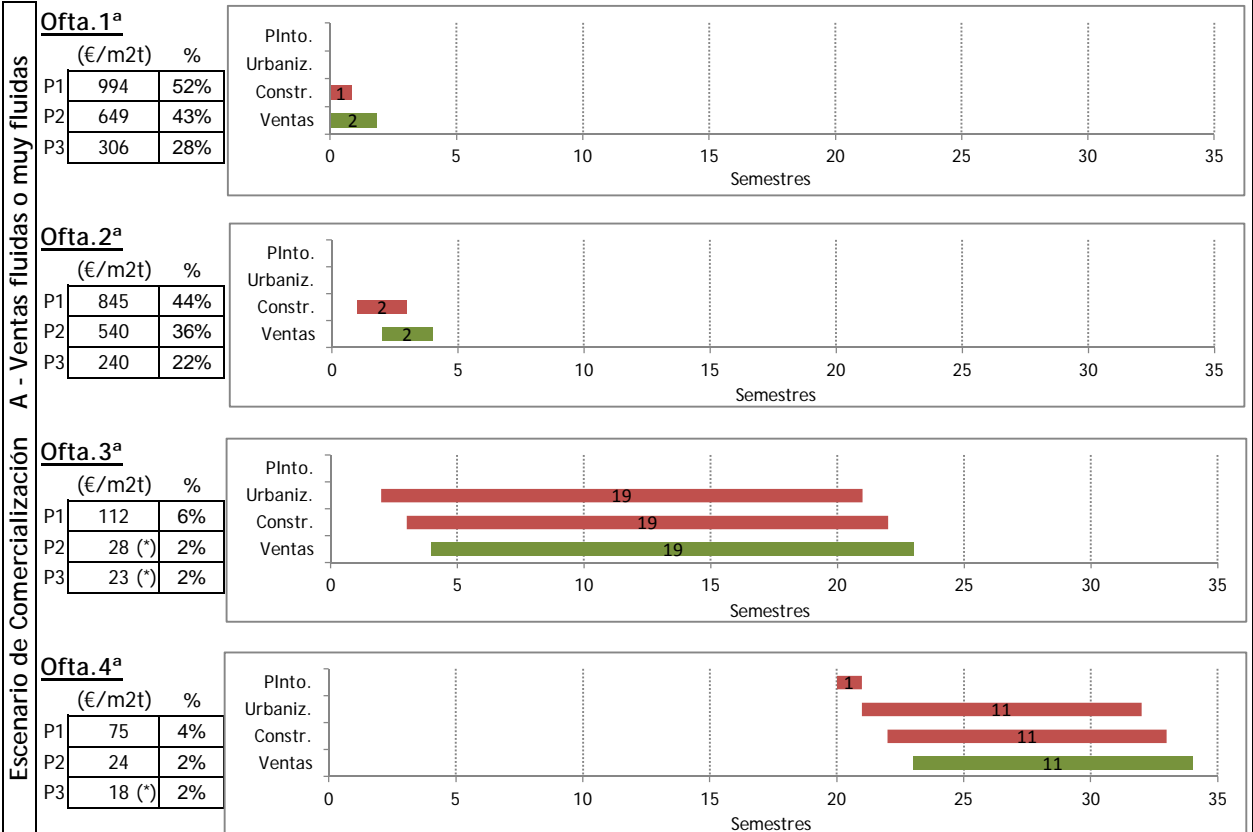
RESULTADOS DEL CALCULO

Para cada uno de los tres escenarios de ventas se muestran:

Los diagramas de desarrollo (ventas, construcción, urbanización y Planeamiento/Gestión)

Los valores de suelo estimados para cada uno de los tipos de producto de suelo.

El porcentaje que representa el valor del suelo respecto al valor de mercado del producto finalizado (vivienda)

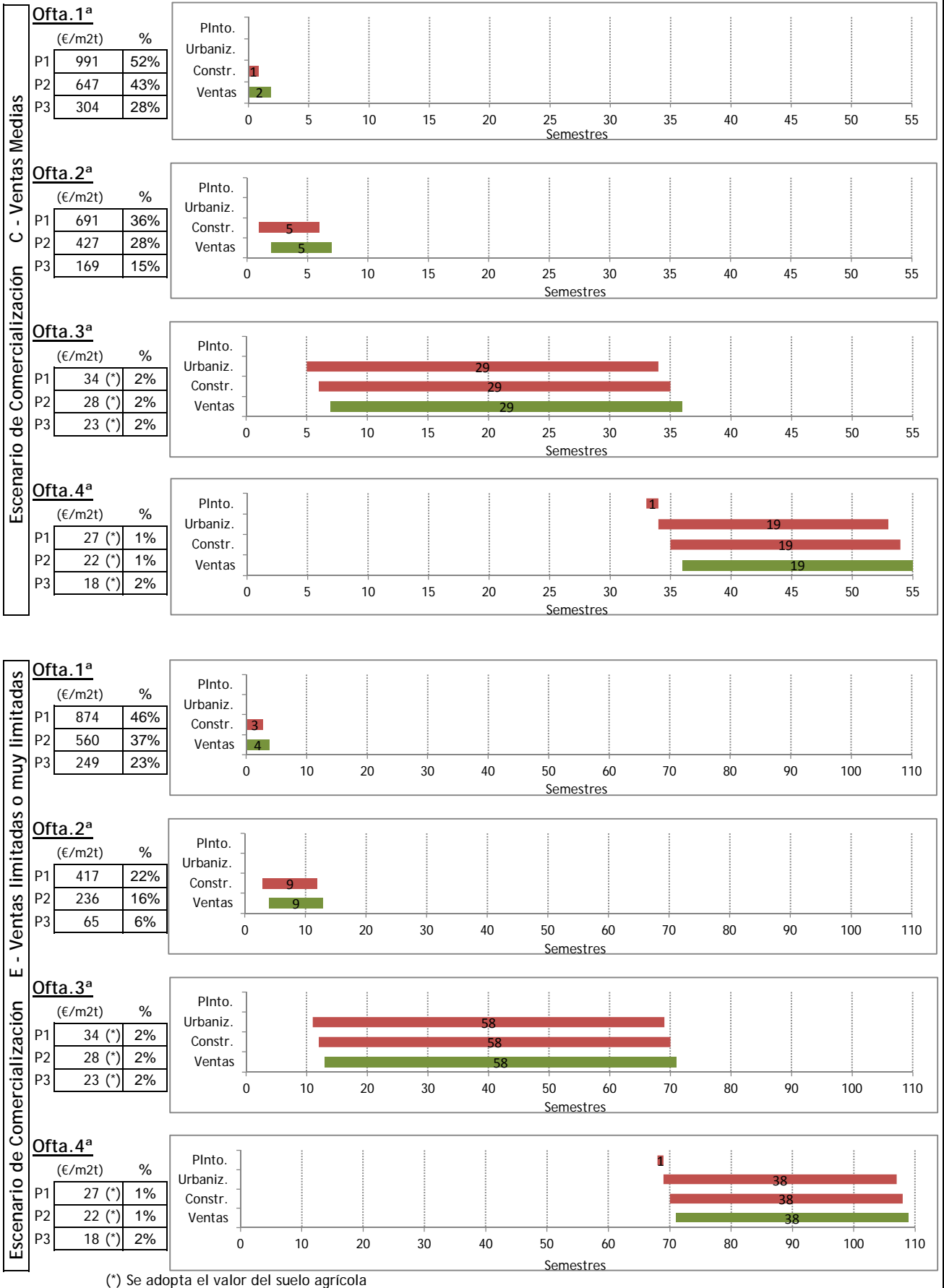


(*) Se adopta el valor del suelo agrícola



8. Aproximación a los Valores de Suelo (3)

Oferta Actual y Potencial de Vivienda Nueva en Motril



(*) Se adopta el valor del suelo agrícola



9. Memoria: Metodología e Información analizada

El presente estudio tiene por finalidad establecer un diagnóstico sobre el volumen y las características básicas de la oferta real existente y potencial de la vivienda nueva en el municipio de Salou (provincia de Tarragona) a Marzo 2011

METODOLOGIA

ALCANCE DEL TRABAJO

Sociedad de Tasación S.A (ST) realiza este informe a partir de los datos obtenidos del análisis de la actual producción inmobiliaria (viviendas en promoción) así como de las potenciales actuaciones futuras de desarrollo de suelos. En relación a las viviendas, se cuantifican las superficies y el número de unidades nuevas en oferta a la fecha del estudio, tanto terminadas como en fase de construcción.

En relación a los suelos se detectan y analizan los destinados al uso residencial y se calculan las potenciales cuantías de viviendas a promocionar.

AMBITO DE ANALISIS

El se realiza sobre las promociones inmobiliarias y los suelos ubicados dentro del ámbito territorial del municipio.

El estudio de viviendas detecta y contabiliza las promociones de viviendas de renta libre de nueva construcción, destinadas a primera o segunda residencia, desarrolladas tanto en bloque, medianerías o adosadas. La promoción para ser analizada ha de tener un tamaño mínimo de 5 viviendas promocionadas, que podrán estar finalizadas, en construcción o en fase de proyecto y que durante el periodo de captación de información están en fase de comercialización.

Quedarán fuera del ámbito del estudio las viviendas aisladas o entre medianerías de autopromoción, los edificios destinados al alquiler, los que están en rehabilitación parcial y las viviendas sueltas ofertadas en segunda transmisión ya sean nuevas o usadas.

El estudio de Suelos considera las grandes áreas de suelo destinado al uso de vivienda que no requieren desarrollo urbanístico y aquellos que requiriéndolo hayan alcanzado un cierto grado de consolidación a nivel de aprobación inicial / provisional.

El estudio no considera las potenciales ofertas de viviendas derivadas de la posible sustitución de edificios obsoletos.

CAPTACIÓN de LA INFORMACIÓN

Sociedad de Tasación S.A. (ST) emite este estudio después de realizar un importante trabajo de campo con el apoyo de su red de tasadores (arquitectos y arquitectos técnicos) residentes en el municipio analizado y que en base a su conocimiento del territorio captan y analizan la información de las distintas promociones y suelos.

La información básica de las viviendas de las promociones se obtiene mediante visita comercial en la oficina de ventas y/o mediante llamada telefónica empleando la técnica de simulación de compra.

La información de los suelos en los que potencialmente se puedan desarrollar promociones de viviendas, la obtiene el técnico de ST mediante consultas a los servicios de urbanismo de la corporación local.

CONTENIDO DE LA INFORMACIÓN

El estudio recopila informaciones básicas distintas según se trata de viviendas en promoción o de suelos a desarrollar. Los contenidos analizados para cada tipo de inmuebles son los siguientes:

Viviendas.

La información se recopila en los formularios que ST tiene establecidos al efecto, que se denominan "*Formulario de Viviendas en Promociones*" y que se muestran según se indica en el punto 19 del índice.

Se cumplimenta un formulario por cada promoción estudiada. El formulario consta de los siguientes conceptos:

Identificación:

Nombre promotor, Provincia, Municipio, Dirección postal, Georreferenciación, Teléfono de contacto, Persona contacto.

Tipificación de la localización.

Características básicas de la promoción:

Tipología. Número de vivienda y superficie total. Rango de calidad constructiva. Nivel de equipamiento promoción. Anexos

Características de las viviendas.

Número de viviendas promovidas y ofertadas por cada tipo (nº de dormitorios y el rango de superficie). Rango de calidad acabados. Nivel de equipamiento promoción.

Estado de las obras

Comercialización

Porcentaje de Oferta existente (unidades por vender) según tipos de viviendas.

Financiación

Información gráfica

Localización y fotografía.

Suelos

La información de los suelos se recopila en formularios que ST tiene establecido al efecto que se denominan "Formulario de Suelos" y que se muestran según se indica en

Identificación:

Figura y nombre del ámbito, Provincia, Municipio, Dirección postal, Georreferenciación

Tipificación de la localización

Característica básicas:

Extensión bruta /neta. Número de vivienda y superficie total (privadas) a desarrollar. Tipología y tamaño.

Nivel de consolidación

Nivel alcanzado por el Planeamiento. Sistema y nivel alcanzado por la Gestión. Estado de urbanización.

Estimaciones de desarrollo.

Plazos necesarios para desarrollar los procesos de planeamiento, gestión, urbanización y construcción hasta la finalización de las viviendas y puesta en el mercado.

FUNDAMENTOS TÉCNICOS DEL ANÁLISIS

El estudio con su información pretende ser un elemento de ayuda para predecir y ubicar temporalmente mejor las situaciones de riesgo derivadas de exceso de oferta real o potencial. A tal fin el estudio calcula la Oferta Potencial Máxima en base a la cuantificación de los stocks de los distintos escenarios temporales.

Oferta Potencial Máxima

Las conclusiones sobre la oferta potencial máxima se basan en la cuantificación de la oferta real de las viviendas en venta, a la fecha del estudio, existente de las promociones en distintos estados de ejecución (viviendas construidas o en construcción) así como la previsión de las que se pueden realizar en los suelos a desarrollar en base al planeamiento.

En las actuales condiciones del mercado, establecer la evolución de la oferta de viviendas es muy complicado y aventurado. La generación de oferta, no depende de la simple capacidad constructiva del sector, sino que está vinculada al nivel de absorción del producto por parte de la sociedad.

En la presente situación de mercado saturado por la oferta, y tensionado por la atonía de la demanda, establecer hipótesis de futuros desarrollos de suelos en base a proyecciones de posibles ritmos de ventas actuales basados en estimaciones subjetivas y forzadas a la baja por un mercado casi paralizado puede ser una decisión arriesgada y de resultado imprevisible.

En consecuencia, y con el fin de evitar sesgos en la información, el estudio presenta la oferta potencial en base al desarrollo de los suelos desde un enfoque teórico y legal de máximo aprovechamiento basado en criterios de producción. Los resultados se deben interpretar como una referencia de la situación actual y del escenario teórico límite en base a los aprovechamientos establecidos por el planeamiento a la fecha del estudio. En todo caso las conclusiones requerirán ser contrastadas en el futuro para adaptarlas en cada momento en base a las correcciones generadas por la evolución del mercado.

Cuantificación de stocks

El estudio contabiliza las viviendas ofertadas en cada momento siguiendo los siguientes criterios:

Obras terminadas:

Se considera todo el stock promovido y en oferta deducida de la información obtenida en el trabajo de campo mediante simulación de compra. En el escenario temporal del estudio se contabiliza en el flujo del primer periodo.

Obra en construcción o proyecto:

Se considera todo el stock promovido y en oferta deducida de la información obtenida en el trabajo de campo mediante simulación de compra. Se contabiliza en el flujo correspondiente al periodo en que se finaliza la obra a unos ritmos razonables en base a su tamaño y la zona.

Suelos:

Se considera el aprovechamiento definido en el planeamiento para el uso vivienda/residencial incluidas las superficies de cesión al considerarse que forman parte de la oferta competitiva. El stock calculado se contabiliza en los flujos correspondientes al periodo en que se estime que el suelo será. A tal fin se considerará el menor periodo de tiempo necesario, razonable y usual en la zona, sin la utilización de recursos extraordinarios, para la consolidación del planeamiento, gestión urbanística, obras de urbanización y construcción.

Absorción de la Oferta

Definir un plazo para la absorción del stock de la oferta real y potencial puede resultar bastante complicado por depender de variables exógenas a la actividad inmobiliaria. No obstante, el estudio analiza los plazos necesarios para la absorción de la oferta potencial total y la oferta potencial excluyendo los suelos con planeamiento pendiente de aprobación, estimados en base a tres hipotéticos escenarios de ventas lineales (fluidas, medias y limitadas) definidos a partir de las comercializaciones históricas acontecidas en el municipio.

Como en los casos anteriores, las conclusiones obtenidas en base a las suposiciones realizadas, requerirán ser contrastadas en el futuro para adaptarlas a la evolución real del mercado.

Aproximación a los valores del suelo

Determinar el valor del suelo a medio y largo plazo es un ejercicio aventurado dadas las variables que interviene en el proceso de formación del valor. No obstante, el trabajo establece una aproximación al valor de los suelos en base los datos obtenidos de la oferta real y potencial de viviendas, su posible desarrollo constructivo y estimada absorción por el mercado; todo ello según los distintos escenarios de comercialización calculados a partir del comportamiento del mercado en ciclos anteriores.

El ejercicio calcula el valor del suelo aplicando el Método Residual Dinámico, que determina el valor del suelo como el resultado de deducir del valor de mercado del producto inmobiliario finalizado (en este caso viviendas) los costes necesarios para su producción y comercialización.

Sin embargo, la estimación teórica del valor del suelo se realiza a la inversa que en la forma tradicional, y en lugar de partir de unos plazos constructivos óptimos a los que posteriormente se adaptan las ventas, se establece una estimación inicial de las ventas las que se les adaptan el resto de las hipótesis de desarrollo inmobiliario. Para ello el ciclo de ventas se desdobra en los tres escenarios de venta definidos y posteriormente a cada uno se le establecerán sus posibles ciclos de construcción (en su caso también el de urbanización y/o gestión y planeamiento).

De igual modo, se sigue la segmentación de la oferta establecida en capítulos anteriores, analizando de forma separada los suelos que corresponden a promociones en curso de ejecución, los solares urbanos, los suelos con el planeamiento aprobado y el resto de suelos con planeamiento y/o gestión no consolidada.

El estudio establece como hipótesis óptima de desarrollo iniciar las ventas con las viviendas pertenecientes a las promociones en ejecución. Una vez finalizada esta oferta, se inicia la venta de las viviendas del segundo tipo de suelo (solares urbanos). A su vez, una vez vendidas lasde este tipo se inicia la última fase de ventas con las viviendas de los suelos sin planeamiento consolidado, hasta la finalización de la oferta potencial considerada.

Entre las hipótesis del cálculo se han considerado los valores de mercado de las viviendas y los costes de construcción, urbanización, etc... medios de la zona, así como tasas de actualización acordes con la inversión, todos ellos referidos a la fecha del informe. Los valores de suelo teóricos adoptados resultantes de las hipótesis del cálculo en ningún caso serán inferiores al valor del suelo para uso agrícola.

Los valores propuestos son una aproximación teórica orientativa del valor medio del suelo según el tipo de oferta considerado y en ningún caso han de adoptarse como un valor de tasación ni un valor de mercado cierto.

VALIDEZ DE LA INFORMACION

La información considerada es el resultado de la recopilación de los datos obtenidos en el trabajo de campo. En consecuencia, parte de la validez de las conclusiones adoptadas respecto a la oferta actual depende en parte de la veracidad de los datos obtenidos en las encuestas de simulación de compra y contrastados posteriormente con los trabajos de gabinete.

La información de la oferta potencial futura a desarrollar en los suelos se cuantifica en base a la información pública definida en los parámetros de aprovechamiento urbanístico vigentes a la fecha del estudio, mientras que las previsiones para el desarrollo de la consolidación del planeamiento, gestión urbanística, así como de la ejecución de la urbanización, se establecen en base a los plazos medios necesarios usuales en la zona.

En consecuencia las conclusiones contempladas en el estudio serán un fiel reflejo de los datos captados y de las hipótesis adoptadas y su ajuste a la realidad dependerá del cumplimiento de las hipótesis consideradas.



FORMULARIO DE VIVIENDAS EN PROMOCIONES

IDENTIFICACIÓN / LOCALIZACIÓN:

Nombre de Promotor Contacto Teléfono
 Municipio Provincia Cód.postal
 Dirección (Calle, nº)

Tipificación de la localización

1ª Línea de Playa 2ª Línea de Playa Núcleo Urbano Desarrollo Periférico Casco Histórico

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA PROMOCIÓN

Tipología : Viv. Unif. Aislada Viv. Unif. Adosada Viv. Unif. Medianerías Viv. en edificio (piso) Nº Viv. Sup. Total (m2c)
 Protección: Sin protección Estatal Autonómica Local Otra
 Calidad Constructiva de las viviendas : Alta Alta-Media Media Media-Baja Baja
 Equipamiento : Aparcamiento en edificio Patio Portería / Servicios Trastero/const aux. Sala comunitaria
 Jardines Equip. Deportivo Ascensor Piscina Otra
 Anexos Independiente / Opcativo Vinculado a viv./Obligatorio Trastero Garaje Otro

CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS (según nº dormitorios)

Tipo viv.	Nº Unid.		Sup. media (m2c)	Precio Medio (€)	Nivel de calidad			Nivel equipamiento						
	Prom.	Ofert.			Alta	Media	Baja	aisl.term.	a/c	calef.	terraza	coc.equip.	domotica	Otro
- 1 dorm.														
1 dorm.														
2 dorm.														
3 dorm.														
+ 3 dorm.														

ESTADO DE LAS OBRAS

Terminado y Acondicionado En construcción activa En construcción sin actividad
 Fase de construcción Movimiento de tierras Cimentación y contención Estructura Cerramientos Fecha estimada fin obras (mm/aaaa)
 Cubierta Solados y Alicatados Instalaciones Terminaciones y Acabados

COMERCIALIZACIÓN

Sistema Comercialización: venta directa Indirecta (intermediarios) cooperativa Internet Otro S/D
 Fase de comercialización: Sin iniciar Iniciada en curso Iniciada y Parada Finalizada % Oferta actual (pte.venta)

FINANCIACIÓN

Préstamo hipotecario : SI NO Sin Datos % Préstamo (sobre V.mercado) :

OBSERVACIONES :

FOTOGRAFÍAS :



FORMULARIO DE SUELOS

IDENTIFICACIÓN:

FIGURA DE PLANEAMIENTO

PG/NNSS Prog.Act.Urb.(PAU)/Plan Sect.(PSPD) Plan Parcial (PP) Plan Especial (PE/PERI/PMU) Estudio de Detalle (ED)

Nombre del Ámbito: Clasif.Suelo: Urbano cons. Urbano no consolidado Urbanizable delimitado/sectorizado

LOCALIZACIÓN:

Municipio Provincia Cód.postal

Dirección (Calle, nº)

Tipificación de la localización

1ª Línea de Playa 2ª Línea de Playa Nucleo Urbano Desarrollo Periférico Casco Histórico

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL SUELO:

EXTENSIÓN DEL ÁMBITO

Superficie Total (m2s)

m2 brutos m2 netos

Aprovechamiento Tota (m2)

Uso residencial Apropiación privada viv.

Tipología de viv.	Nº Unidades	Nº Máx. unid.	Sup. total (m2)	Sup. media (m2)
Unifamiliar aislada	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Unif. entre medianeras	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Unifamiliar Adosada	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
En edificio (piso)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

NIVELES DE CONSOLIDACIÓN

Nivel alcanzado por el PLANEAMIENTO

Sin iniciar la redacción Con aprobación inicial AI Información pública IP Resolución de alegaciones Aprobación provisional AP

Emisión de informes administ. Aprobación definitiva AD Publicación BOP/BOCA

Nivel Alcanzado por la GESTIÓN

<input type="checkbox"/> COMPENSACIÓN	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Junta Compensación <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Junta Compensación	<input type="checkbox"/> AI Proy. Reparcelación
<input type="checkbox"/> COOPERACIÓN	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Proyecto Bases Actuación <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Proyecto Bases Actuación	<input type="checkbox"/> AI Proy. Reparcelación
<input type="checkbox"/> EXPROPIACIÓN	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Relación Prop. y Bienes <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Expropiación	<input type="checkbox"/> Pago Justiprecio
<input type="checkbox"/> GESTIÓN INTEGRADA (Agente urbanizador)	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Altern. técnica (PAI/PAU) <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Altern.técnica (PAI/PAU)	<input type="checkbox"/> AI Proy. Reparcelación

Nivel alcanzado por la URBANIZACIÓN

Sin iniciar tramitación Aprobación inicial Aprobación definitiva Publicación BOP Ejecución obras Urb. Obras Finalizadas

ESTIMACIÓN DE DESARROLLO

				SI	NO
Plazo Finalización Planeamiento y Gestión Urb.(meses)	<input type="text"/>	Plazo Inicio de obras de Edificación (meses)	<input type="text"/>	Urbaniz-Edif. simultanea	<input type="checkbox"/>
Plazo Finalización Obras de Urbanización (meses)	<input type="text"/>	Duración de las obras de Construcción (meses)	<input type="text"/>	Nº Fases des.Edificación	<input type="text"/>

OBSERVACIONES :

FOTOGRAFÍAS :

Ficha Urbanística

Foto exterior

--	--